



ACERCOIL,S.A.

PLAN DE NEGOCIO MBA FT 2011-2012

ÁLVARO CAMACHO MILLÁN

ROCÍO GIL LORCA

CARLOS JAVIER GÓMEZ DÍAZ

JESÚS ANTONIO PONS SARACÍBAR

ÍNDICE GENERAL

1. PRESENTACIÓN
 2. IDEA DE NEGOCIO
 3. PLAN DE OPERACIONES
 4. PLAN COMERCIAL
 5. PLAN LEGAL
 6. PLAN DE RRHH
 7. PLAN FINANCIERO
 8. PLAN DE CONSOLIDACIÓN
 9. CONCLUSIONES
 10. ANEXOS
-



ACERCOIL, S.A.

PLAN DE NEGOCIO

ÍNDICE GENERAL

1. PRESENTACIÓN
 2. IDEA DE NEGOCIO
 3. PLAN DE OPERACIONES
 4. PLAN COMERCIAL
 5. PLAN LEGAL
 6. PLAN DE RRHH
 7. PLAN FINANCIERO
 8. PLAN DE CONSOLIDACIÓN
 9. CONCLUSIONES
 10. ANEXOS
-



INTRODUCCIÓN E IDEA DE NEGOCIO

ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. MISIÓN DE WISE COIL	3
3. HISTORIA RECIENTE DEL ACERO	3
4. FUERZAS DE PORTER Y CADENA DE VALOR	6
5. ANÁLISIS DEL ENTORNO - PESTEL.....	11
6. ANÁLISIS FODA.....	16

INTRODUCCIÓN

La oportunidad de negocio surge por la escasez de empresas de producción de bobinas de acero en el territorio nacional, y más concretamente en el sur de la península.

Además, sería la principal proveedora del máximo consumidor a nivel nacional de bobinas de acero, la empresa TRH (Transformadores Huevar S.A. (<http://www.trhes.com/index.html>)) y por la inmejorable localización.

Se situaría en la nave de Astillero de Sevilla, al margen del río Guadalquivir, frente al cliente TRH S.A. y uno de sus competidores locales.

El proyecto será financiado por empresas con fondos de capital riesgo y un socio industrial (empresa que necesite como materia prima las bobinas).

Los clientes potenciales son todos aquellos que se dediquen a la transformación del acero para sus distintos mercados.

MISIÓN DE ACERCOIL

La idea consiste en la transformación de chatarra en bobinas de acero en caliente de distintos diámetros y composiciones para hacer mallas, calibrados y cerramientos del alambre, entre otras utilidades. La oportunidad de negocio surge por la inexistencia de empresas de PRODUCCION de bobinas de acero y la escasez de las mismas en el territorio nacional.

HISTORIA RECIENTE DEL ACERO

Europa: **EL ACERO GRAN IMPULSOR DE LA UNIÓN EUROPEA**

Las raíces históricas de la Unión Europea se remontan a la Segunda Guerra Mundial. Los europeos estaban decididos a evitar que semejante matanza y destrucción pudiera volver a repetirse. Poco después de la guerra, Europa quedó dividida en Este y Oeste dando comienzo a los cuarenta años de la guerra fría. Las naciones de Europa Occidental crearon el Consejo de Europa en 1949. Constituía un primer paso hacia la cooperación, pero seis de esos países apostaban por ir más lejos.

18 de abril de 1951

Sobre la base del **plan Schuman**, seis países firman un tratado para gestionar sus industrias pesadas —carbón y acero— de forma común. De este modo, ninguno puede individualmente fabricar armas de guerra para utilizarlas contra el otro, como ocurría en el pasado. Los Estados miembros originarios son Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos.

El acero se convierte de este modo en gran valedor de la Unión Europea, siendo germen de su resurgimiento y gran apoyo económico en su reconstrucción, es un sector estratégico que protege hoy en día la Unión

España:

Los primeros altos hornos privados surgieron en Lugo (Galicia). Concretamente en 1794 y en Sargadelos. Con anterioridad, la Monarquía, para sus necesidades de armamento, había instalado algunos altos hornos.

Más tarde, la siderurgia pasó a Andalucía. Siguiendo el modelo europeo de altos hornos al carbón vegetal y afinación y laminación a la hulla se instalaron plantas en Marbella (Málaga) y en Cazalla de la Sierra (Sevilla).

Pero la hegemonía de la siderurgia andaluza no pudo prolongarse más allá de 1863, “Cuando las fábricas asturianas de Mieres (desde 1852) y La Felguera (desde 1.859) empezaron a trabajar a pleno rendimiento.

La primacía de Asturias se debió a la abundancia de hulla y de mena de hierro en su territorio. Pero esta primacía, después de la irrupción del convertidor Bessmer, pasó a Vizcaya. Al terminar en 1876 la Segunda Guerra Carlista, algunos empresarios europeos con el fin de conseguir mineral barato para sus altos hornos, comenzaron a instalarse en la ría del Nervión. La oferta aparecía así dividida entre los productores asturianos y vascos. Empezó una gradual sustitución de los convertidores Bessemer por otros sistemas de fabricación, difundidos en Europa y EEUU. Apareció así el "horno abierto" Martin-Siemens que mejoraba el método del Bessemer.

Se acentuó la hegemonía vizcaína al frente de la siderurgia española y se concentró toda la producción en el norte. En la época de la Gran Guerra, el primer productor siderúrgico de España era Vizcaya, seguida de Asturias y después Santander, Alava, Guipúzcoa y Navarra.

Las fábricas andaluzas habían dejado de producir. Y Altos Hornos de Vizcaya empresa creada en 1902, a partir de la fusión de otras dos sociedades, se convirtió en la dominante en la siderurgia española.

Después de la Primera Guerra Mundial, a las provincias cantábricas se añadieron dos nuevas competidoras, Barcelona y sobre todo Valencia, que en los años 20 superó a Asturias.

La siderurgia española atravesó por etapas de diferente esplendor, llegando a alcanzarse en 1929 la producción de millón de t de acero, que disminuyeron a la mitad en 1940, tras la guerra civil.

Desde 1940 a finales de los años 70 se llevaron a cabo políticas que causaron la grave crisis q atravesó el sector en estas últimas décadas, una deficiente estructura productiva y un elevado grado de oligopolización comercial fueron las dos principales causas. En los últimos años de los 70 y principios de los 80 el sector sufre una profunda reconversión con ayudas por parte del estado y de la UE.

En la década de los noventa se tendió a la concentración y privatización del sector apostando por la rentabilidad y productividad del sector. Tras estos avances nos metemos en pleno siglo XXI con un proceso de internacionalización en el que ya estamos plenamente imbuidos y que es apuesta clara de la industria española en estos momentos, en los que el mercado interior se encuentra tan paralizado. AcerCoil apostara por ello y será una de las claves de nuestro negocio. Comenzamos la aventura.

FUERZAS DE PORTER Y CADENA DE VALOR

Cadena de Valor de Porter

Aprovisionamiento	Aprovisionamiento de materias primas, compradas a 3º o de empresas del SECTOR	Materiales. Energía.			Productos terminados. Energía. Proyectos.
Desarrollo Tecnológico	Desarrollo de nuevas técnicas de extracción de materias primas de la chatarra.	Investigación en I+D.	Desarrollo de nuevos sistemas de distribución de los pedidos.	Investigación de mercado.	Investigación en I+D. Desarrollo de nuevas técnicas de asistencia y soluciones.
Administración de RRHH	Búsqueda, selección y formación del personal.				
Infraestructura	Todas las actividades relaciones con la administración general de la empresa. (Control, contabilidad, planificación,...) Son actividades de apoyo que se realizan sobre todas las actividades principales de la misma.				
	Recepción y almacenamiento de las materias primas para el proceso productivo.	Fabricación acero líquido. Fabricación de bobinas de acero. Almacenamiento productos.	Procesamiento de los pedidos. Envío a centros logísticos y/o plantas.	Publicidad. Promoción. Fuerza de ventas.	Suministro a ámbitos locales. Diseño y suministro de soluciones a grandes proyectos de infraestructuras. Servicios de apoyo y asistencia técnica para la ejecución de proyectos.

Logística Interna	Operaciones	Logística Externa	Marketing	Servicios
-------------------	-------------	-------------------	-----------	-----------

Las 5 Fuerzas de Porter



La entrada potencial de competidores nuevos.

La producción en masa requiere en la mayoría de los casos fuertes inversiones de capital, la producción en masa y ajustada exige instalaciones muy costosas y de tecnología bastante avanzada, lo que supone barreras de entrada muy importantes, pudiendo ser por ello que la amenaza de entrada de nuevos competidores sea baja.

No obstante, la producción de acero del grupo de los "grandes países emergentes" (Brasil, Rusia, India y China) está aumentando. Tanto China como Brasil están empezando a adquirir plantas siderúrgicas en España con el objetivo de introducirse en el negocio nacional.

El desarrollo potencial de productos sustitutos.

Los principales productos sustitutos son los productos iguales realizados a partir de materiales distintos al acero, pero si bien hay que decir que la sustitución del acero es muy complicada por las propiedades que incorpora a los productos, esenciales para los principales clientes que demandan nuestros productos.

Por lo tanto, no existen productos o elementos dentro del proceso productivo capaces de sustituir nuestro producto con las mismas garantías cualitativas, con las ventajas comerciales que ello conlleva, así como la fortaleza frente a los clientes.

La rivalidad entre las empresas que compiten.

Los compradores de los productos ofertados y su sector son en general otras empresas del sector automovilístico, aplicaciones industriales como los electrodomésticos, construcción, ingeniería civil, construcción mecánica, embalaje, etc.

Además, esta variable está estrechamente relacionada con la variable clave anterior.

Con ello encontraremos las distintas categorías, según la variable de mercado en el que se utiliza el producto:

- Automóviles
- Bienes de Equipo
- Construcción
- Electrodomésticos
- Embalajes
- Infraestructuras
- Ingeniería Civil
- Neumáticos

No podemos perder de vista el constante proceso de integración y de concentración que se está llevando a cabo en el sector, siendo por tanto en numerosas ocasiones muy frecuente la compraventa de estos productos entre empresas del mismo grupo. Esta concentración a la que hacemos referencia hace que el poder de negociación de los clientes sea muy reducido, provocando una insensibilidad ante variaciones del precio por parte de los clientes.

La demanda de productos siderúrgicos podemos considerarla como poco elástica ante cambios en los precios, y ello podemos apreciarlo con claridad en las continuas subidas de los precios de los productos del sector sin que se hayan podido observar caídas en los niveles de demanda.

El poder de negociación de los proveedores.

El poder de negociación de los proveedores se centra en la inexistencia de materia prima sustitutiva para la producción de bobinas de acero. Este es el punto fuerte de negociación de nuestros proveedores, puesto que se centra en la compra de chatarra para transformarla en alambra. Otro de sus fortalezas en la negociación, consecuencia de la anterior, es la imposibilidad de cambiar de materia prima, puesto que el comienzo de

nuestra actividad está muy marcado con la fundición de la chatarra. Cambiar de materia prima, sería añadir una nueva actividad, con los costes añadidos que eso supone.

Existen pocos proveedores de chatarra para uso siderúrgico (gran volumen y requisitos específicos), por lo que este es otro de los puntos positivos de negociación de los proveedores de chatarra. Al tratarse de un material con poco valor añadido es fácil encontrar nuevos compradores para los proveedores en caso que no quisiéramos comprar su producto. Es por ello por lo que su facilidad a la hora de cambiar de clientes les hace aumentar su poder de negociación.

Por estos tres factores se deduce que el poder de negociación frente a los proveedores es bajo y que éstos tienen gran poder frente a sus clientes.

El poder de negociación de los clientes

- Automóvil
- Construcción
- Electrodomésticos
- Infraestructuras
- Envases y embalajes

Acero para resortes.- Para ser útil para esta aplicación el Alambroón de Acero requerido debe tener un límite elástico alto, amén de ausencia de defectos superficiales que pueden provocar el inicio de una fractura.

Acero para mecanizado .- Son utilizados para la fabricación de piezas y partes mecánicas mediante procesos de arranque de viruta, para lograr una buena característica mecánica asociada a este tipo de proceso el Alambroón, tiene Plomo, azufre o bismuto.

Acero de alto carbono.- Es utilizado para fabricar cables de alambre trenzado, pre y postensado para la industria de la construcción.

Acero de bajo Carbón.- Muy útiles por su maleabilidad y se utilizan para la fabricación de gran cantidad de piezas, como grapas clips o los llamados alambres de amarrar muy utilizados en nuestro medio en la industria de la construcción

El poder de los compradores dependerá de:

De su concentración, de la estandarización de los productos, del costo de sustituir clientes, de la calidad actual exigida, y de la tendencia a la integración horizontal del sector.

Los compradores compiten en el sector industrial forzando la baja de precios, negociando por una calidad superior o más servicios y haciendo que los competidores

compitan entre ellos - todo a expensas de lo rentable de la industrial -. El poder de cada uno de los grupos importantes de compradores en el sector industrial depende de varias características de su situación de mercado y de la importancia relativa de sus compras al sector en comparación con el total de sus ventas.

Un grupo de compradores es poderoso si concurren algunas de las circunstancias siguientes:

- **Está concentrado o compra grandes volúmenes con relación a las ventas del proveedor.** Si una gran porción de las compras es adquirida por un comprador dado, esto eleva la importancia del comprador en los resultados de la empresa. Los compradores de grandes volúmenes son fuerzas particularmente poderosas si la industria está caracterizada por grandes costes fijos y eleva el interés de mantener la capacidad ocupada al máximo.
- **Las materias primas que compra el sector industrial representan una fracción importante de los costes o compras del comprador.** Aquí los compradores están dispuestos a invertir los recursos necesarios para comprar a un precio favorable y en forma selectiva. Cuando el producto vendido por el sector industrial en cuestión representa una pequeña fracción de los costes del comprador, los compradores por lo general son menos sensibles a los precios.
- **Los productos que se compran para el sector industrial son estándar o no diferenciados.** Los compradores, seguros de que siempre pueden encontrar proveedores alternativos, pueden colocar a una compañía contra otra.
- **Se enfrenta costes bajos por cambiar de proveedor.** Los costes cambiantes, definidos con anterioridad, amarran al comprador a proveedores en particular. El poder del proveedor aumenta si el comprador enfrenta costes cambiantes altos.
- **Obtiene bajas utilidades.** Las bajas utilidades presionan fuertemente para disminuir los costos de compra. Sin embargo, los compradores con alta rentabilidad son, por lo general, menos sensibles a los precios (por supuesto, esto si el artículo no representa una fracción alta de sus costos).
- **Los compradores plantean una real amenaza de integración hacia atrás.** Si los compradores están parcialmente integrados o plantean una amenaza creíble de integración hacia atrás, están en posición de exigir concesiones en la negociación. Así, los principales fabricantes de automóviles usan la amenaza de la auto fabricación como ventaja negociadora. En la práctica estas empresas se suelen dedicar a la integración gradual, esto es, producen internamente algunos componentes para sus necesidades y compran el resto a proveedores externos, de tal modo que hacen creíble la amenaza de una integración hacia atrás y además al conocer detalladamente los costes ya que fabrican internamente componentes, pueden negociar con mayor información, lo que mejora su posición. Lógicamente este poder de compra puede ser parcialmente

neutralizado cuando las empresas en el sector industrial amenazan con la integración hacia los sectores industriales del comprador.

- **El producto del sector industrial no es importante para la calidad de los productos o servicios del comprador.** Cuando la calidad de los productos de los compradores está muy afectada por el producto del sector industrial, los compradores son por lo general menos sensibles a los precios.

- **El comprador tiene información total.** Si el comprador tiene información completa sobre la demanda, precios de mercado reales e incluso de los costes del proveedor, esto por lo general proporciona mayor ventaja negociadora que cuando la información es pobre. Con información completa, el comprador está en una posición mejor que le asegura que obtendrá los precios más favorables que los ofrecidos a otros y puede contrarrestar los puntos de vista de los proveedores de que su situación está amenazada. La mayor parte de estas relaciones de poder del comprador se pueden atribuir tanto a los CONSUMIDORES como a los COMPRADORES INDUSTRIALES y COMERCIALES, sólo se necesita una modificación del marco de referencia. Así, por ejemplo, los consumidores tienden a ser más sensibles al precio si compran productos no diferenciados y costosos para sus ingresos, o de una clase en donde la calidad no es de particular importancia para ellos. El poder de compra de los MAYORISTAS y DETALLISTAS está determinado por las mismas reglas, con una consideración de importancia. Los detallistas pueden obtener un importante poder de compra sobre los fabricantes cuando pueden influir en las decisiones de compra de los consumidores. Los mayoristas similarmente, pueden obtener poder de compra si pueden influir en las decisiones de compra de los minoristas o de otras empresas a quienes venden. Lógicamente todos los factores descritos con anterioridad cambian con el tiempo o como resultado de las decisiones estratégicas de una empresa, como es natural el poder de los compradores pueden aumentar o disminuir; por tanto, la elección de los grupos de compra de una empresa al vender debe considerarse como una decisión estratégica vital. Una empresa puede mejorar su posición estratégica encontrando compradores que tengan un poder de compra mínimo para influirla en forma adversa, en otras palabras selección de compradores. Rara vez todos los grupos de compradores a los que vende una empresa disfrutan de igual poder. Incluso si una empresa vende en un solo sector industrial, por lo general existen segmentos dentro de ese sector que ejercen menos poder (y por lo tanto, son menos sensibles al precio) que otros.

ANÁLISIS DEL ENTORNO - PESTEL

Político

La UE aporta alrededor del 20% de la producción total mundial de acero. El sector comunitario con una facturación de unos 70.000 millones de euros y empleo a 250.000 personas- reviste, además, una importancia clave como abastecedor fundamental de las mayores industrias manufactureras (construcción, vehículos, maquinaria y equipos y metales fabricados). Coexisten pequeños productores especializados junto con empresas de grandes dimensiones: los cinco productores principales representan más del 60% de la producción comunitaria total y uno de ellos es el mayor productor mundial de acero. La concentración en este negocio viene motivada por la necesidad de lograr no sólo las ventajas sinérgicas y la reducción de costes que resultan de las medidas de eficiencia, sino también la capacidad financiera indispensable para poder invertir en la carísima tecnología innovadora del sector. Considerada corrientemente como un sector tradicional, la industria del acero ha experimentado una profunda modernización.

La industria comunitaria del acero es una de las más competitivas del mundo, en gran medida gracias al esfuerzo de reestructuración que viene realizando desde hace veinte años. La competitividad tecnológica de la industria comunitaria depende ahora de su capacidad de innovación. Además, la clave del éxito ha de ser su movimiento progresivo hacia la producción de aceros de calidad. Esta competencia cualitativa es de capital importancia dado que la industria comunitaria seguirá enfrentándose a competidores que se benefician de ventajas comparativas en materia de costes y/o de regulaciones menos constringentes (con relación a las ayudas estatales, al medio ambiente, etc.).

Dado que el Tratado CECA ya ha dejado de existir, la contribución de la UE a la modernización del sector se proseguirá en el marco del Tratado CE. Puede afirmarse que la actual combinación de políticas -caracterizada especialmente por la fuerte contribución de la I+D y de las políticas de formación- parece responder adecuadamente a las necesidades del sector, sin que ello elimine la necesidad de nuevos esfuerzos para mantener la competitividad. En este sentido y teniendo en cuenta que la ampliación ha incorporado a la UE la limitada capacidad y la baja productividad de algunos de los nuevos Estados miembros, es preciso que el esfuerzo de reestructuración continúe con posterioridad a la adhesión. Por otra parte, el cumplimiento del "acervo" comunitario (particularmente medioambiental) constituirá un reto de peso para el sector del acero en los nuevos Estados miembros. En ambos aspectos, podrá ser de utilidad el apoyo orientado de la UE.

En definitiva, la política industrial deberá garantizar la correcta coordinación de todos esos instrumentos a fin de que puedan alcanzarse las máximas ventajas posibles (efecto sinérgico).

Económico

La siderurgia española no ha sido inmune a los problemas de la economía mundial, agudizados en el caso de la economía española: a la disminución de la demanda en el sector de la construcción, que ya había comenzado en 2007, se unió, después de la pausa veraniega, la crisis de confianza que siguió al colapso de la banca norteamericana de inversión, que se extendió desde el mundo financiero a la economía real.

En ese contexto, las empresas españolas redoblaron el esfuerzo exportador para compensar la caída de la demanda interna, con una clara orientación hacia los países terceros.

La producción total de acero bruto disminuyó ligeramente en el conjunto del año, aunque con un descenso más acusado en la parte final del mismo.

Las importaciones, y en particular las procedentes de países terceros, disminuyeron en total el 22% en el conjunto del año, lo que unido a un importante aumento de las exportaciones (+19%), dio como resultado que la balanza comercial siderúrgica haya sido positiva en valor y con una mejora del 70% en volumen, aunque España siga siendo un importador neto de productos siderúrgicos.

El consumo aparente de productos siderúrgicos descendió el 23%, siendo mucho más acusado el descenso en productos largos (-27%), que en productos planos (-16%).

La producción mundial de acero disminuyó en casi todas las áreas geográficas, excepto en China, Oriente Medio y en el resto de Asia.

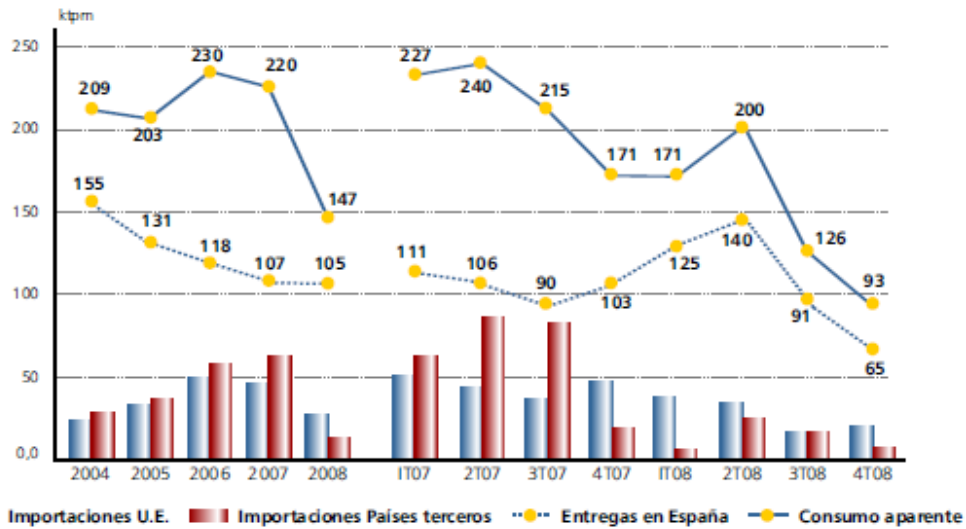
China alcanzó los 500 millones de toneladas de producción, lo que confirma el peligro de que su exceso de capacidad invada los mercados mundiales, fundamentalmente el europeo, por la gran apertura que tiene el mercado comunitario.

China ha conseguido duplicar la producción de acero en cinco años y en el año 2008 produjo el 38% de la producción mundial.

La producción de acero del grupo de los "grandes países emergentes" (Brasil, Rusia, India y China), que en el año 2007 supuso el 46% del total mundial, aumentó su cuota hasta el 48,2%.

La producción de alambón, excepto corrugado en rollo, de todas las calidades aumentó el 18% como consecuencia de la entrada en producción plena de nuevas capacidades y de la menor presión por parte de las importaciones procedentes de China.

Gráfico 5. Aprovisionamiento de mercado del alambroón



Fuente: UNESID, AEAT

Social

España es un país importador de siderurgia procedente de países emergentes como China, Brasil, Rusia e India.

El consumo aparente de productos siderúrgicos disminuyó en el conjunto del año el 22,9%, situándose en 18 millones de toneladas. La tendencia negativa fue consecuencia directa de la debilidad de los sectores consumidores de acero.

Tecnológico

Los aspectos tecnológicos a tener en cuenta para la fabricación de bobinas de acero son diversos. Se tiene que poseer la capacidad para poder obtener las últimas innovaciones y desarrollos tecnológicos, así como innovar en la estrategia, desarrollo de productos y/o servicios innovadores dentro del sector.

Se pueden dividir tres escalas diferentes, una primera a nivel productivo, otra a nivel de logística y una última a nivel de servicios.

La primera, a nivel productivo en la fabricación de bobinas, es la menos importante ya que es la que menos marca la diferencia entre los diferentes fabricantes. Los productos como las bobinas de acero no necesitan de una tecnología especialmente innovadora y una inversión continua en ésta ya que sus usos actuales están lo suficientemente bien

definidos y con los procesos actuales obtenemos una calidad máxima. Aun así no se debe olvidar un correcto desarrollo tecnológico para seguir teniendo una competitividad frente a nuestros competidores y tener una flexibilidad operativa para poder adaptarse a las distintas situaciones del mercado y el entorno en general, es decir, contar con la capacidad para poder adaptarse a los cambios.

Algunas acciones a llevar a cabo son:

- Investigación en I+D.
- Desarrollo de nuevas técnicas de extracción de la chatarra.
- Investigación de mercado.
- La tecnología sofisticada y las plantas a pequeña escala permiten alcanzar costes bajos mediante la flexibilidad y la alta productividad

En segundo lugar a nivel de servicios y logística es donde debemos centrar nuestros esfuerzos. Los segmentos que se centran en productos largos, están la mayoría descartados para las grandes empresas del sector porque muchos de estos productos son productos denominados "commodities" (perfiles ligeros y medianos, perfiles comerciales, redondo corrugado y alambrión). Con lo cual es un segmento donde los productos no están diferenciados al ser en su mayoría de fácil acceso para nuevas empresas.

Aquí es donde debe entrar en juego la diferenciación a través de nuevos servicios y una logística más eficiente. De este modo se aumenta la calidad no del desarrollo del producto, sino de todo el proceso de ventas y entregas. Dando una visión de calidad, eficiencia y competitividad tan necesarias para distinguirse en un océano de empresas como el sector del acero.

- Investigación de mercado.
- Desarrollo de nuevas técnicas de asistencia y soluciones.
- Desarrollo de nuevos sistemas de distribución de los pedidos.

Environmental (ambiental)

En las últimas décadas está surgiendo y asentándose una clara mentalidad ambiental en los ciudadanos. Existe una creciente disposición y compromiso al reciclado de los residuos domésticos y, en consecuencia, una mala imagen de todas aquellas actividades que no hacen buen uso de los recursos naturales y no reciclan los subproductos de sus actividades. No existe ninguna empresa que no conlleve un consumo y una generación de residuos, menos aún en la fabricación de acero.

Por todo el movimiento medioambiental, es prioridad para las empresas mantener y mejorar la calidad de vida con sus productos/servicios realizados, pero anticipándose en la mejora del aprovechamiento de sus recursos y gestionando de manera eficiente sus residuos. Estos aspectos ahora no son un ejemplo de una empresa comprometida con el medioambiente, si no que se ha convertido en una obligación y un aspecto poco diferenciador respecto a la competencia. Es por ello por lo que es cada vez más necesario realizar inversiones en nuevas tecnologías que supongan, además de una mejora en la producción, una contribución con el entorno natural: disminución de emisiones atmosféricas, de residuos sólidos, aguas residuales... Debido a la teoría del cambio climático existe cierta expectación sobre los futuros acontecimientos, por lo que la preocupación de la sociedad es transmitida a los altos cargos mundiales que discuten sobre nuevas políticas medioambientales y futuras restricciones de emisiones y vertidos de residuos.

Durante la fabricación de acero se producen grandes cantidades de aguas residuales y emisiones atmosféricas. Si no son manejadas adecuadamente, puede causar mucha degradación de la tierra, del agua y del aire. No solo hay que tener en cuenta el aspecto de la producción, también hay que tener en cuenta aspectos tales como la ubicación de la planta, la distribución de nuestros productos (vía marítima y terrestre) y, de manera indirecta, a nuestros proveedores.

La problemática ambiental se ha transmitido de la sociedad al ámbito legal y viceversa, es por ello por lo que en ámbito legal existe extensa legislación en materia de medio ambiente a considerar en la producción y distribución de acero.

Legislativo

<http://eur-lex.europa.eu/es/legis/latest/chap13201020.htm>

http://www.profesionalespcm.org/_php/MuestraArticulo2.php?id=3158

<http://convenios.vlex.es/vid/75311318>

-Convenio colectivo - Siderometalúrgica de la provincia de Sevilla.

-Convenio del metal- siderometalúrgico de ámbito nacional.

-Ley 21/1992, de 16 de julio, de Industria.

-Reglamento de Ejecución (UE) n ° 102/2012 del Consejo, de 27 de enero de 2012 , por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cables de acero originarios de la República Popular China y de Ucrania, ampliado a las importaciones de cables de acero procedentes de Marruecos, Moldavia y la República de Corea, hayan sido o no declarados originarios de dichos países, tras una reconsideración por expiración en virtud del artículo 11, apartado 2, del Reglamento

(CE) n ° 1225/2009, y por el que se da por concluido el procedimiento de reconsideración por expiración sobre las importaciones de cables de acero originarios de Sudáfrica en virtud del artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n ° 1225/2009

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- Sensibilización ante la necesidad de mejorar la calidad del producto y disminuir los costes de operaciones a través de la innovación.
- Materias primas y tecnologías de primer nivel
- Buena localización situada junto al río Guadalquivir con fácil salida marítima.
- Naves ya existentes en el Puerto de Sevilla.
- No pago del terreno, sólo una concesión.
- Sistema de distribución propios
- Capacidad de negociación debida al exceso de oferta por parte de los proveedores causada por la crisis actual.
- Abastecimiento de materia prima será de manera directa, del barco a la fábrica.
- Producción sobrante puede ser exportada directamente desde el Puerto al país de destino.
- Disposición de un servicio técnico
- Buena adaptación tecnológica en gestión interna
- Enfocados sólo a la fabricación de un producto, por tanto, economías de escala y aumento de productividad.

OPORTUNIDADES

- Inexistencia de competencia directa en el sur de la península.
- Aumento de demanda mundial de alambrón (>18%).
- Exportación mundial.
- Cliente cautivo por proximidad en nuestras instalaciones lo que conlleva ahorro en costes logísticos y mejora de los plazos de entrega, por tanto, mayor gestión de tesorería.
- Disponibilidad de las últimas innovaciones y desarrollos tecnológicos. Debido a la crisis proveedores proporcionan tecnología de máximo nivel a un precio más asequible.
- Menor presión por parte de las importaciones procedentes de China debido al dumping europeo. Importación China vetada por arancel.
- Incentivos del sector público debido a la mala coyuntura española, por tanto, necesidad de creación de industria y empleo.

DEBILIDADES

- Necesidad de una alta inversión inicial para comenzar con la producción.
- Marca nueva y no reconocida en el sector de la fabricación de alambón.
- Producto poco diferenciador respecto a nuestra competencia.
- Focalización del cliente situado en el sector de la construcción.
- Inexistencia de mano de obra especializada en nuestra situación geográfica.
Necesidad de importar mano de obra o de formación. Curva de aprendizaje.

AMENAZAS

- Competencia existente
- Situación actual del sector financiero al no estar abierto a la financiación.
- Menor poder de negociación frente al proveedor.
- Posible levantamiento del arancel de importación a China.



PLAN DE OPERACIONES

ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. DESCRIPCIÓN DETALLADA PROCESO DE ACERÍA	3
2.1. Esquema proceso de acería	3
2.2. Descripción del proceso de la acería	4
3. DESCRIPCIÓN DETALLADA PROCESO DE LAMINACIÓN	7
3.1. Esquema proceso de Laminación	7
3.2. Descripción del proceso de laminación	8
3.3. Servicios auxiliares.....	9
3.4. Resumen de balances de materia y energía en la fase de laminación	9
4. DESCRIPCIÓN DE ALMACENAMIENTOS	13
4.1. Productos y procesos asociados	13
5. DATOS DE PRODUCCIÓN	13
5.1. Productos.....	13
5.2. Subproducto	14
6. DATOS DE CONSUMO	14
6.1. Consumo.....	14
6.2. Especificaciones.....	15
6.3. Balance de materia	15
6.4. Materias secundarias y auxiliares.....	16
6.4.1. Tipo	16
6.4.2. Consumo energético.....	17
6.4.2.1. Balance de energía	17
6.4.2.2. Combustibles	20
Consumo energía térmica por Tm de producto de laminación.....	20
Consumo eléctrico por Tm de producto en laminación.....	21
6.4.3. Consumo de agua	21
Balance de agua primera fase, laminación	21
Balance de agua segunda fase, acería.....	22

1. INTRODUCCIÓN

El Plan de Operaciones resume todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios. Contiene cuatro partes: productos o servicios, procesos, programa de producción y aprovisionamiento y gestión de existencias.

En una primera fase se implantará la acería que servirá de palanquilla a la planta de laminación. Este proceso consiste básicamente en fundir la materia prima férrea en unos hornos de arco eléctrico. Tras la fusión y el afino se lleva a cabo la colada continua. La colada continua es un proceso por el que el acero líquido adquiere la forma sólida de un prisma rectangular continuo (palanquilla) mediante un proceso de moldeo y enfriamiento.

La actividad que se va a desarrollar en una segunda fase consiste básicamente en la transformación de la palanquilla, producto semielaborado de sección cuadrada, en alambrón. Este producto obtenido servirá como materia prima a otras industriales dedicadas a su posterior transformación. Las palanquillas se cargan en el horno donde son recalentadas a la temperatura de laminación, del orden de 1.200 °C, una vez recalentadas pasan a las cajas de desbaste y a las distintas cajas de laminación, posteriormente son sometidas a un proceso de enfriamiento adecuado que le conferirán las características mecánicas adecuadas a los productos obtenidos.

- **Producción**

(Proceso de acería)

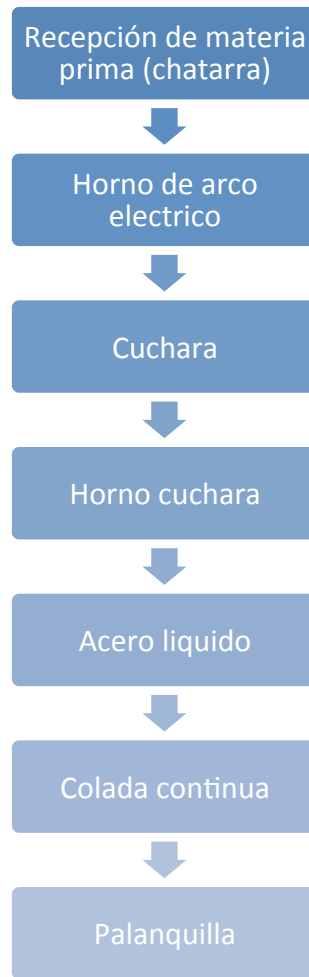
- ✓ Recepción de chatarra
- ✓ Fundición de chatarra en horno
- ✓ Vertido en cuchara
- ✓ Deposito “bañera”
- ✓ Planta de palanquilla
- ✓ Stock de palanquilla

(Proceso de laminación)

- ✓ Recepción de palanquilla
- ✓ Recalentamiento en horno
- ✓ Tren de laminación (debaste, intermedio y final)
- ✓ Tratamientos Termomecánico

2. DESCRIPCIÓN DETALLADA PROCESO DE ACERÍA

2.1. Esquema proceso de acería



2.2. Descripción del proceso de la acería

El proceso de fusión comienza cuando la materia prima férrea es seleccionada y cargada mediante grúas pulpo en cesta situadas sobre raíles, las cuales se pesan y sirven de transporte a la zona de hornos. Las cestas vuelcan la carga en los hornos de fusión a los que además se añade caliza, cuya misión es fijar en forma de escoria los elementos no metálicos presentes en la materia prima (P, S, Si, etc.) y de esta forma eliminarlos del acero líquido por diferencia de densidad.

Se tiene pensado implantar para dar servicio a la planta de laminación un único horno de fusión, con un transportador de 100 MVA de potencia de transformación y una capacidad aproximada de 80 Tm/h de producción.

El horno eléctrico de arco está formado por un recipiente con forma de cuba oval donde se deposita la materia prima para su fusión y una tapadera móvil, donde se ubican los soportes de los electrodos que formaran el arco eléctrico trifásico y el conducto de captación de gases. Tanto las carcasas de la cuba como la tapadera se encuentran refrigeradas con agua.

Una vez cargado el horno con materia prima férrica y con caliza se cierra la boca del horno, iniciándose la aproximación a la superficie del producto contenido en la cuba de los electrodos de grafito, generándose un arco eléctrico entre los electrodos y la carga metálica, comenzando el proceso de fusión.

La potencia aplicada a los electrodos se mantiene en niveles bajos para evitar dañar las paredes y el techo del horno para la radiación. El complemento de potencia térmica en esta fase se consigue mediante la combustión de metano.

El comburente utilizado es utilizado es aire enriquecido en oxígeno que se inyecta a velocidad supersónica, el cual ayuda a su vez a eliminar elementos no deseables, tales como el fósforo, manganeso, sílice y azufre, mediante reacciones exotérmicas.

Una vez que los electrodos están completamente rodeados de material cargado o de escoria espumosa, se aumenta la potencia del arco eléctrico hasta conseguir que toda la carga del horno funda. Analizando una muestra de acero del horno, se determina el aporte de las ferroaleaciones que han de añadirse a la fundición, al objeto de ajustar el contenido de los elementos a aportar al caldo.

Concluido el proceso de fusión, en el interior del horno se encuentran dos productos diferenciados; el acero fundido y la escoria la cual, por diferencia de densidad flota sobre la masa de acero, separándose ambos productos por el vuelco del horno.

La escoria se evacua por la propia boca del horno al hacerlo bascular en un sentido hasta vertido, y el acero fundido evacua, una vez reiterada la escoria, basculándola el horno nuevamente y en sentido contrario al anterior hasta la salida de una cuchara.

La descarga de escoria se realiza sobre un foso de escoria situado bajo el horno, de allí se transporta a una nave de almacenamiento donde se refrigera y de aquí a vertedero de residuos no peligrosos.

Los parámetros de control del proceso son la temperatura del baño de acero y la composición química del caldo de acero.

El acero líquido obtenido de la fusión se somete a una operación de afino cuyo objetivo es ajustar su composición, eliminar gases ocluidos y decantar impurezas. Esta operación se realiza en un horno de afino, en el que se añaden nuevamente ferroaleaciones almacenadas en silos y en la proporción que determina un nuevo análisis in situ.

El horno de afino consiste en una tapadera que soporta los correspondientes electrodos y que se acopla a la cuchara, que es el recipiente recubierto interiormente de refractario donde se vierte el acero fundido procedente de los hornos de arco y con destino a la colada continua.

El calor producido por el arco eléctrico generado entre los electrodos, hace que la masa de acero permanezca fundida, favoreciéndose el proceso de afino por una inyección de argón que se realiza mediante un plato poroso, con objeto de mantener agitado el caldo de acero y por otra parte, favorecer la desoxidación del acero con la adición de CaSi (silúrico de calcio). El control en el horno de afino se hace por temperatura y composición química.

Los gases procedentes del horno de arco eléctrico (fusión y afino), son evacuados a través del denominado cuarto agujero (orificio de la tapa del horno), y de la campaña de captación, a sendos conductos, que comienza en una zona refrigerada por agua denominada “cámara calma”, donde se produce la eventual combustión de inquemados y que confluyen en un único conducto que los dirige a la instalación de depuración de gases.

La evacuación de los gases de los hornos se obtiene por la depresión originada por la aspiración de soplantes y su descarga a la atmosfera por chimenea de cola, previo paso por una instalación de depuración integrada por un ciclón que captura las partículas gruesas, un intercambiador de calor aire-aire y un filtro de mangas. El conducto común que conecta la salida de los hornos y la depuración está construido en parte con recubrimiento interior de refractario y en otra se encuentra refrigerado por agua, con lo que se favorece el enfriamiento de la corriente de gas.

El filtro de mangas debe de operar a temperatura de gas inferior a 120°C, parámetro que se garantiza con el enfriamiento de los gases producido en la conducción, el intercambiador aire-aire y la eventual entrada de aire, siendo el caudal medio de gas de unos 500.000 Nm³/h aproximadamente.

Los polvos obtenidos en la depuración, mediante transporte de cadenas son enviados y almacenados en silos, desde donde se trasladan a gestor autorizado.

Se dispondrá de un control de presencia de radioactividad, realizando controles directos en la recepción de materia prima férrica y de forma indirecta en ensayos que se realizaran a las probetas de muestra y a los polvos filtrados procedentes de los hornos.

Tras la fusión y el afino se lleva a cabo la colada continua. La colada continua es un proceso por el que el acero líquido adquiere la forma solida de un prisma rectangular continuo (palanquilla) mediante un proceso de moldeo y enfriamiento.

El caldo de acero contenido en la cuchara, es transportado a las artesas de la colada continua, que son recipientes con una salida regulable en el fondo mediante un mecanismo de apertura y cierre.

Las artesas reparten y distribuyen el acero líquido a las distintas líneas de que consta cada colada continua, para más tarde entrar en las mesas oscilantes, en las que cada cual soporta una lingotera.

La lingotera consta de una carcasa hueca que soporta un tubo con forma de prisma, construido en cobre, y con la sección del lingote que se desea obtener que es lo que denominamos palanquilla, por el que fluye el caldo de acero que comienza de solidificar por el efecto de sus descenso de temperatura, generado por una fuerte refrigeración con agua que circula en el interior de la mencionada carcasa de enfriamiento primario.

Las palanquillas a la salida de la lingotera disponen de una superficie exterior solida, mientras que su interior permanece liquido. Su solidificación se completa en una cámara de refrigeración.

Este descenso de temperatura se consigue con una ducha de agua directa denominada refrigeración secundaria, proporcionada por pulverizaciones distribuidas uniformemente a lo largo de la cámara. Este pulverizador distribuido uniformemente a lo largo de la cámara. Esta pulverización de agua evita la aparición de grietas en la superficie del acero, que es aun débil, y previene el sobrecalentamiento de los rodillos que desplazan a la palanquilla de acero.

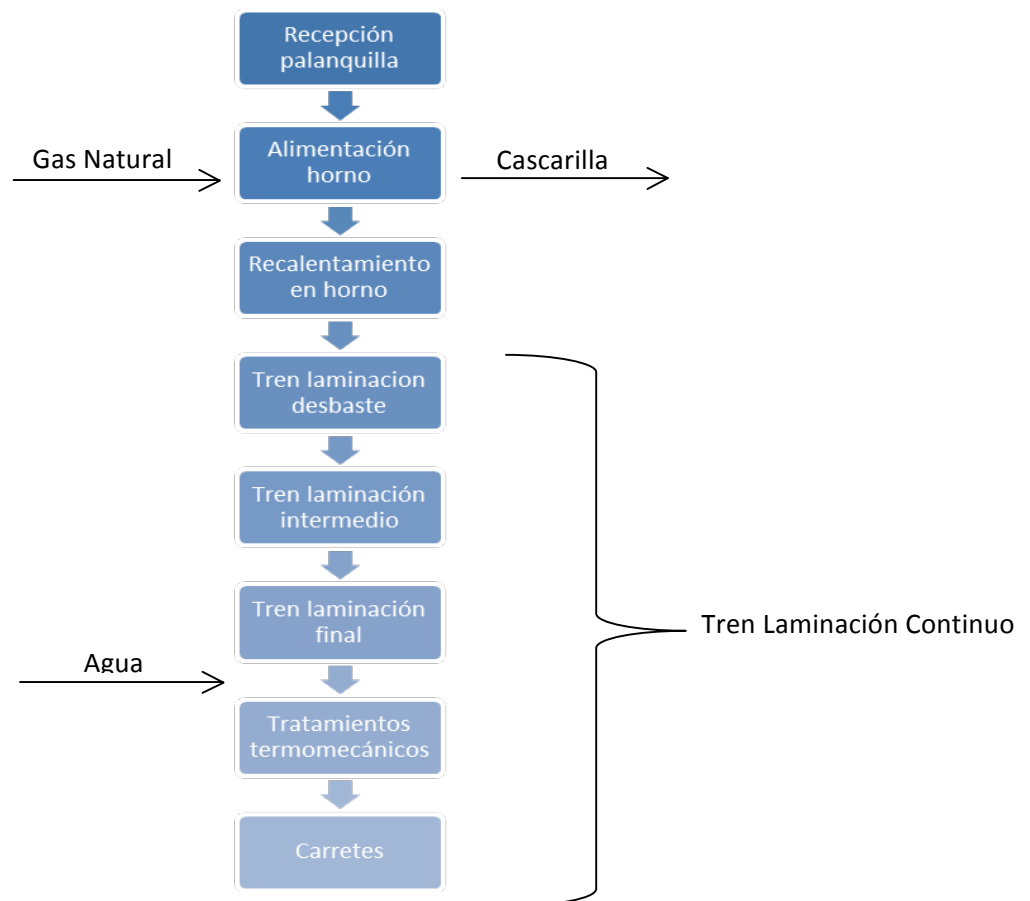
A la salida de la cámara, existe el denominado grupo de extracción y enderezado, cuya misión es extraer la palanquilla de la lingotera y enderezar la curvatura que se produce en el perfil continuo al cambiar desde el plano vertical en que se ha formado, al horizontal en el que la palanquilla queda almacenada.

Tanto el agua de enfriamiento directo como el agua secundaria se recircularan mediante sistemas en circuito cerrado, enfriándose en torres de refrigeración.

En la colada continua, se generan emisiones de vapor de agua procedentes del enfriamiento de la palanquilla. Estas emisiones se conducen a través de una chimeneas al exterior.

3. DESCRIPCIÓN DETALLADA PROCESO DE LAMINACIÓN

3.1. Esquema proceso de Laminación



3.2. Descripción del proceso de laminación

La fase de laminación comienza con la llegada de la palanquilla, procedente de la fase de acería. A continuación la palanquilla entrara en el horno de recalentamiento en caliente, por lo que el consumo de energía en la planta de laminación será menor. En caso que las palanquillas lleguen y no puedan ser metidas directamente en el horno, serán almacenadas en una edificación destinada para ello cerca del horno, para que a través de puentes grúa se manipule la palanquilla para meterla en el horno con la mayor brevedad posible (alimentación del horno).

El horno de calentamiento sirve para calentar las palanquillas antes del proceso de laminación. Está constituido por mecheros alimentados habitualmente de gas, como se puede ver en el flujograma. Un horno puede llevar una media de hasta cincuenta mecheros con una distribución parecida a la siguiente.

- Superior: 20 mecheros
- Laterales inferior y superior: 28 mecheros

Son hornos especializados para el paso continuo de las palanquillas con la función de su calentamiento a la temperatura deseada para iniciar la fase de laminación en los distintos trenes. El proceso del mismo es automático, controlando los ciclos de calentamiento, lo que permite garantizar la eliminación de la descarburación y una gran uniformidad en las temperaturas de laminación y del material.

La descarga de las palanquillas hacía el camino de rodillas antes de las cajas laminación se hace mediante una máquina extractora, por accionamiento hidráulico.

El término laminación es indicativo de convertir un sólido dúctil en una sección más reducida aplicando una fuerza de aplastamiento. La laminación consiste en hacer pasar el lingote de acero entre dos rodillos o cilindros, que giran a la misma velocidad y en sentido contrario, y reducir la sección transversal del producto de acero, mediante la presión ejercida. La laminación sólo permite obtener productos de sección constante, como el alambón.

El equipo básico para laminar se conoce con el nombre de caja de laminación. Las cajas Desbastadoras son un grupo de tres cajas laminadoras con disposición de cilindros en horizontal en dos cajas y una en vertical.

La función que desempeña el tren de laminación intermedio es seguir reduciendo el diámetro de la palanquilla original para que llegue al tren de laminación final con el diámetro adecuado.

El último paso de laminación lo realiza la caja de laminación acabadora. Una vez alcanzado el diámetro final deseado, ya antes de pasar al tratamiento termomecánico, el acero pasa por cajas de enfriamiento con agua, para realizar el tratamiento superficial que permita alcanzar las propiedades mecánicas del diseño.

A diferencia de la fabricación de barras de acero en las que se finalizaría con el corte a una longitud deseada, en el alambón hace falta una fase más. En un tren de alambón la

espira que formará parte del rollo se conforma en el llamado Formador de Espiras, un cabezal giratorio que forma las espiras del rollo depositándolas una a una sobre rodillos transportadores, que irán arrastrando las espiras hasta la cámara de formación de la bobina. Antes del Formador de espiras se encuentra el Rodillo Tractor o arrastrador, que es el encargado de tirar del alambre, por lo que sus funciones no son de laminación si no de tiro.

Una vez formadas las espiras para un alambrón, se realiza el compactado del rollo de alambrón y el cierre del mismo con enganches. Una vez acabado este proceso, termina la fase de elaboración y se transporta el producto final al almacén para su posterior transporte al cliente final. El almacenamiento debe ser convenientemente apilado según las características.

3.3. Servicios auxiliares

Para el funcionamiento de todo este proceso se requieren de unos servicios auxiliares como talleres, almacenes de repuestos, instalación de aire comprimido, instalación de refrigeración para las maquinas, planta de producción de oxígeno, instalaciones para el personal, oficinas, estación de regulación y medida, grúas, centros de transformación, etc..., que quedan ubicados dentro de la nave como se puede observar en el plano adjunto de la misma.

3.4. Resumen de balances de materia y energía en la fase de laminación

A continuación se va a resumir los balances de materia y energía en los que se basan el presente proyecto:

Balances de materia

ENTRADA DE PALANQUILLA (materia prima)

Flujo másico horario	63 Tm/h
Flujo másico diario	1.521 Tm/día
Flujo másico anual	350.000 Tm/año

PRODUCTOS OBTENIDOS (anual)

Carretes Alambrón (100% de la producción)	350.000 Tm/año
Cascarilla (1% de la materia prima)	3.500 Tm/año

Estos resultados son consecuencia de trabajar con tres turnos a 1.750 h/año, por lo que las horas anuales totales son de 5.250 h/año.

Balances de energía

En los balances de energía se van a considerar la energía eléctrica, gas natural y los balances de energía para los circuitos de refrigeración de agua.

El consumo de energía eléctrica se va a transformar fundamentalmente en energía mecánica en el proceso de laminación de acero, en los servicios auxiliares de las instalaciones como iluminación, instalaciones típicas de oficinas, compresores de aire comprimido, bombas para el transporte del agua en los circuitos de refrigeración, etc. El consumo total será el siguiente:

PUNTOS DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA	POTENCIA DEMANDADA kW	CANTIDAD DE MAQUINAS	POTENCIA TOTAL kW
Trenes laminación	650,00	15,00	9.750,00
Compresores aire comprimido	315,00	1,00	1.800,00
Bombas de agua	1.800,00	1,00	1.800,00
Torres de refrigeración	37,00	9,00	333,00
Iluminación	524,38	1,00	524,38
Oficinas y vestuarios	34,86	1,00	34,86
Viales	100,00	1,00	100,00
Línea producción carretes alambrón	450,00	1,00	450,00
Puentes grúa	10,00	10,00	100,00
Total potencia demandada			14.037,24

El consumo de gas natural se transforma en energía térmica para recalentar la palanquilla desde la temperatura de salida a la de laminación en el horno de recalentamiento. Esta energía la podemos cuantificar de la siguiente manera:

- Calor específico del acero: a 0°C 0,1051 kcal/kg °C
a 1.200 °C 0,1505 kcal/kg °C

Vamos a tomar como energía para recalentar el acero el dato de 0.14 kcal/kg °C.

$$Q = c_p * \Delta T$$

Q: calor necesario para calentar el acero

c_p: calor específico del acero

ΔT : variación de temperatura

$$Q = 1.200^{\circ}\text{C} \cdot 0.14 \text{ kcal/kg } ^{\circ}\text{C} = 168 \text{ kcal/kg} \rightarrow 168 \text{ Thermias/Tm}$$

$$168 \text{ Thermias/Tm} \cdot 63 \text{ Tm/h} = 13.584 \text{ Thermias/h}$$

$$13.584 \text{ Thermias/h} \cdot 1 \text{ kW} / 860 \text{ kcal/h} = \mathbf{12.306,98 \text{ kW}}$$

Se considera que las pérdidas por las paredes del horno, boca de entrada y de salida del horno, gases es del 60% de la cantidad anterior por lo que el consumo anual será:

$$12,30 \text{ Mw} \cdot 1,60 \cdot 3 \text{ turnos} \cdot 1.750 \text{ h/turno} = \mathbf{103.320 \text{ Mwh}}$$

Para la refrigeración de las maquinas de laminación existen dos circuitos de agua, un circuito terciario que refrigera los motores y el horno en caso de emergencia y un circuito secundario que refrigera el acero, agua en contacto con el acero. El enfriamiento del agua se realizara mediante torres de refrigeración, se dispondrá de una por cada uno de los circuitos. Las necesidades de enfriamiento de agua serán las siguientes para cada circuito:

	CIRCUITO SECUNDARIO	CIRCUITO TERCIARIO
Caudal de agua a enfriar	2.000 m ³ /h	800 m ³ /h
Caudal agua evaporada (1%)	20 m ³ /h	8 m ³ /h
ΔT	5°C	5°C
Kcal/h	10.000.000 kcal/h	4.000.000 kcal/h
Caudal agua reposición	20 m ³ /h	8 m ³ /h

Teniendo en cuenta que la temperatura de entrada del acero en el circuito de laminación es de 1.200°C y que su peso especifico es de 0.15 kcal/kg, se tiene una temperatura de salida del acero en la laminación de aproximadamente 365°C.

Las torres de refrigeración enfrían el agua mediante dos mecanismos, uno por contacto directo del aire y el agua por diferencia de temperatura y otro por evaporación del agua. La cantidad de agua evaporada calculada anteriormente esta hecho para las condiciones mas desfavorables, por lo que los consumos de agua expuestos en el cuadro anterior solo serán necesarios en los momentos mas desfavorables para el funcionamiento de las torres de refrigeración.

Laboratorios

Se dispondrá de un laboratorio metalográfico-físico para realizar ensayos y controles de calidad. Éstos se realizarán tanto para la materia prima (chatarra) como para los productos obtenidos (carretes de alambón).

Parque móvil

El parque móvil propio de la actividad estará compuesto por una serie de carretillas elevadoras. El número de las mismas podemos estimar son 3 para toda la planta. Los otros vehículos que intervienen en nuestra actividad son camiones de carga y descarga, pero externos a la empresa.

Taller mecánico

La función de este taller se basa en el mantenimiento y reparación de la maquinaria.

Instalaciones y equipos

La maquinaria necesaria para el funcionamiento de la actividad es la que se menciona a continuación (no se hace relación a los accesorios y equipos auxiliares de cada máquina):

Para la acería:

- ✓ Horno de acero eléctrico
- ✓ Horno de afinado
- ✓ Máquina de colada continua
- ✓ Evacuación de colada continua
- ✓ Planta de producción de oxígeno
- ✓ Sistemas de ferroaleaciones
- ✓ Planta de aspiraciones de humos

Para la planta de laminación:

- ✓ Horno de recalentamiento
- ✓ Tren de desbaste
- ✓ Tren de laminación intermedio
- ✓ Tren de laminación final
- ✓ Maquinaria para formación de carretes
- ✓ Bombas para el sistema de refrigeración de agua
- ✓ Torres de refrigeración
- ✓ Compresores de aire comprimido
- ✓ Puentes grúa
- ✓ Bascula
- ✓ Hidrociclón
- ✓ Sistema de depuración
- ✓ Estación de regulación y medida subestación
- ✓ Centro de transformación

Además son necesarios equipos informáticos, útiles para ensayos de control de calidad, equipamiento para vestuarios y aseos, equipamiento para el comedor, climatización de oficinas, etc.

4. DESCRIPCIÓN DE ALMACENAMIENTOS

4.1. Productos y procesos asociados

En una primera fase la palanquilla, se recibe directamente desde el muelle mediante transporte fluvial. En la recepción del material se controla la materia prima mediante báscula ubicada en la entrada de la parcela. Junto a esta báscula se encuentra una caseta de control desde donde se dirige la maniobra de recepción de materia prima y en casos de salida de producto acabado.

El almacenamiento de la palanquilla, bien como materia prima en la primera fase o bien como producto intermedio en la segunda fase se realizará en la zona de edificación destinada para ello en las inmediaciones del horno para que a través de puentes grúa se manipule la palanquilla para introducirla en el horno.

En una segunda fase la materia prima será la materia prima férrica que se recibe directamente a través de camiones o directamente desde un muelle mediante transporte fluvial. En la recepción del material se controla la materia prima mediante báscula ubicada en la entrada de la parcela. Junto a esta báscula se encuentra una caseta de control desde donde se dirige la maniobra de recepción de materia prima y en casos de salida de producto acabado.

El almacenamiento de la materia prima férrica se realizara a la intemperie junto al muelle de descarga, sobre losa de hormigón.

El producto acabado se almacena en el interior de la nave, convenientemente apilado clasificados según sus características.

5. DATOS DE PRODUCCIÓN

5.1. Productos

PRODUCTOS OBTENIDOS (anual)

Bobinas de acero (100% de la producción)	350.000 Tm/año
Cascarilla (1% de la materia prima)	3.500 Tm/año

Estos resultados son consecuencia de trabajar con tres turnos a 1.750 h/año, por lo que las horas anuales totales son de 5.250 h/año.

En la segunda fase se construirá la acería con una producción suficiente para darle servicio a la planta de laminación. Si estamos considerando una entrada de palanquilla de 63 Tn/h y en la acería existen unas mermas del 8%-10% el flujo de materia en la acería será el siguiente:

PRODUCTOS OBTENIDOS (anual)

Palanquilla	350.000 Tm/año
--------------------	----------------

5.2. Subproducto

En la primera fase el único subproducto que existe es la cascarilla, rechazo (producto que no cumple las normas de calidad exigidas) y despuntes, subproductos inertes que se vende a acerías primarias. Una vez que se monte la acería estos subproductos se procesaran en la acería y los subproductos pasan a ser los propios de una acería que serán cascarilla y palanquilla que no cumpla las normas de calidad que se introducirán de nuevo en el horno de arco eléctrico.

Otro subproducto asociado al proceso de la acería serían escorias generadas en el proceso de fusión. La descarga de escorias se realiza sobre un foso de escoria del que se transporta al parque de escoria donde se refrigera con duchas y se envía a vertederos de residuos no peligrosos.

La cantidad específica de escorias generadas (horno + afino) es de, encontrándose dentro del margen señalado en el documento de referencia para la fabricación de acero que es de 110 – 180 kg/t.

6. DATOS DE CONSUMO

6.1. Consumo

Las materias primas consumidas en la planta de laminación (primera fase) serán:

ENTRADA DE PALANQUILLA (materia prima)

Flujo másico horario	63 Tm/h
-----------------------------	---------

Flujo másico diario	1.521 Tm/día
Flujo másico anual	350.000 Tm/año

Estos resultados son consecuencia de trabajar con tres turnos a 1750 horas/año por lo que las horas anuales de trabajo son 5.250 h/año.

En la segunda fase se construirá la acería con la producción suficiente para darle servicio a la planta de laminación. Si estamos considerando una entrada de palanquilla de 63 Tn/h y en la acería existen unas mermas del 8%-10% el flujo de materia en la acería será el siguiente:

MATERIA PRIMA FÉRRICA SELECCIONADA (materia prima acería)

Flujo másico horario	69 Tm/h
Flujo másico diario	1.661 Tm/día
Flujo másico anual	382.154 Tm/año

6.2. Especificaciones

Las especificaciones de la materia prima serán aquellas que imponga el departamento de calidad de RMPS para cumplir todos los requisitos que deben tener los productos obtenidos. Cuando se implante la acería en la segunda fase se ejercerá un control especial para evitar que en la materia prima férrica exista presencia de radioactividad.

6.3. Balance de materia

En una primera fase se va a construir la planta de laminación con las siguientes producciones:

ENTRADA DE PALANQUILLA (materia prima)

Flujo másico horario	63 Tm/h
Flujo másico diario	1.521 Tm/día

Flujo másico anual	350.000 Tm/año
---------------------------	----------------

PRODUCTOS OBTENIDOS (anual)

Bobinas de acero (100% de la producción)	350.000 Tm/año
Cascarilla (1% de la materia prima)	3.500 Tm/año

Estos resultados son consecuencia de trabajar con tres turnos a 1.750 h/año, por lo que las horas anuales totales son de 5.250 h/año.

En la segunda fase se construirá la acería con la producción suficiente para darle servicio a la planta de laminación. Si estamos considerando una entrada de palanquilla de 63 Tn/h y en la acería existen unas mermas del 8%-10% el flujo de materia en la acería será el siguiente:

MATERIA PRIMA FÉRRICA SELECCIONADA (materia prima acería)

Flujo másico horario	69 Tm/h
Flujo másico diario	1.661 Tm/día
Flujo másico anual	382.154 Tm/año

PRODUCTOS OBTENIDOS (anual)

Palanquilla	350.000 Tn/año
--------------------	----------------

6.4. Materias secundarias y auxiliares

6.4.1. Tipo

Las materias secundarias y auxiliares serán las necesarias para el correcto funcionamiento de la instalación como grasas de lubricación de maquinaria, los aceites para los sistemas hidráulicos, productos necesarios para la planta depuradora que dependerán del sistema de depuración que se implante, agua necesaria para los procesos de refrigeración y todo tipo de material de papelería para las oficinas y embalajes.

En este estado del proyecto es difícil evaluar el consumo de las materias secundarias y auxiliares. Se preverá en función del consumo puntos de almacenamiento dentro de la industria para la gestión de estos residuos.

6.4.2. Consumo energético

6.4.2.1. Balance de energía

Primera fase, planta de laminación

En los balances de energía se van a considerar la energía eléctrica, gas natural y los balances de energía para los circuitos de refrigeración de agua.

El consumo de energía eléctrica se va a transformar fundamentalmente en energía mecánica en el proceso de laminación del acero, en servicios auxiliares de las instalaciones como iluminación, tomas de fuerza auxiliares, instalaciones típicas de oficinas, compresores de aire comprimido, bombas para el transporte del agua en los circuitos de refrigeración de máquinas, torres de refrigeración ,etc. El consumo total será el siguiente:

PUNTOS DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA	POTENCIA DEMANDADA kW	CANTIDAD DE MAQUINAS	POTENCIA TOTAL kW
Trenes laminación	650,00	15,00	9.750,00
Compresores aire comprimido	315,00	1,00	1.800,00
Bombas de agua	1.800,00	1,00	1.800,00
Torres de refrigeración	37,00	9,00	333,00
Iluminación	524,38	1,00	524,38
Oficinas y vestuarios	34,86	1,00	34,86
Viales	100,00	1,00	100,00
Línea producción carretes alambión	450,00	1,00	450,00
Puentes grúa	10,00	10,00	100,00
Total potencia demandada			14.037,24

Potencia en transformadores MVA 21,73

El consumo de gas natural transforma en energía térmica para recalentar la palanquilla desde la temperatura ambiente a la temperatura de laminación en torno a 1.200°C. esta energía la podemos cuantificar de la siguiente manera:

Calor específicos del acero: a 0°C 0,1051 kcal/kg °C.
a 1.200°C 0,1505 kcal/kg °C

Interpolando tomamos 0,14 kcal/kg C para calcular la energía que se necesita para recalentar el acero.

$$Q = Cp \times AT$$

Donde:

Q: calor necesario para calentar el acero en Kcal/kg

Cp: calor específico del acero en Kcal/kg AT

AT: salto térmico

$$Q = 1.200^{\circ}\text{C} \times 0.14 \text{ kcal/kg } ^{\circ}\text{C} = 168 \text{ kcal/kg} \rightarrow 168 \text{ Thermias/Tm}$$

$$168 \text{ Thermias/Tm} \times 63 \text{ Tm/h} = 13.584 \text{ Thermias/h}$$

$$13.584 \text{ Thermias/h} \times 1 \text{ kW} / 860 \text{ kcal/h} = \mathbf{12.306,98 \text{ kW}}$$

Se considera que las pérdidas por las paredes del horno, boca de entrada y de salida del horno, gases es del 60% de la cantidad anterior por lo que el consumo anual será:

$$12,30 \text{ Mw} \times 1,60 \times 3 \text{ turnos} \times 1.750 \text{ h/turno} = \mathbf{103.320 \text{ Mwh}}$$

LAMINACIÓN

Energía eléctrica (en Mwh/año)	Gas natural (en Mwh/año)
101.410	103.320

En la siguiente tabla se comparan los resultados anteriores con los valores de referencia señalados en el Documento de Referencia sobre las Mejores Técnicas Disponibles para la producción de hierro y acero de Noviembre de 2005. Se comprueba que los ratios de consumo se encuentran en los márgenes establecidos en el documentos de referencia.

CONSUMOS	Valores de referencia BREF	Valores estimados
Energía total	1,1 – 2,2 GJ/t	1,775 GJ/t

Para la refrigeración de las maquinas de laminación existen dos circuitos de agua, un circuito terciario que refrigera los motores y el horno en caso de emergencia y un circuito secundario que refrigera el acero, agua en contacto con el acero. El enfriamiento del agua se realizará mediante torres de refrigeración, se dispondrá un grupo de torres para cada circuito. Las necesidades de enfriamiento de agua serán las siguientes para cada circuito:

	Circuito secundario	Circuito terciario
Caudal de agua a enfriar	2000 m ³ /h	800 m ³ /h
Caudal de agua evaporada (1%)	20 m ³ /h	8 m ³ /h
AT (35°C – 30°C)	5°C	5°C
Kcal/h	10.000.000 kcal/h	4.000.000 kcal/h
Caudal de agua de reposición	20 m ³ /h	8 m ³ /h

Teniendo en cuenta la temperatura de entrada del acero al circuito de laminación que es 1.000 °C y su peso específico 0,15 kcal/kg se tiene una temperatura de salida del acero del tren de laminación de aproximadamente 365 °C.

Las torres de refrigeración enfrían el agua mediante dos mecanismos, uno por contacto directo del aire y el agua por diferencia de temperatura y otro por evaporación del agua. La cantidad de agua evaporada calculada anteriormente está hecha para las condiciones más desfavorables, por lo que los consumos de agua expuestos en el cuadro anterior solo serán necesarios en los momentos más desfavorables para el funcionamiento de las torres de refrigeración.

Segunda fase, acería

Haciendo una estimación a partir de la bibliografía técnica específica sobre acería y plantas de laminación los consumos energéticos de la acería serán aproximadamente los siguientes:

ACERIA

ENERGIA ELECTRICA (en kwh/año)	GAS NATURAL (en kwh/año)
380.000.000	30.000.000

En la siguiente tabla se comparan los resultados anteriores con los valores de referencia señalados en el Documento de Referencia sobre las Mejores Técnicas Disponibles para la producción de hierro y acero de Noviembre de 2005.

CONSUMOS	Valores de referencia BREF	Valores estimados
Energía eléctrica	1.250 – 1.800 MJ/t	2.450 MJ/t
Energía total	2.300 – 2.700 MJ/t	2.600 MJ/t

Si bien no se cumplen los valores BREF para el consumo de energía eléctrica si se cumplen para el consumo de energía total. El motivo de apostar mas por el consumo de energía eléctrica es por los precios preferentes que se obtienen al ser grandes consumidores de energía eléctrica ya alta tensión.

6.4.2.2. Combustibles

El combustible utilizado será gas natural en la acería y la laminación.

Consumo energía térmica por Tm de producto de laminación

El consumo por Tm de producto (palanquilla) será:

$$Q = 1.200 \text{ }^{\circ}\text{C} \times 0,14 \text{ kcal/kg }^{\circ}\text{C} = 168 \text{ Kcal/kg} = 168 \text{ Thermias/Tm}$$

Se consideran las pérdidas por las paredes del horno, boca de entrada y salida del horno, gases, parte proporcional de puesta a régimen en un 60% de la cantidad anterior por lo que el consumo anual será:

$$168 \text{ Thermias/Tm} \times 1,60 = 268,8 \text{ Thermias/Tm} = 1,125 \text{ GJ/Tm}$$

Consumo eléctrico por Tm de producto en laminación

El consumo de energía eléctrica por Tm de producto final será:

$$12,30 \text{ Mw} \times 1,60 \times 3 \text{ turnos} \times 1.750 \text{ h/turno} = \mathbf{103.320 \text{ Mwh}}$$

$$103.320 \text{ Mwh} / 350.000 \text{ Tm/año} = 0,29 \text{ Mwh/Tm} = \mathbf{1,07 \text{ GJ/Tm}}$$

$$\text{Total energía por tonelada} = 1,125 + 1,07 = \mathbf{2,095 \text{ GJ/Tm}}$$

Según el BREF en su versión de noviembre de 2005 la energía estimada para la laminación en caliente esta en torno a 1,1 – 2,2 GJ/Tm por lo que nuestros cálculos cumplen las estimaciones del BREF.

6.4.3. Consumo de agua

Balance de agua primera fase, laminación

Para la refrigeración de las maquinas de laminación existen dos circuitos de agua, un circuito terciario que refrigera los motores y el horno en caso de emergencia y un circuito secundario que refrigera el acero, agua en contacto con el acero. El enfriamiento del agua se realizará mediante torres de refrigeración, se dispondrá un grupo de torres para cada circuito. Las necesidades de enfriamiento de agua serán las siguientes para cada circuito:

	Circuito secundario	Circuito terciario
Caudal de agua a enfriar	2000 m3/h	800 m3/h
Caudal de agua evaporada (1%)	20 m3/h	8 m3/h
AT (35°C – 30°C)	5°C	5°C
Kcal/h	10.000.000 kcal/h	4.000.000 kcal/h
Caudal de agua de reposición	20 m3/h	8 m3/h

Balance de agua segunda fase, acería

Para la refrigeración de las maquinas de la acería existen dos circuitos de agua, un circuito terciario que refrigera los motores, rodillos, transformadores y un circuito secundario que refrigera la palanquilla, agua en contacto con el acero. El enfriamiento del agua se realizara mediante torres de refrigeración, se dispondrá un grupo de torres para cada circuito. Las necesidades de enfriamiento de agua serán las siguientes para cada circuito:

	Circuito secundario	Circuito terciario
Caudal de agua a enfriar	700 m ³ /h	3000 m ³ /h
Caudal de agua evaporada (1%)	7 m ³ /h	30 m ³ /h
AT (35°C – 30°C)	5°C	5°C
Kcal/h	3.500.000 kcal/h	15.000.000 kcal/h
Caudal de agua de reposición	7 m ³ /h	30 m ³ /h



PLAN COMERCIAL
ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO.....	3
1.1. Caracterización del mercado	3
1.2. Mercados Potencial y Objetivo.....	4
2. DEFINICIÓN DE LOS ELEMENTOS CLAVE DEL PLAN COMERCIAL	4
2.1. ENFOQUE DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN.....	4
2.1.1. Reclutamiento y selección del personal de ventas.....	5
2.1.2. Capacitación de la fuerza de ventas	5
2.1.3. Dirección de fuerza de ventas	5
2.1.4. Motivación de la fuerza de ventas.....	5
2.1.5. Evaluación de la fuerza de ventas.....	5
2.1.6. Compensación de la fuerza de ventas	5
2.1.7. Supervisión de la fuerza de ventas	6
2.2. ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS	6
2.3. PROPOSICIÓN DE VALOR	7
2.4. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	8
2.4.1. Marketing 2.0	8
2.4.2. Publicidad	9
2.4.3. Catálogo y video promocional	9
2.4.4. Eventos	10
2.4.5. Relaciones públicas.....	10
2.5. VENTAS POR PERIODO.....	10
2.6. MIX DE VENTAS.....	11
2.7. VENTAS POR GRUPO DE CLIENTES.....	11
3. EL CLIENTE	12
4. LOS COMPETIDORES	13
4.1. Nacionales	13
4.2. Europeos.....	16
4.3. Asiáticos IMMIB	17
5. DETALLE DE RECURSOS Y COSTES ASOCIADOS AL PLAN COMERCIAL	18

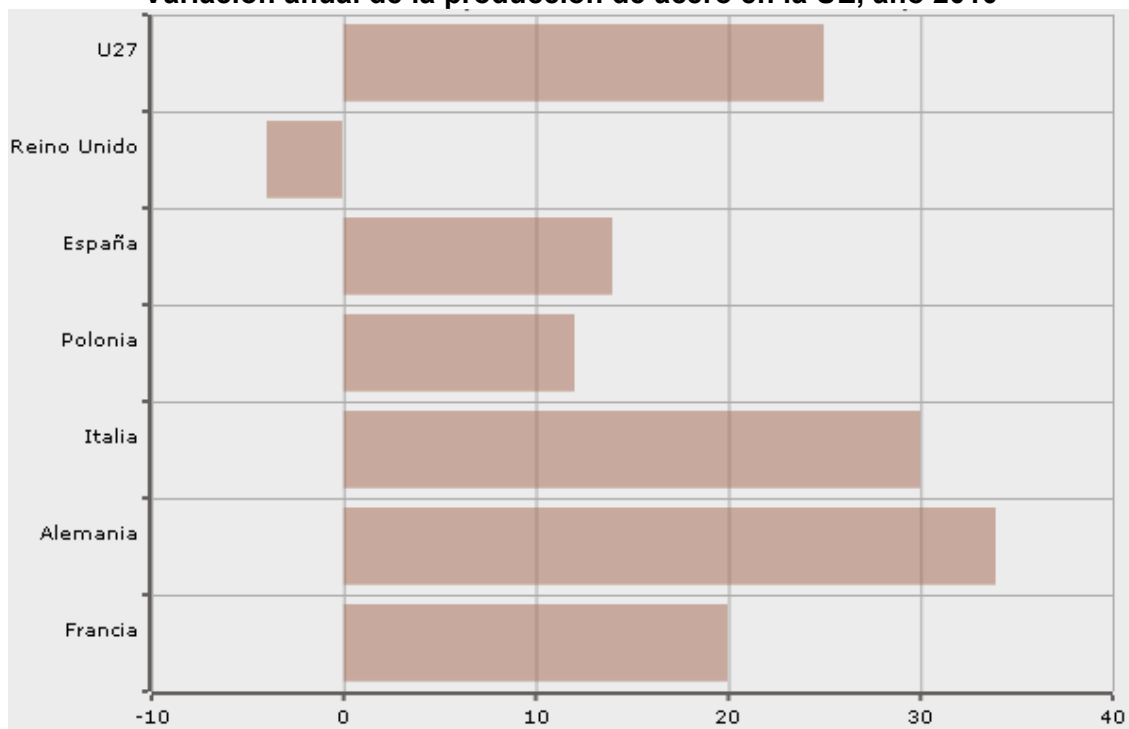
1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO: ESTIMACIÓN DEL VOLUMEN Y DIMENSIÓN DEL MERCADO

A continuación, explicaremos el tipo de mercado al que nos dirigimos y, por otra parte, dividiremos nuestro mercado en mercado potencial y mercado objetivo.

1.1. Caracterización del mercado

- Los clientes son del tipo **B2B** (“business to business”: negocios entre empresas).
- Los **usuarios** son consumidores de alambcón, necesario para llevar a cabo su proceso de producción.
- Los **distribuidores** son los llamados “Steel Traders” que son comerciantes independientes del acero. Normalmente son intermediarios del acero internacionales que distribuyen el mismo a nivel mundial.
- El **cliente tipo** consume entre 50 mil y 150 mil toneladas por año.

Variación anual de la producción de acero en la UE, año 2010



*Fuente: revista Unesid 2010

1.2. Mercados Potencial y Objetivo:

Mercado potencial: toda empresa, en España, Europa y el norte de África, que necesite bobinas de acero para realizar su proceso productivo o para revenderlo.

***Consumo de alambión por países y por año en nuestro mercado potencial**

Mercados	Miles de toneladas/año
España (local)	250
Alemania	1.000
Francia	400
Reino Unido	200
Benelux	200
Escandinavia	300
Italia	400
Norte de África	400
Costa Atlántica	250
Total mercado potencial	3.400

Fuente: revista Unesid 2010

Mercado potencial (€): **1.700 millones de €** *(Precio por tonelada: 500 €)

***Número de clientes potenciales en Europa**

Países	Número de clientes
España	13
Alemania	45
Francia	15
Reino Unido	7
Benelux	7
Escandinavia	9
Italia	15

Mercado objetivo: de nuestro mercado potencial de 3.400.000 de tn/año podremos cubrir un **10,30%** debido a nuestra capacidad de producción de 350.000 tn/año, lo que se traduciría en una facturación anual de 175 millones de euros.

2. DEFINICIÓN DE LOS ELEMENTOS CLAVE DEL PLAN COMERCIAL

2.1. ENFOQUE DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN

La distribución de nuestro producto a nuestros clientes se va a realizar mediante dos vías: terrestre y marítima. La primera de ellas en ámbito local, con el transporte de la mitad de nuestra producción al cliente puerta con puerta TRH; y para la venta en el ámbito nacional cuando no sea posible el transporte marítimo. El segundo caso de distribución será el utilizado para la venta a clientes internacionales. Nuestra gran ventaja competitiva reside en la posición geográfica de nuestras instalaciones, la cual nos permite ahorrar en costes de transporte desde el punto del finalizado del producto hasta la zona portuaria más cercana. La negociación para decidir el punto de recogida,

seguros de accidente en el transporte, la distribución de gastos y la gestión de los trámites aduaneros se realizará mediante las normas INCOTERMS 2011.

El éxito de la fuerza de venta reside en un conjunto de actividades/fases que son las que vamos a llevar a cabo en nuestra organización: reclutamiento y selección, capacitación, dirección, motivación, evaluación, compensación y supervisión.

2.1.1. RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DEL PERSONAL DE VENTAS

La diferencia de unas ventas a otras se centra en el capital humano que se encargue de las mismas. Es por ello por lo que este punto es uno de los más importante y la clave para el éxito o fracaso de la salida de nuestro producto al mercado. Debido a nuestra poca experiencia esta fase se externalizará a una empresa de RRHH que tenga conocimientos del sector y una trayectoria profesional en procesos de selección de buen nivel. El requisito es un perfil de ingeniero con habilidades comerciales.

2.1.2. CAPACITACION DE LA FUERZA DE VENTAS

En esta fase el personal elegido en la anterior se pretende que obtenga conocimientos de la empresa, del producto de venta, de las técnicas de venta y del mercado. Debido a la complejidad de la actividad, esta fase de formación durará entre 2 y 4 semanas. La capacitación será continua a través de seminarios, reuniones, charlas y convenciones.

2.1.3. DIRECCION DE FUERZA DE VENTAS

Consiste en la planificación detallada de la fase comercial: segmentación de clientes, visitas diarias, elaboración de rutas, etc. De esto se encargará el director del departamento comercial de la empresa.

2.1.4. MOTIVACION DE LA FUERZA DE VENTAS

La motivación va a ser de forma directa (premios, buen ambiente de trabajo, objetivos realistas) como indirectos (competencia interna de comerciales).

2.1.5. EVALUACION DE LA FUERZA DE VENTAS

El director comercial realizara evaluaciones trimestrales del desempeño de los comerciales para recompensarlos o buscar puntos de mejora (cambio de objetivos, formación, etc.). Se establecerán los indicadores para la medición del desempeño, los cuales deberán ser un mix de indicadores cuantitativos (volumen de ventas, captación de nuevos clientes, fidelización...) como cualitativos (conocimiento de la empresa, calidad de los informes, preparación de las visitas...).

2.1.6. COMPENSACION DE LA FUERZA DE VENTAS

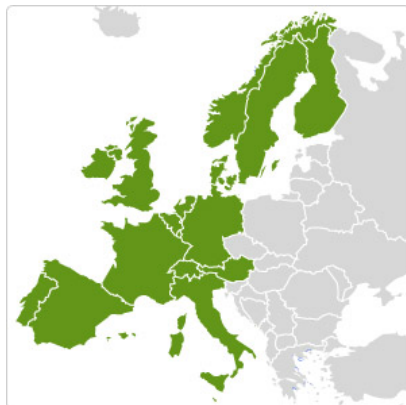
Para captar mejores comerciales, a ser posible de la competencia, tenemos que tener un plan de compensación atractivo. Para ello vamos a tener diversos métodos de compensación: el salario fijo, la comisión incremental por ratios de ventas, incentivos económicos y compensación monetaria indirecta (vacaciones, planes de carrera, etc.).

2.1.7. SUPERVISION DE LA FUERZA DE VENTAS

El director del departamento es quien establecerá la intensidad de la supervisión. Esta fase está muy relacionada con la evaluación de la fuerza de ventas. Si los ingresos de los comerciales están basados en comisiones la intensidad debe ser menor que si están basados en un salario fijo.

En el comienzo de nuestra actividad vamos a tener un equipo comercial formado por 2 integrantes. La decisión de que sea un número tan reducido es debido a que la mitad de nuestra producción ya tiene un cliente definido. Dentro de sus responsabilidades será la de mantener las relaciones con el principal cliente (TRH) y la búsqueda de nuevos clientes en Europa Occidental, donde la construcción está en desarrollo y necesitan como materia prima nuestro producto.

El segundo comercial tendrá encomendada la captación de clientes y venta en países emergentes, concretamente en el norte de África, debido a la cercanía al sur de España, donde reside nuestra empresa.



2.2. ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Nuestro producto se comercializa en un mercado ya maduro. Debido a las exigencias de cumplimiento de normativa europea y a la sencillez del producto, es imposible competir por ser un producto innovador con el cual crear una necesidad de nuestros consumidores. En este sentido nos encontramos en una estrategia PUSH, en la que producimos nuestra máxima capacidad y nuestra fuerza de ventas se encarga de comercializarla. Por ello, nos centramos en la competencia, con el resto de empresas del mercado, por precio. Como vemos en el gráfico el **precio** de nuestro producto se encuentra en recesión debido a la crisis mundial y se sitúa en torno a los **500€/tn**, por lo

que el precio total sería de **1.000€** (al fabricar carretes de alambrión de 2.000kg cada uno).

PRECIO/TONELADA



Por la estandarización del producto y de los precios del mismo, nuestro precio va a ser fijado en base a la competencia. La diferencia con los mismos es la ventaja competitiva de la situación geográfica y el ahorro en costes de transporte. Debido a esto, para captar clientes y fidelizarlos, todas las ventas a clientes puerta con puerta o que sean venta en origen, tendrán un precio de venta menor debido a la inexistencia de costes variables de transporte por parte de Acercoil S.A.

El precio de nuestro producto por tanto irá en consonancia con el de nuestros competidores y será elástico al cambio frente a subidas en las materias primas, modificaciones legales o el levantamiento de las barreras a países como China. La condición impuesta por la organización es fijar un precio que haga frente a los costes variables de la empresa.

2.3. PROPOSICIÓN DE VALOR

Como dijimos anteriormente nuestro producto es estándar para todos los competidores del mercado y solo podemos diferenciarnos y aumentar cuota de mercado gracias a nuestro servicio al cliente.

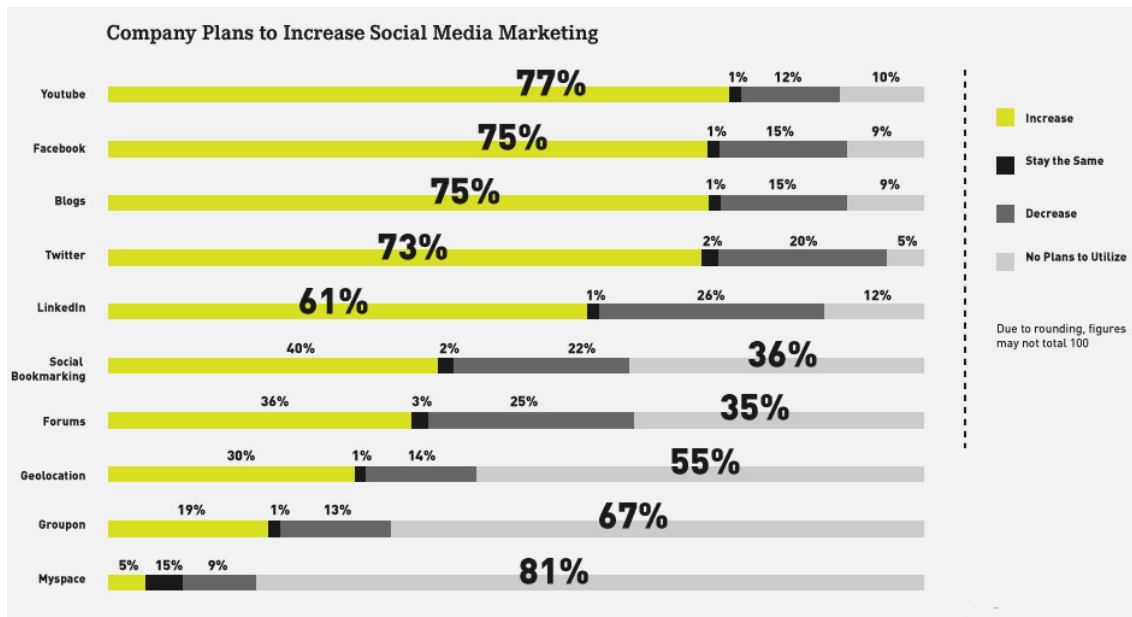
Realizamos el producto según las necesidades de nuestros clientes (alambrión del diámetro estipulado y con las especificaciones acordadas; tales como porcentaje de materiales, resistencia, etc.). Otra proposición de valor es la reducción en el número de días de la llegada de nuestro producto al lugar de destino del cliente (siempre que sea vía marítima). Debido a tener las instalaciones en el mismo puerto de Sevilla, no hay tardanza en el transporte del alambrión de acero al buque. Nuestro principal cliente (57% de la producción) se encuentra puerta con puerta con nuestra fábrica por lo que la

tardanza para ellos es nula, disponen de su materia prima en el momento siguiente de la elaboración de nuestro producto. Esto supone una ventaja competitiva y una mayor satisfacción de nuestro cliente.

2.4. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

2.4.1. MARKETING 2.0

Antes de comenzar con la planificación en el mundo social vamos a ver el incremento que este tipo de marketing está teniendo en la planificación de las empresas:



De entre las anteriores no todas van a ser utilizadas desde un primer momento y alguna de ellas no van a ser utilizadas debido a la naturaleza de nuestra actividad empresarial. Nos vamos a enfocar en una de ellas: Twitter. La razón por la que nos enfocamos en Twitter es la posibilidad de crear una comunidad, con la que conseguir un continuo feedback para la mejora de la organización.

Todos los miembros de la empresa deberán estar dados de alta en LinkedIn, en la cual vamos a generar una comunidad no sólo con los miembros de la organización si no también con segundos y terceros contactos, consiguiendo así un tráfico del conocimiento de nuestra empresa.

Alguno de nuestros empleados, de forma voluntaria y por ocio, se encarga de publicaciones en nuestro blog, en el cual se describirán nuestros avances, noticias, ofertas de empleo, etc.

Con los años se publicarán vídeos explicativos y promocionales de nuestra empresa y de la elaboración de nuestro producto en Youtube. Con ello queremos transmitir la imagen corporativa de la empresa.



Además de esta presencia en el mundo digital, contamos con nuestra página web www.acercoil.com en la que describimos la empresa, ofrecemos nuestro producto y las tarifas bases y describimos la empresa.

Por último, vamos a hacer publicidad 2.0 a través de banner publicitarios en páginas especializadas de acero/construcción.

2.4.2. PUBLICIDAD

Además de la publicidad vía internet también nos publicitaremos en publicaciones y *revistas especializadas*. Sobre todo nos vamos a centrar en el ámbito del acero y de la construcción, puesto que nuestro producto es la materia prima para la realización de mallas.

2.4.3. CATÁLOGO, VIDEO PROMOCIONAL Y LOGOTIPO

Se elaborara un catalogo promocional con nuestro producto y sus variedades (diámetro) con su precio correspondiente. Estos precios estarán sujetos a variaciones debido a la variedad de composición del alambroón de acero que demande el cliente. Este catalogo promocional será enviado a todos los clientes potenciales de compra de nuestros productos a través de mailing y/o buzono.

El video promocional será publicado como skip en la portada de nuestra página web, siendo éste una foto presentación de nuestras imágenes y del proceso productiv

El logotipo que identificará a nuestra empresa como maraca será el siguiente:



2.4.4. EVENTOS

AcerCoil S.A. estará presente en las ferias, congresos y convenciones que se realicen en España y en los mercados a los que se quiere dirigir: Europa del este y norte de África. Se realizará una planificación anual de la presencia a dichos eventos, los cuales irán cambiando a medida que lo hagan nuestras necesidades. En estos eventos llevaremos nuestros catálogos para aproximarnos a futuros clientes.

2.4.5. RELACIONES PÚBLICAS

Para mejorar las relaciones intra y extra empresarial se realizaran actos para dicho fin tales como:

- Responsabilidad Social Corporativa (RSC)
- Participación en calidad de invitado en seminarios y conferencias.
- Relación con los medios que nos permitirá estar presentes en aquellos actos, publicaciones, etc., que sean relevantes.

2.5. VENTAS POR PERIODO

La siderurgia española no ha sido inmune a los problemas de la economía mundial, agudizados en el caso de la economía española: a la disminución de la demanda en el sector de la construcción, que ya había comenzado en 2007, se unió, después de la pausa veraniega, la crisis de confianza que siguió al colapso de la banca norteamericana de inversión, que se extendió desde el mundo financiero a la economía real.

Tras unos años de incertidumbre global podemos afirmar que la crisis solo permanece de manera virulenta en Europa siendo cada vez más clara la recuperación del mercado del acero, en mercados potencialmente importantes como es EEUU. Que según informes de empresas como Acerinox subió ya un 8% en el primer trimestre de 2011, la caída en Europa de ese mismo trimestre fue de 3% estimándose ya una recuperación del sector para el último trimestre de 2012 o principios de 2013. Claro está que con crecimientos menores al resto del mundo pero con una clara tendencia al ascenso paulatino que se plasmará en una salida total de la crisis, según fuentes del banco mundial para 2015-2016.

Con respecto al mercado de sureste asiático debemos hablar de crecimientos del 7% anual de media año tras año, lo que supone una posibilidad de entrada en el mercado bastante importante, sustentándose estos crecimientos en el enorme crecimiento de estos países en industria y construcción.

Las estimaciones que se tienen a nivel global de crecimiento del consumo de alambón nos animan a ser optimistas con la venta de todas nuestras existencias al poco tiempo

del comienzo de nuestra producción. El norte de África, véase Argelia, se encuentra en constante crecimiento y nuestra cercanía geográfica (lo que supone ahorro de costes en transporte) y los acuerdos entre el gobierno español y el argelino que intercambian gas por productos industriales nos hacen pensar las ventajas que pueden suponer para nuestro negocio.

2.6. MIX DE VENTAS

En este apartado debemos remarcar que nuestra producción se basa únicamente en la producción de alambón. Nosotros transformamos chatarra en bobinas de acero en caliente de distintos diámetros y composiciones para hacer mallas, calibrados y cerramientos del alambre, entre otras utilidades.

Esto es debido a que la fundamentación y una de las grandes ventajas competitivas de nuestra empresa es que nuestro principal cliente y consumidor de la mitad de nuestra producción es el mayor consumidor español de alambón, fabricando con ello malla de diferentes características que vende a todo el mundo.

Por lo que si debemos hacer un desglose anual de ventas podríamos separarlo en:

- Ventas TRH: 200.000 Toneladas anuales
- Ventas Steel Traders: 150.000 Toneladas anuales
- Perdidas por defecto: 20.000 toneladas anuales

2.7. VENTAS POR GRUPO DE CLIENTES

TRH: 200.000 t/año

Empresa creada en 2001 para surtir al sector de la construcción una amplia gama de mallas electro-soldada estándar y a medida para su uso en el armado del hormigón y actualmente ha llegado a posicionarse en el mercado dentro de las fábricas líderes del sector.

Para cumplir con las demandas de sus clientes TRH cuenta con un amplio stock de productos para poder servir de manera eficaz y rápida las demandas de sus clientes. La capacidad de producción de TRH son de 350.000, con una previsión de facturación en los próximos años de 275 millones de €.

Steel Traders: 150.000 t/año

Se trata de firmas que compran y venden la producción de acero jugando con los márgenes de precios para obtener beneficios. En estos momentos la producción y venta de acero se encuentra en constante crecimiento en los países emergentes, siendo una clara evidencia la recuperación del mercado norteamericano debido a las políticas de estímulo de obras civiles.

3. EL CLIENTE

El área geográfica en el que AcerCoil actuará, será la cuenca mediterránea occidental (Norte de África y Sur de Europa) y Europa occidental, con especial hincapié en aquellos países con un elevado crecimiento económico. Las principales razones por la que centrarnos en estas dos regiones se debe a la facilidad del transporte marítimo de las mercancías, así como el creciente consumo de acero en países como Marruecos.

La cartera de clientes hacia la que AcerCoil se dirige es toda aquella cuya función sea la del consumo y transformación de bobinas de acero. El sector del acero, es un sector amplio y diverso, con múltiples salidas al producto.

Nuestra cartera la dividiremos en dos categorías: clientes nacionales e internacionales.

- Clientes nacionales

Debido a las dificultades económicas que rigen España, nos centraremos exclusivamente con nuestro principal cliente, Transformados Huevar, S.A. (TRH).

A través de un contrato exclusivo proveeremos a TRH de los volúmenes de bobinas de acero que definan, la producción inicial establecida ronda las 200.000Tn.

Sin embargo, habrá que tener en cuenta la oportunidad que surgirá a medio-largo plazo, debido a que varios competidores nacionales han cerrado debido a la crisis, al reducirse la demanda notablemente. Ese hueco dejado, en el momento en que la demanda vuelva a crecer, puede ser una buena oportunidad a analizar a medio plazo para expandir el negocio en territorio nacional.

- Clientes internacionales

La cuenca mediterránea en países no europeos se ha visto inmersa en cambios sociales y políticos recientemente, por lo que países que hasta hace unos años gozaban de una estabilidad buena para intercambios comerciales se han convertido en todo lo contrario, es el caso de Egipto o Libia. Otros como Túnez, Argelia o Marruecos son puntos de especial interés por su cercanía y sus continuos crecimientos.

Nuestra ventaja competitiva es el precio del producto terminado. El situarnos en un punto estratégico como es el Puerto de Sevilla no es cosa del azar. Históricamente Sevilla ha sido una puerta marítima del sur de España, y lo sigue siendo gracias a las nuevas infraestructuras llevadas a cabo en los últimos años (Ampliación del Puerto, Nueva Esclusa para acceso de buques de mayor calado, etc.).

La situación estratégica de AcerCoil, en los antiguos astilleros de Sevilla, permite estar puerta con puerta con el cliente principal, TRH, y poseer muelle propio para las operaciones de carga y descarga en los buques para la exportación de bobinas e importación de chatarra. De este modo se simplifica la logística y obtenemos ventajas competitivas respecto nuestros competidores directos al no necesitar de un transporte terrestre o ferroviario alternativo si la planta de bobinas no estuviera en el río. Ello conlleva un coste menor en el producto y una más rápida capacidad de atender a la demanda, al depender exclusivamente de un único modo de transporte.

Sin embargo, los clientes no serán las empresas situadas en los países de destino. El negocio del acero funciona en gran medida a través de los Steel Traders. Será esta última opción la buscada y usada por AcerCoil para colocar sus productos en el mercado internacional por las ventajas que conlleva, entre otras cosas la salvación de gestiones administrativas y contactos personales en el mercado, lo cual resulta muy útil para entrar en un mercado como el acero al evitar tener que crearse una cartera de clientes desde cero.

Estos intermediarios se pondrían en contacto con nosotros a través de los canales pertinentes para comprar una cantidad determinada del producto a AcerCoil y posteriormente revenderla ellos a un tercero en otro país. El movimiento de estos agentes en la cuenca mediterránea es relativamente alto, por lo que supone una forma lógica de entrar al mercado.

Las ventajas competitivas explicadas que ofrece AcerCoil permitirán darle un alto valor añadido al producto y colocarlo en una buena posición respecto a otros competidores para atraer de esa manera a intermediarios o empresas particulares que se quisieran poner en contacto.

4. LOS COMPETIDORES

Los principales competidores podemos clasificarlos en tres tipos: nacionales, europeos y asiáticos.

4.1. NACIONALES

- **Compañía Española de Laminación, S.L. (Celsa)**

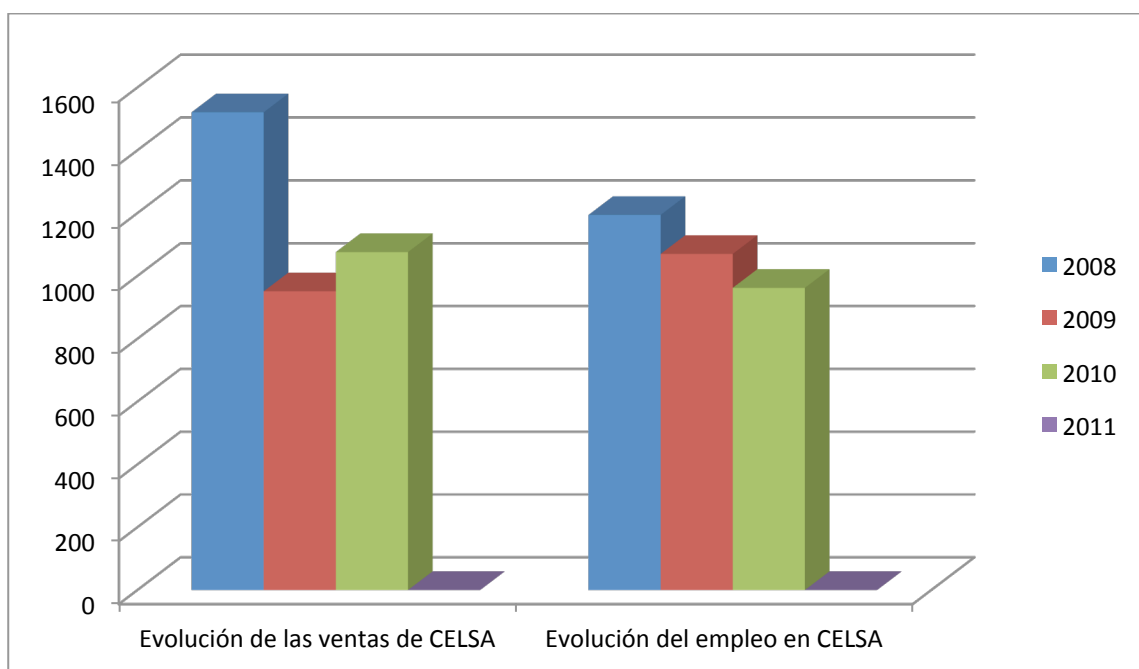
SECTORES

Hierros y Carpintería metálica

DATOS ECONÓMICOS

<i>Concepto</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>
Cuenta de Resultados				
Importe Neto C. Negocios	951,00	1.075,93	-	-
Resultado de	-	-50,44	-	-

Explotación				
Resultado del Ejercicio	-	-63,40	-	-
Ratios				
Cash-Flow	-	-42,25	-	-
Inversión				
Inversión Realizada	-	13,26	-	-
Balance de Situación				
Fondos Propios	-	217,34	-	-
Capital	44,550	44,550	44,550	-
	Datos en M€			
Empleo				
Plantilla Media	1.070	962	-	-
	Datos en personas			
Fecha de cierre de ejercicio	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012



➤ **Megasa Siderúrgica, S.L.**

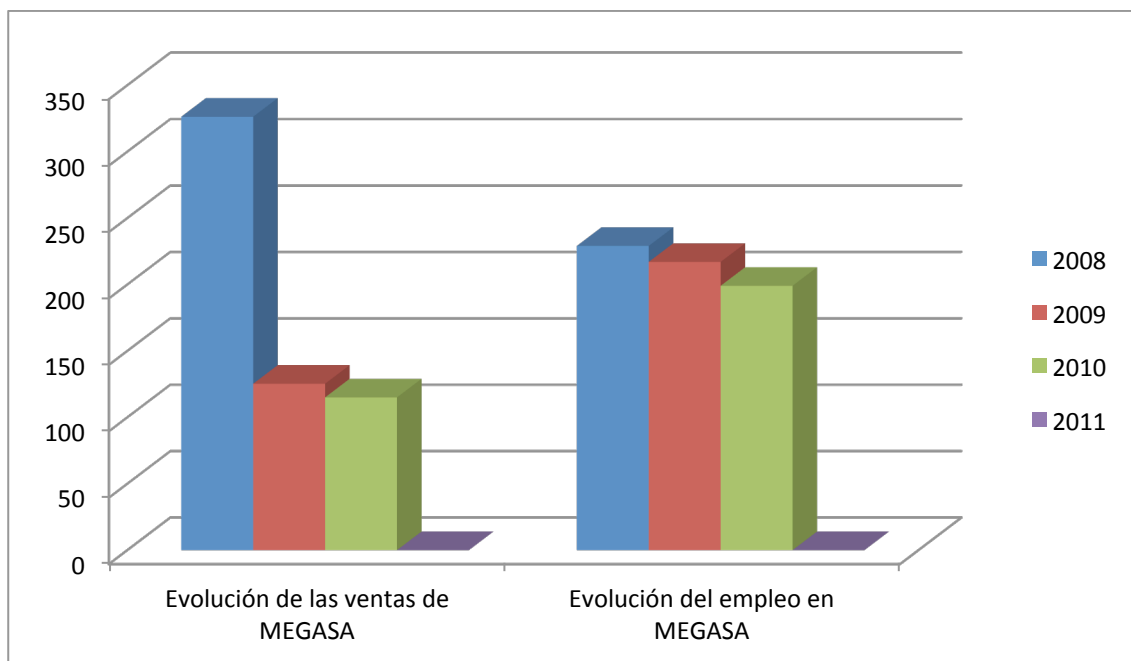
SECTORES

Hierros y Carpintería metálica

DATOS ECONÓMICOS

Concepto	2009	2010	2011	2012
Cuenta de Resultados				
Importe Neto C. Negocios	125,28	115,00	-	-
Resultado de Explotación	-8,76	-10,15	-	-
Resultado del Ejercicio	-6,20	-7,03	-	-
Ratios				
Cash-Flow	-	-2,69	-	-
Inversión				
Inversión Realizada	-	0,69	-	-
Balance de Situación				
Fondos Propios	89,85	82,81	-	-

Capital	6,264	6,264	6,264	-
	Datos en M€			
Empleo				
Plantilla Media	217	199	-	-
	Datos en personas			
Fecha de cierre de ejercicio	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012



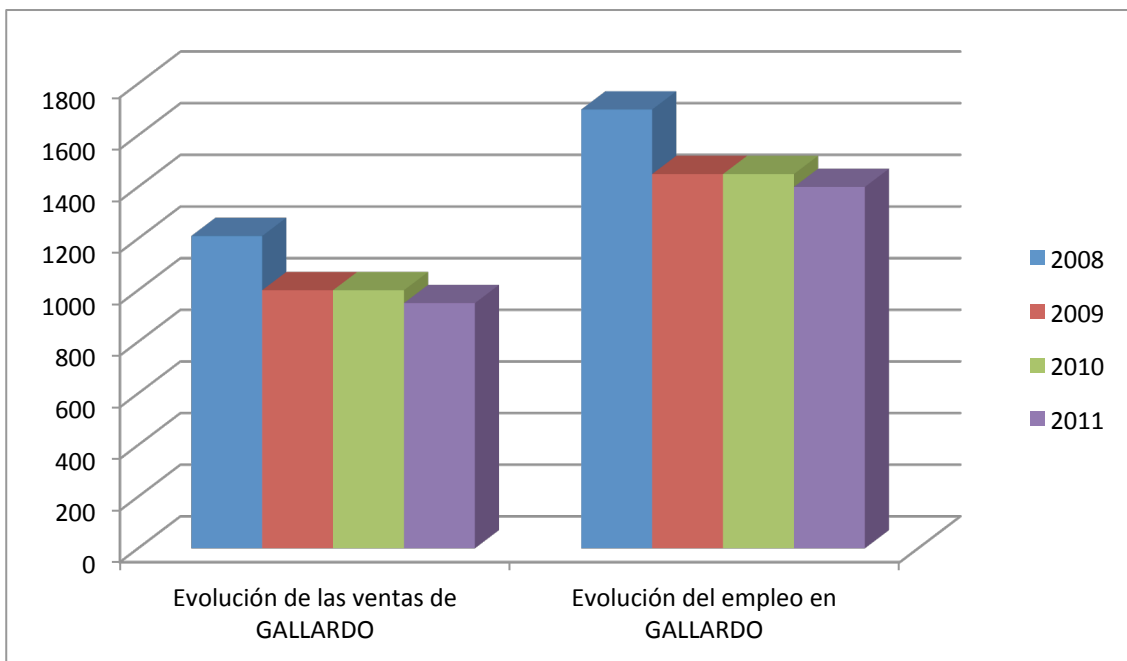
➤ Grupo Alfonso Gallardo, S.L.

SECTORES

Hierros y Carpintería metálica

DATOS ECONÓMICOS

Concepto	2009	2010	2011	2012
Cuenta de Resultados				
Ventas netas	1.000,00	1.000,00	950,00	-
Resultado Neto	-24,57	-1018,81	-	-
Inversión				
Inversión Realizada	-	0,08	-	-
	Datos en M€			
Empleo				
Plantilla Media	1.450	1.450	1.400	-
	Datos en personas			
Fecha de cierre de ejercicio	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012



4.2. EUROPEOS

➤ ArcelorMittal, S.A. (Francia)

Ingresos	Ebidta	Beneficio	BPA	CASH FLOW	ROE	PER	
2011(1)	+93.973.000,00	10.117.000,00	+2.262.000,00	1,46	1,10	3,95	6,32
2012(2)	+93.201.800,00	9.719.170,00	+2.899.530,00	1,77	4,88	4,42	6,71
2013(2)	+98.592.200,00	11.514.800,00	+4.373.070,00	2,79	5,32	6,86	4,26

(1) Cifras elaboradas por Reuters sobre los datos de las empresas(*) En miles de euros

(2) Datos estimados por Reuters en el consenso de analistas

➤ Grupo Riva, S.A. (Italia)

VENTAS GRUPO RIVA		
2008	2009	2010
11.261,5 M€	5.822,6 M€	7.789 M€

Gestión de datos	2010	2009	2008
Ingresos Netos	7788,5	5822,6	11261,5
Rtdo de explotación del Grupo	66,3	547,7	503,1
Declaración activos y pasivos			

Fondos Propios	3895,2	3962,2	4502
Otros datos			
Flujo de caja operativo	635,5	26,7	1137,3
Depreciaciones	552,2	520,1	463,7
Estadística	2010	2009	2008
Nº Empleados fin de año	21895	22716	24151
Producción (miles toneladas):			
• Acero en bruto	14014 t	11318 t	16892 t
• Bobinas laminadas en caliente	6181 t	4228 t	8686 t
• Alambrón	3827 t	3607 t	3964 t
• Barra de refuerzo	1896 t	2203 t	2446 t
• Chapas gruesas	848 t	839 t	1096 t
• Palanquillas	900 t	467 t	1005 t

➤ **Ferriere Nord, S.A. (Grupo Pittini, Italia)**

WIRE ROD			
Type	Classification	Certification	Technical sheets
SAE 1006 (Fe34)	EN 10016/3 C4D1 e SAE 1005 ASTM A510 SAE 1006	-	SPF142i
Fe37	EN 10016/2 C4D	-	SPF141i
S235JR	EN 10025-2 S235JR	-	SPF167i
Fe50	-	-	SPF158i
SAE 1006	ASTM A510M - SAE 1006	-	SPF166i
SAE 1008 (Fe41)	ASTM A510 SAE 1008	-	SPF157i
SAE 1010	ASTM A510 SAE 1010	-	SPF152i
F34 + B	EN 10016/3 C4D1 e SAE 1005 ASTM A510M SAE 1006	-	SPF154i
Fe35 + B	UNI EN ISO 16120-2 C7D e SAE1006 ASTM A 510M	-	SPF168i
Fe37 + B	EN 10016/2 C4D	-	SPF140i
Fe45 (SAE1022)	ASTM A510 SAE 1022	-	SPF138i

4.3. ASIATICOS IMMIB

➤ **Habas (Turquía)**

Hoy en día, Habas es una de las productoras de acero de Turquía, con sus 3.000.000 de toneladas métricas de capacidad de producción de acero líquido por año.

Habas es uno de los principales productores en el mercado local y también tiene una destacada actuación en la exportación de sus productos de acero en todo el mundo.

Steel Billets		
Cross-section (mm)		Length (m)
100 x 100		6 - 15
110 x 110		
120 x 120		
130 x 130		
140 x 140		
150 x 150		
160 x 160		
Plain and deformed concrete reinforcement bars		
Diameter (mm)	Length (m)	Packing
8 - 50	12	Bundles, max. 2500 kg.
Deformed wire rods		
Diameter (mm)	Packing	
8 - 16	Coils, max. 1800 kg. (Ø 850 mm x Ø 1250 mm)	
Plain wire rods		
Diameter (mm)	Packing	
5,5 - 19	Coils, max. 1800 kg. (Ø 850 mm x Ø 1250 mm)	

➤ **Içdas (Turquía)**

ICDAS se dedica a la producción de barras de acero y aceros de alta aleación desde 1970, es el más grande productor de acero en el "sector privado" en Turquía.

Según la Cámara de la Industria de Estambul, se clasificó en el 10 ° lugar entre las mejores 500 empresas de Turquía en 2007, 8 ° en 2008, 11 en 2009 y 9 en 2010.

ICDAS A.Ş. cuenta con cerca de 10.000 empleados. La empresa actualmente se encuentra cursando sus actividades de producción en Çanakkale

5. DETALLE DE RECURSOS Y COSTES ASOCIADOS AL PLAN COMERCIAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad en publicaciones y revistas	6.150€	6.355€	6.821€	6.235€	6.536€
Página Web	1.020€	0€	0€	0€	0€
Banner	1.800€	1.850€	1.850€	1.900€	1.950€
Patrocinio	1.708€	1.965€	1.840€	1.765€	1.956€
Regalos de empresa	3.200€	3.548€	3.105€	3.601€	4.105€

Catálogo promocional	400€	375€	425€	350€	350€
Vídeo promocional	550€	0€	0€	0€	0€
Asistencia a ferias y congresos	20.000€	20.000€	20.000€	20.000€	20.000€
Relaciones públicas	1.000€	1.000€	1.000€	1.000€	1.000€
Marketing 2.0	1.000€	1.000€	1.000€	1.000€	1.000€
TOTAL GASTOS	36.828€	36.093€	36.041€	35.851€	36.897€



PLAN LEGAL
ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

1. PLAN JURÍDICO EMPRESARIAL.....	3
1.1. Forma jurídica de la empresa	3
1.2. Procedimiento de constitución de una Sociedad Anónima.....	4
1.3. Obligaciones periódicas.....	5
1.4. Registro del nombre comercial.....	6
1.5. Medidas de prevención de Riesgos Laborales: (ESTA ACTIVIDAD SERÁ EXTERNALIZADA).....	7
1.6. Gastos de constitución de la empresa.....	7
1.7. Subvenciones y financiación pública	7
1.8. Concesiones Administrativas de terrenos	14
1.9. Condiciones de uso de la fábrica “Astilleros”	14
1.10. Esquema de desarrollo de la tramitación de una concesión (ver anexo).....	15
1.11. Tasas Mercancías AP Sevilla: (anexo nº)	15
1.12. Aspecto de legislación ambiental	16
1.13. Leyes y Normas de obligado cumplimiento.....	17

1. PLAN JURÍDICO EMPRESARIAL

1.1. Forma jurídica de la empresa

AcerCoil se constituirá con Sociedad Anónima según Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, Ley de Sociedades de Capital. La Sociedad Anónima es la forma jurídica que mejor se adapta a las necesidades de la empresa. Ya que:

- Limitación de responsabilidad de los socios frente a terceros.
- División del capital social en acciones.
- Negociabilidad de las participaciones.
- Estructura orgánica personal.
- Existencia bajo una denominación pública.

La razón por la que nos constituimos en SA es principalmente el tamaño de la empresa, permite una mayor flexibilidad a la hora del manejo de acciones, inversiones en bolsa, etc. La sociedad anónima posee una estructura jurídica que la hace especialmente adecuada para realizar empresas de gran magnitud. Ella permite obtener la colaboración económica de un gran número de individuos, cada uno de los cuales, ante la perspectiva de una razonable ganancia, no teme arriesgar una porción de su propio patrimonio, que unida a la de muchos otros llega a constituir una masa de bienes de la magnitud, requeridas por la empresa que se va a acometer, y que por formar un patrimonio distinto del de los socios, resulta por completo más independiente de las vicisitudes de la vida de ellos.

Por otra parte la fácil negociabilidad del título que representa la aportación del socio (la acción), le permite considerarlo como un elemento líquido de su patrimonio, que como tal puede convertirse en dinero.

Como último punto debe notarse que para los terceros que contratan con la sociedad es una garantía económica de gran interés la existencia de un patrimonio que solo responde de las deudas sociales; pues si contrataran con un individuo, solo por solvente que se le suponga, los acreedores por los negocios comerciales que realizará dicho individuo podrían verse en concurso con sus acreedores particulares, el monto de cuyos créditos es totalmente imprevisible.

El capital a invertir se divide en:

Capital social inicial para la constitución de la Sociedad de 60.000 € que se ampliara sucesivamente con ampliaciones de capital.

Los socios promotores serán inicialmente Rocío Gil Lorca, Jesús Antonio Pons Saracíbar, Carlos Javier Gómez Pérez y Álvaro Camacho Millán. Ampliándose su número en las sucesivas ampliaciones de capital.

Las acciones tendrán un valor nominal de 100 € cada una haciendo un reparto inicial de 150 euros por socio.

El desembolso del capital se hará en su totalidad.

El domicilio social se fijara en Carretera de la Esclusa, 0, 41011 Sevilla (antigua fábrica de Astilleros SA).

1.2.Procedimiento de constitución de una Sociedad Anonima

- Obtención de certificación negativa de denominación social (Registro Mercantil).
Certificación negativa de la denominación social expedida por el Registro Mercantil. La certificación negativa tiene vigencia de 6 meses, durante los cuales se deberá constituir la sociedad, de no ser así, optaría la forma de sociedad irregular hasta el momento de su constitución, quedando afecta como estuviéramos ante una Sociedad Civil. (Coste asociado 18 €).
- Deposito del Capital Social en Banco.
Apertura de cuenta corriente a nombre de ACERCOIL, y acreditación bancaria de las aportaciones sociales constitutivas del capital social.
- Redacción de los Estatutos de la Sociedad. (Coste según despacho de abogados) (redactar estatutos)
- Escritura de Constitución
Elevación a Escritura Pública de los Estatutos sociales mediante la intervención de Notario, el cual da fe de la conformación de la sociedad y por la cual obtendrá unos honorarios del 0,5 por mil del Capital Social. Dicha escritura será firmada por los socios partícipes y el notario. A fin de que la sociedad obtenga personalidad jurídica, el Testimonio o Escritura Pública deberá ser inscrito en los Registros Públicos. Este trámite tiene un coste mínimo de 400,51 €.
- Tramites en Hacienda
Una vez elevada a escritura pública podremos solicitar un CIF provisional de la compañía, mediante presentación en Hacienda del Modelo 086, al mismo tiempo se presentara Modelo 840 en Hacienda para dar de Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E.)
- Pago de impuestos sobre operaciones societarias.
Autoliquidación del impuesto de Transmisiones patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD), mediante la presentación del Modelo 600 en el Registro de la Propiedad, bajo la modalidad de Operaciones Societarias. El plazo para la formalización es de 30 días a contar desde el otorgamiento de la escritura pública. El impuesto se grava con un 1% del Capital Social, que haría un total de
- Inscripción en el Registro Mercantil

Inscripción en el Registro Mercantil de la provincia correspondiente al Domicilio Social (Sevilla). Este hecho otorga responsabilidad jurídica a la sociedad. El coste de la inscripción ascendería a 150,25 €. Para la inscripción se deberá adjuntar los siguientes documentos:

- Escritura Pública de Constitución
- Certificación negativa de la denominación Social
- Carta de pago del ITP/AJD
- Obtención del CIF definitivo
Cuando tengamos la escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil, ésta junto a la tarjeta del CIF provisional que inicialmente nos dieron, se presenta en cualquier Administración de Hacienda y entonces nos darán el CIF definitivo cuyo número coincide con el inicial.
- Declaración censal del comienzo de actividad (IVA)
Para lo cual se deberá presentar Modelo 036, acompañado del CIF de la sociedad más el alta en el IAE en la Administración de Hacienda o Delegación correspondiente al domicilio fiscal de la empresa.
- Inscripción en la Seguridad Social
Inscripción de la empresa en la Seguridad Social en la Administración TGSS, esto nos genera nuestro Código de Cuenta de Cotización. El plazo para realizar esta gestión es de 30 días naturales siguientes al inicio de la actividad. No obstante, el alta causará efectos a partir del día 1 del mes en que se inicie la actividad.
- Seguro de Responsabilidad Civil
Obligatorio contra 3º. La prima que se debe satisfacer se medirá sobre la base del beneficio estimado por la organización. Terminado el ejercicio, la organización deberá comunicar a la entidad aseguradora el montante real efectuado para con ello regularizar la prima a satisfacer, bien aumentándola cuando el volumen haya sido superior o disminuyéndola cuando haya sido inferior.

1.3.Obligaciones periódicas

- Pago fraccionado del I.S. En los primeros 20 días naturales de los meses de abril, octubre y diciembre, los sujetos pasivos deberán efectuar un pago fraccionado a cuenta de la liquidación correspondiente al periodo impositivo que este en curso el día 1 de cada uno de los meses indicados.
- Retenciones e ingresos trimestrales a cuenta del IRPF (Modelo 110)
- Declaración-liquidación mensual IVA. En el devengo se produce operación a operación, es decir, nos encontramos con un impuesto

de devengo instantáneo, no hay pagos a cuenta, sino liquidación periódicas (mensuales o trimestrales) de los devengos producidos durante el periodo de liquidación. Este Régimen implica las siguientes Obligaciones formales:

- Expedir y entregar factura completa a sus clientes y conservar copia.
- Exigir factura a sus proveedores y conservarla para poder deducir el IVA soportado
- Llevar libro de facturas expedidas, libro de facturas recibidas, libro de bienes de inversión, libro de registro de determinadas operaciones intracomunitarias
- Pago del Impuesto de Actividades Económicas
- Régimen General de la Seguridad Social. Corresponde a AcerCoil el ingreso de las cuotas del Régimen General de la Seguridad Social, tanto de la parte de la empresa como la que corresponde al trabajador. Para hacer efectivo el descuento de las cuotas la empresa descontara de las nominas la cantidad que corresponda en base al tipo de cotización. Las cuotas se deben ingresar al mes siguiente de su devengo. Dichas cuotas serán abonadas a través de los siguientes modelos:
 - Boletín de cotización al Régimen General de la Seguridad Social: TC-1
 - Relación nominal de trabajadores dados de alta: TC-2

1.4.Registro del nombre comercial

Con el fin de dotar de una identidad única a nuestra empresa y con motivo de la búsqueda de una imagen positiva, decidimos registrar el nombre comercial de AcerCoil S.A.

En primer lugar, nos aseguramos que esta denominación no esta siendo utilizada por ninguna empresa del territorio nacional. Se presenta solicitud de registro ante la OEPM, las ventajas del mismo son:

- 10 años de depósito de solicitud renovables por periodos de 10 años indefinidamente.
- Uso exclusivo del nombre comercial
- Utilización publicitaria
- Imposibilidad a terceros de que utilicen nuestra marca
- Pueden transmitirse o cederse

Tenemos la obligación de en el plazo de 5 años desde la fecha de publicación a hacer uso efectivo de la marca.

El registro será cancelado por:

- Sentencia firme que declare el registro nulo
- Expiración del plazo sin renovación

- Renuncia del titular
- Falta de pago de la cuota
- Incumplimiento de las obligaciones de uso

Legislación: Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas y por el RD 687/2002, de 12 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley de Marcas.

1.5. Medidas de prevención de Riesgos Laborales: (ESTA ACTIVIDAD SERÁ EXTERNALIZADA)

- Ley 54/ 2003 de 12 de diciembre, marco normativo de prevención de riesgos laborales.
- RD 39/1997 Reglamento de los servicios de prevención.
- RD 773/97 de 30 de mayo sobre equipos de protección individual y demás disposiciones legales que afecten a la actividad.

La actividad de la empresa establecerá en torno a las bases de la prevención:

- Evaluación de riesgos y planificación de la actividad preventiva.
- Formar e informar a los trabajadores, en las medidas de prevención de prevención de seguridad y salud.
- Realizar la idónea vigilancia de la salud de los trabajadores
- Elaborar documentación donde se recojan todas las actividades
- Elaborar un plan para casos de emergencia

1.6. Gastos de constitución de la empresa

CONCEPTO	IMPORTE
Certificación negativa de denominación social	18 €
Redacción de Estatutos	110 €
Escritura	300 €
ITP/AJD	6.000 €
Inscripción en el Registro Mercantil	150,25 €
Legalización libro Visitas	18,03 €
Total	6896,28 €

1.7. Subvenciones y financiación pública

En este caso las subvenciones alcanzadas serán las obtenidas por parte de la cámara de comercio de Sevilla para creación de nuevas empresas a través del VUE que tramita todas las ayudas a nivel estatal, autonómico y local (esto se gestionara para las ayudas en la creación de la empresa y su desarrollo más temprano).

Dentro de las ayudas estatales contamos con la Orden IET/1074/2012, de 18 de mayo, por la que se efectúa la convocatoria de ayudas correspondiente al año 2012 para la realización de actuaciones en el marco de la política pública para el fomento de la competitividad de los sectores estratégicos industriales para el período 2012-2015, en el ámbito de la industria manufacturera.

En relación a la Comunidad Autónoma Andaluza optamos ayudas de fondos para subvenciones de 223 millones que gestiona la Agencia IDEA

En el ámbito local se gestionaran las ayudas convocadas anualmente para el desarrollo empresarial por parte del Ayuntamiento

El total de subvenciones con las que contamos para el plan de negocios es de 10 millones de euros.

Estas subvenciones crearan riqueza, añadiendo valor a la industria local, autonómica y nacional. La contratación de más de 200 empleados así como la creación de varios miles de puestos subsidiarios a nuestra actividad supondría una gran oportunidad de avance económico y social para toda la región, además unidos a un plan de negocio sólido serán las claves para la obtención de estas ayudas.

En relación a las ayudas de la Agencia Idea (Junta de Andalucía) optaremos por los Fondos Reembolsables que se gestionan con condiciones de mercado y que vienen a suplir las deficiencias del sistema financiero en cuanto a la disponibilidad de recursos, permitiendo la implementación de nuevas industrias en Andalucía. Las características de los fondos son las siguientes:

- Es **flexible**. Se adapta a las circunstancias concretas de los proyectos que se presenten. Para ello la normativa vigente establece la necesaria gestión de estos fondos en "condiciones de mercado": costes, plazos, garantías, etc.
- Completa las rondas de financiación. No asume el liderazgo del proyecto. Intenta suplir las deficiencias del sistema financiero en cuanto a disponibilidades de recursos y permite la implementación de buenas ideas de negocio para Andalucía que carecen de un soporte económico-financiero adecuado.

Estos fondos son:

- Avales y Garantías
- Apoyo al Desarrollo Empresarial
- Economía Sostenible
- Emprendedores Tecnológicos
- Garantías y Avales
- Generación Espacios Productivos
- Impulso de las Energías Renovables y la Eficiencia Energética
- Jeremie Andalucía
- Reestructuración Financiera de Empresas

Los **proyectos financieros** deben contar con fuerte vocación de crecimiento y validez "global" tanto de su propuesta de valor como de su modelo de negocio. Se pretende la consolidación empresarial en sectores claves para el desarrollo económico de Andalucía, bien en sectores tradicionales sometidos a procesos de reconversión industrial o en sectores estratégicos.

El plazo máximo de devolución de la financiación obtenida será de 10 años.

Contexto y objetivos

Los objetivos del Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial son:

- Fomentar la actividad económica y potenciar el crecimiento y la expansión de las empresas andaluzas.
- Potenciar la productividad y competitividad frente a las necesidades de la globalización.
- Apoyo a la creación de nuevas empresas de base tecnológica e innovadoras.
- Consolidación empresarial en sectores claves.
- Refuerzo de la estructura financiera de las empresas (Equity).

El Fondo se destina a proyectos empresariales viables en dos ámbitos: el impulso emprendedor; y la consolidación y expansión empresarial:

- Los destinatarios del impulso emprendedor serán empresas que se encuentren en fase de semilla / arranque, con alto potencial innovador y de crecimiento, fundamentalmente en aquellos sectores determinados como preferentes.
- Los destinatarios de la consolidación y expansión empresarial serán empresas que presenten un plan de negocio orientado a la expansión e internacionalización, con la clara finalidad de aspirar al liderazgo.
- **Modalidades de apoyo**
- Los instrumentos financieros que se podrán aprobar con cargo a este fondo podrán ser préstamos o créditos, préstamos participativos, operaciones de capital riesgo (toma de participaciones minoritarias y temporales en el capital social de la entidad destinataria de la medida con pacto de recompra o salida pactada), otorgamiento de garantías, así como cualquier otra fórmula de financiación distinta de las anteriores reconocida en el tráfico mercantil.
- Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas. No se asumirán inversiones que puedan ser atendidas por entidades financieras. Se trata de suplir las deficiencias del sistema, coyunturales o de prima de riesgo.
- El rango de inversión del Fondo se situará entre 200.000 euros y 10 millones de euros por compañía. Dependiendo del instrumento financiero que se utilice y de las capacidades de devolución del proyecto, la vigencia de la operación podrá alcanzar hasta los 10 años, con un período máximo de carencia de principal de 2 años.

- Quedan excluidas las refinanciaciones de pasivo de naturaleza bancaria, la amortización de deudas con socios y administradores y las operaciones de salida del capital que la sociedad pudiera considerar, a excepción de las aportaciones que se pudieran haber anticipado por parte de los socios y/o administradores destinados al proyecto objeto de financiación.

Detalle de modalidades de apoyo

Instrumentos financieros

- Préstamos ordinarios.

Los préstamos se ajustan al plan de caja del proyecto de forma que su eficacia sea máxima, manteniendo una correlación en sus disposiciones y en sus amortizaciones a los hitos que se marquen en el proyecto o a las magnitudes económicas que se establezcan, exigiéndose además la optimización de la tesorería de la empresa beneficiaria. Para ello, los préstamos pueden establecer las cláusulas que requiera la particularidad del proyecto, así como las garantías que puedan establecerse para el reembolso de los fondos, con inclusión de cuentas de depósito en garantía y contratos de financiación.

- **Avales.** Garantías para la obtención de préstamos de entidades financieras. Los avales pueden intervenir en dos modalidades de garantía:
 - **Económicas:** para garantizar el pago de adquisiciones de equipos o de mercancía, a nivel nacional o internacional, tanto en su fase previa garantizando el encargo, o bien financieramente, garantizando el aplazamiento.
 - **Técnicas:** que garantizan la ejecución de los proyectos o encargos, el correcto funcionamiento de los servicios encargados o las instalaciones o equipos vendidos.

Se descarta como objetivo, la construcción, la refinanciación, o los avales por asuntos administrativos, fiscales o judiciales.

- Préstamos participativos.

Préstamos con deuda subordinada a todos los demás acreedores comunes. Para poder amortizarlos anticipadamente hay que hacer una aportación de capital social por un importe equivalente. Este tipo de incentivo se aplicará fundamentalmente a proyectos de empresas de base tecnológica. Las pólizas que se suscriban en los casos de préstamo participativo deben recoger claramente, además de los aspectos más relevantes del mismo, tales como nominal y plazo; las eventuales condiciones de retribución variables vinculadas a resultados, evolución de ventas u otras magnitudes, que son consustanciales a este tipo de instrumentos.

La política de inversión responde a las siguientes consideraciones:

- Reembolsables. Inversiones en proyectos viables que permitan su retorno en el menor plazo posible.
- Condiciones de mercado. Se aplicarán condiciones financieras de mercado. En diferenciales y rentabilidades. El interés será determinado en base al análisis de

riesgo del solicitante, más el ajuste necesario como consecuencia de la evaluación de las garantías aportadas. En todo caso, se establecerá un suelo (tipo mínimo) calculado conforme a lo previsto en la Comunicación de la Comisión Europea relativa a la revisión del método de fijación de los tipos de referencia y de actualización (DO C 14, de 19 de enero de 2008, p. 6) y las comunicaciones que determinen el tipo de base vigente en cada período para el citado cálculo.

- Garantías y colateralidad. En su caso, se solicitarán garantías para marcar su carácter reembolsable. Las garantías que se soliciten para cubrir la operación podrán ser del tipo: reales (hipotecarias, prenda, pignoración), personales, societarias y corporativas y/o aportadas por sociedades de garantía recíproca y entidades financieras, entre otras. En cualquier caso, el criterio de decisión se basará en la viabilidad del proyecto en cuestión y en la solvencia del solicitante. Las garantías reales aportadas para cada operación sólo podrán referirse a valores, bienes muebles o inmuebles situados en territorio español exclusivamente.
- Subsidiariedad. No se asumirán inversiones que puedan ser atendidas por entidades financieras. Se trata de suplir las deficiencias del sistema, coyunturales o de prima de riesgo.
- Reutilizable. Los reembolsos y desinversiones que se produzcan se aplicarán nuevamente al fondo. Se pretenderá realizar operaciones a menor plazo para potenciar este carácter reutilizable.

Documentación y modelos

La duración del proceso de solicitud de recursos de este Fondo, hasta la aprobación, oscila entre 2-3 meses, hasta la formalización de la operación financiera.

Las solicitudes se acompañarán de la siguiente documentación mínima, ajustable a la situación jurídica del solicitante, durante la fase de estudio de la propuesta:

- Documentación acreditativa de la identidad y de la representación de la entidad solicitante.
- Certificación acreditativa de estar al corriente de sus obligaciones fiscales con la Comunidad Autónoma de Andalucía y con la Agencia Estatal de Administración Tributaria, y de sus obligaciones con la Seguridad Social.
- Plan de negocios de la entidad que incluya la memoria técnica y económica descriptiva del proyecto u operación a financiar.
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas, en el epígrafe correspondiente.
- Trayectoria, en los últimos dos años, de la empresa y del equipo que va a llevar a cabo el proyecto: cuentas anuales auditadas, impuesto sobre sociedades o, en su caso, declaración del IRPF referida al negocio de los dos últimos ejercicios presentados.

No obstante, la entidad encargada del análisis del proyecto podrá exigir otra documentación adicional que resulte necesaria para el completo análisis y estudio de la operación.

Esquema tipo de un Plan de negocio

- Resumen ejecutivo.
 - Datos de la empresa.
 - Presentación de la oportunidad de negocio detectada / objetivo del proyecto y sus antecedentes.
 - Descripción del equipo promotor y ejecutivo.
 - Situación accionarial.
 - Posicionamiento en el mercado.
 - Core competence /competencia principal / unique selling proposition.
 - Publico objetivo /Segmentos del mercado.
 - Potencial del mercado, competidores, estrategia comercial.
 - Desarrollo de negocio en los últimos 5 años.
 - Proyección de negocio para los próximos 5-8 años.
 - Necesidad financiera.
 - Cronograma / hitos claves.
- Empresa: modelo de negocio y valor diferencial.
 - Misión, estrategia y objetivos generales de la empresa.
 - Know how del equipo / competencia principal de la empresa.
 - Productos y servicios.
 - Protección y titularidad de la tecnología; grado de control sobre la tecnología Cooperación o alianzas.
 - Certificaciones de calidad de empresa o producto, normas y homologaciones necesarias para su comercialización.
- Mercado: oportunidad de negocio y análisis del sector.
 - Oportunidad de negocio.
 - Análisis del sector.
 - Fuerzas competitivas en el sector.
- Plan de marketing y comercialización.
 - Publico objetivo.
 - Producto.
 - Precios.

- Distribución.
- Comunicación.
- Plan de operaciones.
 - Descripción de la cadena de suministro/valor desde el proveedor hasta el cliente.
 - Tendencias en la cadena de valor (integración vertical/horizontal, desintegración).
 - Posicionamiento en la cadena de valor.
 - Capacidad de fabricación y capacidad de utilización esperada.
 - Externalización de los procesos.
 - Detalle de las técnicas y tecnologías utilizadas.
 - Proveedores/ riesgos / dependencias
 - Políticas de alianzas estratégicas.
 - Localización geográfica y emplazamiento de las instalaciones.
 - Embalaje y transporte.
 - Nivel de inventario.
 - Controles de calidad.
 - Riesgos (protección y seguros), normas y homologaciones.
- Plan de gestión de RRHH.
 - Equipo promotor, gestor y personas clave del proyecto o de la compañía.
 - Estructura y organigrama de la organización
 - Subcontratación de personal: asesores externos, consejeros independientes, etc.
 - Política de retribución de los trabajadores, equipo gestor y equipo directivo.
 - Plan de formación.
 - Puestos vacantes y acciones que se tomarán para cubrirlos.
- Plan financiero
 - Cuenta de pérdidas y ganancias + balance + flujo de caja de los 5 últimos ejercicios y proyección de flujo para los próximos 5-8 años.
 - Modelo de ingresos (por producto, contratos, licencias/royalties).

- Plan de marketing y estrategia de ventas. Proyección de Ventas (razonamiento).
- Inversión necesaria.
- Fuentes de financiación obtenidas y programadas.
- Estudio de la rentabilidad de la inversión (TIR, ROI, ROE, márgenes).
- Análisis de sensibilidad.
- Detalle de los gastos de I+D+i.
- Resumen de hipótesis.

1.8. Concesiones Administrativas de terrenos

Las concesiones administrativas sobre dominio público portuario se rigen por el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2011, de 5 de septiembre (BOE N° 253 de 20/10/2011), aplicándose supletoriamente la Ley de Costas y su Reglamento (art. 67 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante).

El procedimiento de otorgamiento se regula específicamente en el artículo 85 del el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. Una vez que, llegado el caso, se otorga la concesión, la misma se ajusta al Pliego de condiciones generales para el otorgamiento de concesiones en el dominio público portuario estatal, aprobado por ORDEN FOM/938/2008, de 27 de marzo, de la que te adjunto una copia.

Tres precisiones finales:

El plazo máximo de las concesiones es de 35 años (art. 82 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante)

El otorgamiento de la concesión no exime de obtener los demás permisos, licencias, autorizaciones y concesiones que sean exigidos por otras disposiciones legales (art.73.4 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante) Fundamentalmente, urbanísticas, ambientales y las específicas de la actividad si las hubiere.

En el dominio público portuario están prohibidas las edificaciones para residencia o habitación, la publicidad comercial y el tendido aéreo de líneas eléctricas de alta tensión (art. 72.3 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante)

1.9. Condiciones de uso de la fábrica “Astilleros”

REMITIMOS ACUERDO DEL CONSEJO DEL PUERTO DE SEVILLA POR EL QUE SE NOS CONCEDE LA CONCESION DE 100.000 M2 EN EL PUERTO

DE SEVILLA, SITUADOS EN LA ANTIGUA FABRICA DE ASTILLEROS DE SEVILLA. (35 años de concesión)

AcerCoil S.A.

SEVILLA, 16 DE MAYO DE 2012

DA/CONSEJO

ASUNTO: REMISIÓN CERTIFICADO ACUERDO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION DE LA AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA DE 24/04/2012 SOBRE "OTORGAMIENTO BAJO EL QUE SE OTORGA, CONCESION ADMINISTRATIVA DE ACERCOIL S.A., EN LA ZONA DE SERVICIO DEL PUERTO DE SEVILLA, CON DESTINO A LA PRODUCCION DE BOBINAS ACERO EN CUANTO A LA EJECUCION DE NUEVAS INSTALACIONES EN LA SUPERFICIE ACTUALMENTE OCUPADA POR ASTILLEROS S.A., «si COMO LA AMPLIACION DE ESTA SUPERFICIE, CON REFUNDICION DEL AMBITO ESPACIAL TOTAL RESULTANTE EN UN SOLO TÍTULO CONCESIONAL, MEDIANTE LA OCUPACION DE DOS PARCELAS, UNA DE ELLAS DE UNOS 40.000 M2, POR LA QUE DISCURRE UN VIAL, Y LA OTRA DE UNOS 60.000 M2, SITUADA INMEDIATAMENTE AL NORTE DE LAS ACTUALES INSTALACIONES, PERTENECIENTES AMBAS PARCELAS AL DOMINIO PUBLICO PORTUARIO ESTATAL Y SITUADAS EN LA MARGEN DERECHA DEL CANAL DE ALFONSO XIII, ZONA DE TORRECUELLAR, EN EL TERMINO MUNICIPAL DE SEVILLA, CON DESTINO AL DESARROLLO DE ACTIVIDADES FABRILES”

1.10. Esquema de desarrollo de la tramitación de una concesión (ver anexo)

La tramitación de una concesión pasará por las siguientes fases:

- Contacto inicial.
- Reuniones preparatorias.
- Presentación de documentación.
- Informes de administraciones.
- Sometimiento de condiciones a la entidad peticionaria para su aceptación o reparo.
- Aprobación de la concesión.
- Arranque de la vida de la concesión.
- Seguimiento de la actividad de la concesión por la Autoridad Portuaria.

1.11. Tasas Mercancías AP Sevilla: (anexo nº)

Las tasas que se nos cobraran se encuentran en el coeficiente establecido en la Ley 33/2010. Estas tasas establecen la carga y descarga de mercadería así como su almacenamiento en suelo del puerto:

3,1 €/TN 1,1 al 100% de coeficiente Ley 33/2010

Coeficiente a aplicar por AP Sevilla 3,41

En los anexos se explica los grupos de mercancías con precios y salarios del personal subcontratado que cargara y descargara el producto.

1.12. Aspecto de legislación ambiental

Declaración de la Industria Siderúrgica Española ante las elecciones al Parlamento Europeo 2009 - 2014:

Con alrededor de 200 millones de toneladas de acero crudo en 2008, la UE produce el 16 % del total mundial y es el segundo productor mundial, solo superado por China. El sector siderúrgico de la UE cuenta con un volumen de negocios de unos 150 000 millones de euros y emplea a 410 000 personas, lo que representa un 1,25 % del empleo total en la industria manufacturera de la UE. Los principales retos del sector siderúrgico de la UE están relacionados con la obligación de reducir las emisiones, el coste y la disponibilidad de los insumos (por ejemplo, materias primas y energía), la competencia de los productores de terceros países y la necesidad de atraer y mantener mano de obra cualificada. La industria siderúrgica, al ser una gran consumidora de energía, se ve directamente afectada por las políticas de la UE en materia de energía y cambio climático (COM(2008) 108). La Comunicación de la Comisión «Una política industrial integrada para la era de la globalización» (COM(2010) 614) subraya que Europa tiene que mejorar su competitividad internacional siendo capaz de acelerar la transición hacia una economía de bajas emisiones de CO₂ y con un uso eficiente de los recursos en las industrias de gran consumo energético como la del acero.

El acceso a las materias primas es una cuestión crítica ya que la producción siderúrgica de la UE depende en gran medida de las importaciones de minerales y concentrados de terceros países. No obstante, la dependencia de las materias primas importadas se ve reducida por el hecho de que los productos siderúrgicos son reciclables. Además, el proceso de reciclaje requiere mucha menos energía que la producción original de acero. La Iniciativa de las Materias Primas lanzada en 2008 (COM(2008) 699), recientemente actualizada (COM(2011) 25), aborda expresamente la cuestión del acceso sostenible a las materias primas dentro y fuera de la UE. Una mayor eficiencia de los recursos y su reciclaje también contribuye a minimizar la dependencia de las materias primas. Por ello, la iniciativa emblemática sobre la utilización eficaz de los recursos (COM(2011) 21) y la Comunicación titulada «La inversión en el desarrollo de tecnologías con baja emisión de carbono (Plan EETE)» (COM(2009) 519) son de gran importancia para el sector siderúrgico. Previsiblemente la suma de todas estas políticas potenciará la competitividad de la industria siderúrgica, reduciendo su dependencia de los futuros precios de la energía y las materias primas. Por otra parte, como el sector siderúrgico se enfrenta a una fuerte competencia de terceros países, la política comercial de la UE tiene por objeto garantizar unas condiciones equitativas, así como eliminar las barreras que obstaculizan el acceso a terceros mercados o a las materias primas.

- DECRETO 73/2012, de 20 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento de Residuos de Andalucía. (B.O.J.A. 81 de 26/04/2012).
- Ley 7/2007, de 9 de julio, de Gestión Integrada de la Calidad Ambiental.

- Ley 9/2010, de 30 de julio, de Aguas de **Andalucía**
- Ley 16/2011, de 23 de diciembre, de Salud Pública de **Andalucía**
- Ley 34/2007, de 15 de noviembre, de calidad del aire y protección de la atmósfera.
- Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante.
- Ley 1/1996, de 10 de Enero, de Comercio interior de **Andalucía**
- Decreto 74/1996, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de la Calidad del Aire

Para la ayuda en tema medioambiental externalizaremos la consultoría y seguimiento a través de INERCO especialista en legislación ambiental para que nuestro compromiso con el medio ambiente no quede nunca en entredicho, vigilando continuamente este aspecto tan importante para el buen funcionamiento de la empresa.

1.13. Leyes y Normas de obligado cumplimiento

- ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES:

<http://www.estatutodelostrabajadores.com/>

- Estatales: Acuerdo Estatal del sector del metal

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_2224_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_2714_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_2963_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_3141_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_3246_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_3395_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_3718_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_3882_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/8_4142_3.pdf

- Provincial: Convenio colectivo sector siderometalúrgico provincia de Sevilla

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/5_16865_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/5_17136_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/5_17513_3.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/5_17611_3.pdf



PLAN DE RECURSOS HUMANOS

ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

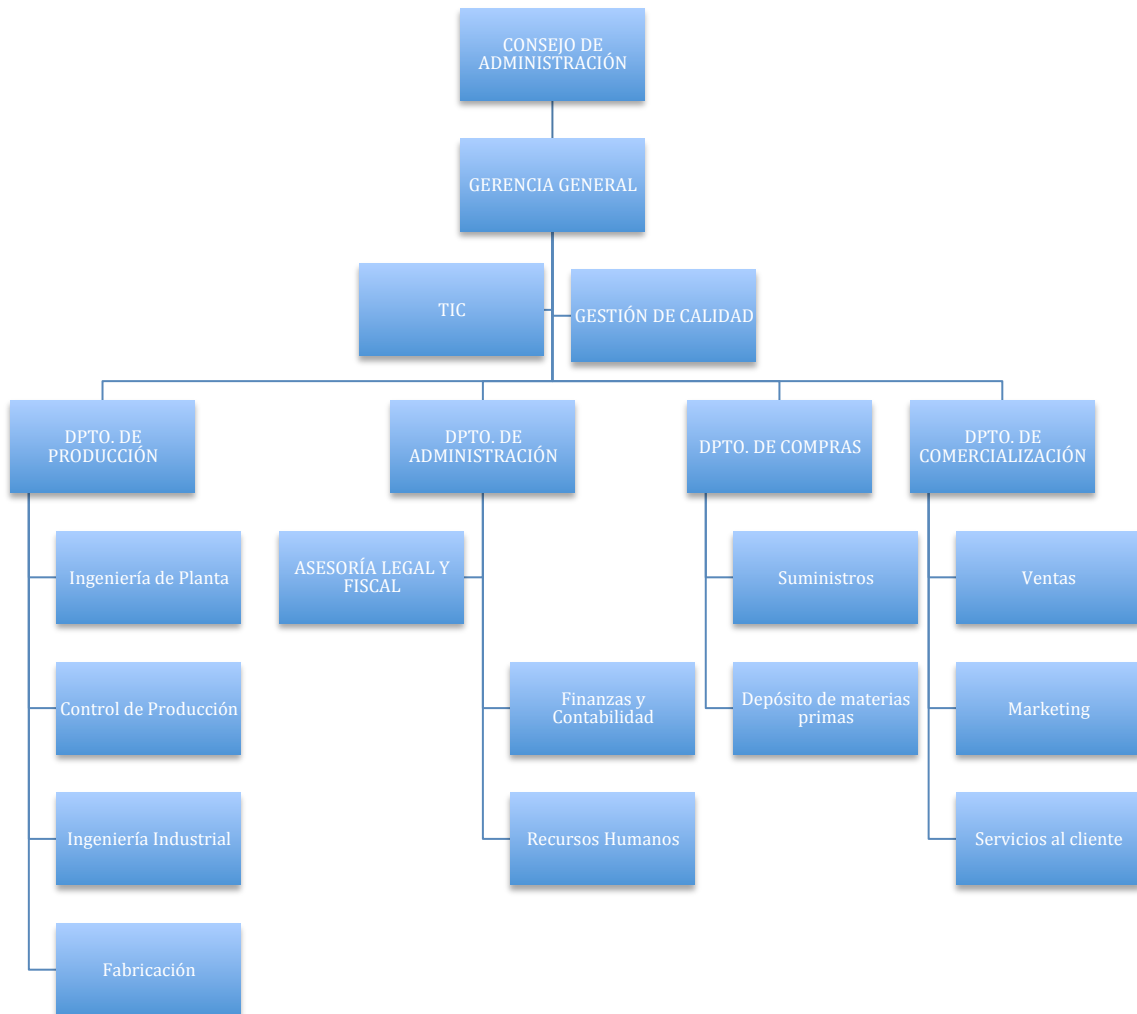
1.	CONFIGURACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.....	3
1.1.	Estructura por Departamentalización.....	3
	Funcional	4
1.2.	Gastos generales empresariales.....	5
1.3.	Las relaciones formales	5
1.4.	Las relaciones no formales.....	5
1.5.	La división del trabajo.....	6
2.	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS.....	6
2.1.	POLÍTICAS DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	6
	2.1.1. Introducción.....	6
	2.1.2. Políticas de reclutamiento	7
	2.1.3. Políticas de selección.....	7
2.2.	CONTRATACIÓN	8
2.3.	DESVINCULACIONES (OUTPLACEMENT)	8
2.4.	POLÍTICA RETRIBUTIVA.....	9
2.5.	POLÍTICA DE FORMACIÓN	9
3.	CATÁLOGO DE PUESTOS DE TRABAJO	9
3.1.	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.....	10
3.2.	GERENCIA GENERAL	10
3.3.	GESTIÓN DE CALIDAD	11
3.4.	PRODUCCIÓN	12
3.5.	FINANZAS Y CONTROL	13
3.6.	COMPRAS.....	14
3.7.	RECURSOS HUMANOS.....	15
3.8.	COMERCIALIZACIÓN	17
4.	PLANTILLA DE ACERCOIL S.A.....	17
4.1.	ACERÍA.....	18
5.	RETRIBUCIONES	20
5.1.	AÑO 1.....	20
5.2.	AÑO 2.....	22
5.3.	AÑO 3.....	24
5.4.	AÑOS 4 Y 5.....	26

1. CONFIGURACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1.1. Estructura por Departamentalización

Esta estructura consiste, como su nombre lo indica, en crear departamentos dentro de una organización; esta creación por lo general se basa en las funciones de trabajo desempeñadas.

El método expuesto refleja el agrupamiento que mejor contribuiría al logro de los objetivos de la organización y las metas de cada departamento. La departamentalización planteada se da de la siguiente forma:



Funcional

La compañía está organizada funcionalmente, separa el trabajo sobre la base de pasos, procesos o actividades que se llevan a cabo para obtener un determinado resultado final.

Las ventajas de este sistema de organización son:

- Claramente identifica y asigna responsabilidades respecto a las funciones indispensables para la supervivencia de la organización.
- El agrupar a las personas y unidades sobre la base del trabajo que realizan, incrementa las oportunidades para utilizar maquinaria más especializada y personal mucho más calificado.
- Permite que las personas que realizan trabajos y que afrontan problemas semejantes, brinden mutuamente apoyo social y emocional.
- Reduce la duplicación de equipo y esfuerzo.
- Constituye una forma flexible de organización; con mayor rapidez se podrá aumentar o reducir el personal; nuevos productos y territorios se podrán añadir, y a su vez ser suprimidos.
- Representa una forma organizacional fácilmente entendida o comprendida al menos por las personas que vivan en nuestra cultura.
- Los principales ejecutivos conocen las condiciones locales y pueden atender rápidamente a los clientes en su zona.
- Proporciona un buen entrenamiento para los gerentes en potencia.

Desventajas

- Cuando existe esta organización, las personas se preocupan más por el trabajo de su unidad que del servicio o producto en general que se presta o se vende, esto causa una suboptimización organizacional.
- Las personas que realizan diferentes funciones habrán de encontrarse separadas unas de otras, afectando coordinación que fluye de una función a otra.

Las funciones se dividen entre los empleados conforme a la especialización que tenga cada uno de ellos y se agrupan de acuerdo a cada uno de los diferentes campos de acción; a su vez cada uno de estos campos tiene un gerente que es el responsable de asignar tareas y vigilar que estas sean realizadas de una forma correcta. Por último un gerente general se encargará de coordinar todas las funciones y responsabilidades para lograr las metas de la organización.

1.2. Gastos generales empresariales

Son los gastos necesarios para el mantenimiento de la organización empresarial en su conjunto, y no para el mantenimiento de ninguna de sus departamentos en particular, tales como las dietas del gerente general y del Consejo de Administración de la empresa, los gastos financieros, gastos de representación y promoción, etc.

1.3. Las relaciones formales

Se consideran así a las relaciones que se dan dentro de la estructura Organizacional, y que permiten efectuar las funciones y actividades, establecen la autoridad y las jerarquías, o sea, las relaciones entre superiores y subordinados, entre personas del mismo nivel ó en el departamento en niveles diferentes, entre personas que pertenecen a la empresa y quienes están fuera de ella.

Las relaciones de autoridad de superior a subalterno, por medio de las cuales aquel delega autoridad en éste, quién a su vez la delega a otro, y así sucesivamente forman una línea que va desde la cima hasta el fondo de la estructura orgánica.

La autoridad lineal la comprende fácilmente el personal de una empresa. Un superior manda directamente a los subalternos, esta es la esencia de la autoridad lineal. Las relaciones de autoridad son entonces una línea directa entre el superior y los subalternos cada uno sabe de quién recibe órdenes y a quién debe informar.

Por otro lado y como apoyo a los niveles ejecutivos, existe la “autoridad staff”.

En la mayoría de las empresas, el empleo del término staff en las estructuras de organización puede deberse a la necesidad de ayuda en el manejo de los datos necesarios para la toma de decisiones; es decir los funcionarios staff ayudan a los funcionarios de línea para que lleven a cabo sus funciones administrativas.

En AcerCoil el staff será externalizado de la empresa, se elegirá una compañía con experiencia en el sector que oriente y ayude al conjunto de la empresa en cuestiones estratégicas, de calidad y asesoría legal y fiscal.

1.4. Las relaciones no formales

Son todas las relaciones establecidas entre las múltiples unidades de organización y que representan relaciones no marcadas ni vinculadas con la estructura Organizacional, pero que representan un apoyo importante a las relaciones formales para conseguir los objetivos marcados.

Las funciones, las actividades los deberes, las responsabilidades y la autoridad en la organización.

1.5. La división del trabajo

La división del trabajo data desde la historia del hombre mismo, pues ya en las primeras formas de agrupación se daba la distribución de tareas, el hombre ha comprendido que la organización de los grupos se basa en la división del trabajo. Los grupos de personas que trabajan juntas en forma participativa y coordinada logran mejores resultados en la obtención de sus objetivos a esto se le conoce como “sinergia”.

Podemos definir a la división del trabajo como “la separación y delimitación de las actividades con el fin de realizar una función con la mayor precisión, eficiencia y con el mínimo esfuerzo, dando lugar a la especialización en el trabajo”. La representación gráfica de la división en el trabajo (organigramas) permite visualizar el grado de especialización de las áreas de la empresa.

Si analizamos la división del trabajo en las empresas, ésta es el resultado de factores internos y externos, tales como:

- Necesidad de agrupar las distintas actividades.
- Aprovechar la especialización, la cual fomenta la productividad.
- El desarrollo tecnológico.
- El factor geográfico, que define tipo de trabajo para zonas en particular.
- Necesidad de hacer más eficientes los factores de la producción.

División del trabajo vertical.

AcerCoil establece líneas de autoridad y define los niveles que forman la estructura Organizacional funcional; este tipo de división permite un mayor flujo de información y establece más claramente las líneas de autoridad.

2. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

2.1. POLÍTICAS DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN

2.1.1. Introducción

Los procesos de reclutamiento y selección de personal son procesos definidos dentro de la gestión de recursos humanos, que tienen como propósito incorporar a personas con alta competencia a las distintas áreas de trabajo de la organización.

En todo proceso de reclutamiento y selección se deberán adoptar las medidas pertinentes para asegurar la objetividad, transparencia, no discriminación e igualdad de condiciones.

En nuestro caso, contrataremos a un responsable de recursos humanos perteneciente al consultor externo *Page Personnel*, líder en selección y trabajo temporal especializado. Este responsable tendrá que actuar acorde con nuestras políticas de recursos humanos. Como contraprestación, recibirá un 10% del saldo bruto anual de cada trabajador contratado.

2.1.2. Políticas de reclutamiento

- 1) Todo proceso de reclutamiento se iniciará mediante solicitud formal de la jefatura del cargo vacante.
- 2) La **fuentes** de reclutamiento a utilizar para todo cargo vacante deberá ser de carácter **mixta**. Esto significa que todo proceso de reclutamiento deberá contar con al menos una publicación interna en algún medio o canal de acceso masivo para los empleados y en al menos un medio de carácter público.
- 3) Los currículos se deberán analizar según el perfil del puesto vacante. Dentro de los requisitos solicitados no podrán producirse distinciones, exclusiones o aplicarse preferencias basadas en motivos de raza, color, sexo, edad, estado civil, sindicación, religión, opinión política, ascendencia nacional, discapacidades, orientación sexual u origen social que tengan por objeto anular o alterar la igualdad de oportunidades o trato en el empleo.
- 4) Las Jefaturas solicitantes tendrán un rol activo en la elección de los CV que pasarán a la etapa de selección, por lo cual, ésta elección se realizará en conjunto con la/el encargado del proceso y la jefatura solicitante.
- 5) En caso de cargos vacantes de reemplazo y/o suplencias para los cuáles ya se cuente con postulantes que hayan desempeñado labores en el servicio, y además se cuente con informes de desempeño que revaliden su idoneidad para el cargo, se podrá prescindir de desarrollar un nuevo proceso de selección. La vacante será llenada en función del análisis de los postulantes disponibles bajo las condiciones antes descritas y en base a la elección de la jefatura solicitante.

2.1.3. Políticas de selección

- 1) Todos los candidatos serán sometidos al proceso de selección.
- 2) Todo el proceso de selección debe estar basado en el perfil de competencias del cargo, los que a su vez deberán estar basados estrictamente en los requisitos exigidos para el desempeño del cargo, y no podrán contener requerimientos que no estén asociados a la función.

3) Con el propósito de fomentar la participación y no discriminación, el proceso de selección finalizará con una entrevista a cargo de una Comisión de Selección la cual tendrá un carácter bipartito. Esta deberá estar compuesta al menos de la Jefatura del cargo, el encargada/o del proceso de selección o jefatura de recursos humanos y un representante de asociación gremial respectiva al estamento del cargo. Cada establecimiento podrá incluir los participantes que estime necesarios. Esta comisión tendrá la facultad de decidir mediante votación y argumentación cuál postulante ocupará la vacante.

4) Se deberá informar de los resultados del proceso de selección a todos los candidatos que acudieron a entrevista personal mediante llamada telefónica o correo electrónico.

2.2. CONTRATACIÓN

El contrato es un acuerdo de voluntades que crea o transmite derechos y obligaciones a las partes que lo suscriben. El contrato es un tipo de acto jurídico en el que intervienen dos o más personas y está destinado a crear derechos y generar obligaciones.

En el contrato se establecerá la duración del mismo, pudiendo ser definido, en prácticas, de obra servicio determinado o eventual por circunstancias de producción. Será firmado por el Gerente, el responsable del departamento y el trabajador.

Todo contrato de trabajo contempla un **periodo de prueba** de una duración de 3 meses, el cual tiene como objetivo que las partes conozcan sus cualidades y condiciones, y se evalúen entre sí, para luego determinar la conveniencia o no de continuar con el contrato de trabajo. El período de prueba puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento, sin previo aviso.

2.3. DESVINCULACIONES (OUTPLACEMENT)

Proceso mediante el cual se rompe el vínculo laboral entre ACERCOIL y el empleado. Pueden ser de dos tipos, los cuales deben seguir unas pautas:

➤ **Desvinculación por parte de la empresa (involuntaria):**

El responsable del departamento notificará al empleado, mediante un escrito formal, el cese de la relación laboral con ACERCOIL explicando las razones del despido.

➤ **Desvinculación por parte del empleado (voluntaria):**

El empleado cuando decida terminar con la relación laboral tendrá que avisarlo al responsable de su departamento con una antelación de 15 días con el fin de que el puesto vacante quede cubierto lo antes posible. También, deberá redactar una *carta de renuncia* donde deberán constar los motivos de la misma y la fecha exacta en la que dejará de trabajar en la empresa.

2.4. POLÍTICA RETRIBUTIVA

El sistema de retribución que aplicará ACERCOIL se dividirá en dos partes: retribución fija y retribución variable.

Retribución fija:

La retribución fija del empleado irá establecida en el contrato en función de su cargo, experiencia y del Convenio Colectivo del Metal.

Retribución variable:

Será aplicada sólo al departamento de ventas y se establecerá en función de los objetivos y la productividad alcanzados por el empleado.

2.5. POLÍTICA DE FORMACIÓN

ACERCOIL busca en sus empleados un compromiso de calidad en la tarea que desarrollan y, en contrapartida, ofrece un entorno favorable y unas posibilidades máximas de desarrollo y promoción profesional.

Nuestra empresa proporciona las condiciones óptimas para el desarrollo de las capacidades del individuo y las mejores herramientas para la realización profesional y la satisfacción personal de sus empleados.

Los trabajadores participarán de manera activa en los planes de formación que ACERCOIL ponga a su disposición, y mantendrán actualizados los conocimientos y competencias necesarios con el fin de conseguir el mayor rendimiento en la realización de sus funciones.

Nuestro proveedor **Danieli & C. Officine Meccaniche S.p.A.** se encargará de formar al personal en materia de funcionamiento de maquinaria al inicio del arranque del negocio.

Existirán cursos de cumplimiento obligatorio que serán presenciales y/o a distancia mediante el modelo *e-learning*. La frecuencia de cada curso podrá ser mensual o trimestral y se le comunicará individualmente a cada empleado mediante correo electrónico.

Las personas que ejerzan cargos de mando o dirección facilitarán la asistencia a tales cursos cuando no entorpecieran o dificultaran de forma sensible la operativa o la productividad de la unidad correspondiente.

3. CATÁLOGO DE PUESTOS DE TRABAJO

A continuación vamos a desarrollar las funciones de cada puesto del organigrama de la empresa. Acercoil apuesta por los equipos multidisciplinares, por lo que nuestros empleados sabrán desempeñar además las funciones del puesto anterior en la cadena de

producción, por lo que ahorraremos costes en suplencias y el personal estará motivado por el sentimiento de importancia dentro de la organización.

3.1. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Es el máximo órgano de gobierno de la sociedad. En el caso de Acercoil estará formado por los cuatro promotores del proyecto.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Aprobación de las estrategias generales de la compañía. Impulso del plan estratégico.
- ✚ Control de la ejecución y consecución de los objetivos estratégicos.
- ✚ Establecimiento y control de los presupuestos de la compañía y sus proyecciones financieras.
- ✚ Creación de los mecanismos adecuados para obtener una información de gestión veraz y de calidad.
- ✚ Toma de decisiones sobre importantes inversiones.
- ✚ Operaciones societarias (compra-venta, fusiones, joint-venture, etc.).
- ✚ Control y supervisión de la labor de los altos directivos.
- ✚ Aprobación de alianzas estratégicas.
- ✚ Establecimiento de la política de retribución.

3.2. GERENCIA GENERAL

La Gerencia General es el órgano administrativo, encargado de la dirección de todas las actividades de Acercoil. El Gerente General es el representante legal y principal funcionario administrativo.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Dirigir, administrar y fiscalizar las actividades ya sea directamente o mediante sus funcionarios.
- ✚ Asistir a las juntas, con voz pero sin voto.
- ✚ Proponer al Presidente Ejecutivo, las medidas que juzgue necesarias para el mejor desarrollo de las actividades.
- ✚ Mantener permanentemente informado al Presidente Ejecutivo de todos los asuntos relacionados con la marcha de la empresa.
- ✚ Informar al Presidente Ejecutivo de las operaciones que haya aprobado directamente la Administración y que deben ser de conocimiento de éste.
- ✚ Suscribir, conjuntamente con el Presidente Ejecutivo y demás funcionarios autorizados: el Balance General de Acercoil y los demás Estados Financieros. Asimismo, proponer al Consejo de Administración el Proyecto de Memoria Anual.
- ✚ Nombrar, promover, trasladar o remover al personal, salvo aquellos cuyo nombramiento corresponda al Consejo de Administración, coordinando con el Presidente Ejecutivo.
- ✚ Conceder licencias al personal.
- ✚ Aplicar, de acuerdo al reglamento interno de trabajo y a las disposiciones legales sobre la materia, las sanciones disciplinarias que correspondan, con excepción de

- la destitución de los Jefes de Departamento, que corresponde al Consejo de Administración.
- ✚ Proponer al Consejo de Administración la política de remuneraciones.
 - ✚ Dictar las disposiciones complementarias que sean necesarias con relación a la estructura, organización y reglamentos aprobados por el Consejo de Administración del Banco.
 - ✚ Representar a Acercoil ante toda clase de autoridades judiciales, políticas y administrativas, con las facultades que le confiere la Ley y aquellas que le señale el Consejo de Administración.
 - ✚ Ejercer las demás atribuciones que le concede el Consejo de Administración mediante poder especial.
 - ✚ Designar todas las posiciones gerenciales.
 - ✚ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
 - ✚ Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
 - ✚ Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
 - ✚ Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

3.3. GESTIÓN DE CALIDAD

Un Sistema de Gestión de la Calidad es una estructura operacional de trabajo, bien documentada e integrada a los procedimientos técnicos y gerenciales, para guiar las acciones de la fuerza de trabajo, la maquinaria o equipos, y la información de la organización de manera práctica y coordinada y que asegure la satisfacción del cliente y bajos costos para la calidad.

En otras palabras, un Sistema de Gestión de la Calidad es una serie de actividades coordinadas que se llevan a cabo sobre un conjunto de elementos (Recursos, Procedimientos, Documentos, Estructura organizacional y Estrategias) para lograr la calidad del producto que se ofrece al cliente, es decir, planear, controlar y mejorar aquellos elementos de una organización que influyen en satisfacción del cliente y en el logro de los resultados deseados por la organización.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Coordinar las acciones y/o actividades para garantizar la eficacia del Sistema de Gestión de Calidad (SGC).
- ✚ Monitorear la aplicación de los documentos/registros del SGC
- ✚ Documentar, registrar, consultar e informar la Representante de la Dirección del desempeño del SGC.
- ✚ Asegurar la disponibilidad de los recursos necesarios para la capacitación y el entrenamiento del personal así como para las reuniones del comité del SGC.
- ✚ Asistir al representante de la dirección en el desarrollo, implantación, monitoreo y mejora del SGC.
- ✚ Asistir al representante de dirección en la elaboración de los informes del desempeño del SGC a gerencia.

- ✚ Verificar que los documentos y registros establecidos son utilizados por los responsables.
- ✚ Verificar la disponibilidad y actualización de las listas de documentos y registros.
- ✚ Coordinar las acciones/actividades para asegurar la eficacia de las auditorías internas.
- ✚ Colaborar en la difusión y concienciación acerca de la necesidad del cumplimiento de los requisitos del SGC.

3.4. PRODUCCIÓN

Tradicionalmente considerado como uno de los departamentos más importantes, ya que formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración de los productos y/o servicios, al suministrar y coordinar: mano de obra, equipo, instalaciones, materiales, y herramientas requeridas.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Ingeniería del Producto: Esta función comprende el diseño del producto que se desea comercializar, tomando en cuenta todas las especificaciones requeridas por los clientes. Una vez elaborado dicho producto se deben realizar ciertas pruebas de ingeniería, consistentes en comprobar que el producto cumpla con el objetivo para el cual fue elaborado.
- ✚ Ingeniería de la planta: Es responsabilidad del departamento de producción realizar el diseño pertinente de las instalaciones tomando en cuenta las especificaciones requeridas para el adecuado mantenimiento y control del equipo.
- ✚ Ingeniería Industrial: Comprende la realización del estudio de mercado concerniente a métodos, técnicas, procedimientos y maquinaria de punta; investigación de las medidas de trabajo necesarias, así como la distribución física de la planta.
- ✚ Control de la Producción: Es responsabilidad básica de este departamento establecer los estándares necesarios para respetar las especificaciones requeridas en cuanto a calidad, lotes de producción, stocks (mínimos y máximos de materiales en almacén), mermas, etc. Además deberá realizar los informes referentes a los avances de la producción como una medida necesaria para garantizar que se está cumpliendo con la programación fijada.
- ✚ Abastecimiento: El abastecimiento de materiales, depende de un adecuado tráfico de mercancías, embarques oportunos, un excelente control de inventarios, y verificar que las compras locales e internacionales que se realicen sean las más apropiadas.
- ✚ Control de Calidad: Es la resultante total de las características del producto y/o servicio en cuanto a mercadotecnia, ingeniería, fabricación y mantenimiento se refiere, por medio de las cuales el producto o servicio en uso es satisfactorio para las expectativas del cliente; tomando en cuenta las normas y especificaciones requeridas, realizando las pruebas pertinentes para verificar que el producto cumpla con lo deseado
- ✚ Fabricación: Es el proceso de transformación necesario para la obtención de un bien o servicio.

3.5. FINANZAS Y CONTROL

Se encarga de instrumentar y operar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la exactitud y seguridad en la captación y registro de las operaciones financieras, presupuestales y de consecución de metas de la entidad, a efecto de suministrar información que ayude a la toma de decisiones, a promover la eficiencia y eficacia del control de gestión, a la evaluación de las actividades y facilite la fiscalización de sus operaciones, cuidando que dicha contabilización se realice con documentos comprobatorios y justificativos originales, y vigilando la debida observancia de las leyes, normas y reglamentos aplicables.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Establecer y operar las medidas necesarias para garantizar que el sistema de contabilidad del Centro este diseñado para que su operación facilite la fiscalización de los activos, pasivos, ingresos, costos, gastos, avance en la ejecución de programas y en general de manera que permitan medir la eficacia y eficiencia del gasto público federal.
- ✚ Realizar las acciones necesarias para garantizar que el sistema contable del organismo, así como las modificaciones que se generen por motivos de su actualización, cuenten con las autorizaciones legales para su funcionamiento y operación.
- ✚ Llevar a cabo la contabilidad de la empresa en los términos que establece la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público.
- ✚ Emitir por escrito las principales políticas contables necesarias para asegurar que las cuentas se operen bajo bases eficientes y consistentes, así como para la clara definición y asignación de responsabilidades de funcionarios y empleados.
- ✚ Mantener actualizado el catálogo de cuentas y guía contabilizadora, de manera que éstos satisfagan las necesidades institucionales y fiscalizadoras de información relativa a los activos, pasivos, ingresos costos, gastos y avance en la ejecución de programas, recabando para el efecto, las autorizaciones suficientes de las autoridades competentes.
- ✚ Registrar y controlar los recursos financieros provenientes del calendario financiero presupuestal, los que otorgan las instituciones para el desarrollo de proyectos de investigación, así como los ingresos de donativos provenientes de dependencias y entidades del sector público, privado o social.
- ✚ Elaborar, analizar y consolidar los Estados Financieros del Centro y de las Unidades Foráneas.
- ✚ Controlar las disponibilidades de las cuentas bancarias de cheques y de inversión, realizando conciliaciones mensuales contra los saldos reportados en los estados de cuenta bancarios y por el Departamento de Tesorería y Caja, para garantizar la exactitud en el registro de fondos, y apoyando a una correcta toma de decisiones.
- ✚ Depurar permanentemente los registros contables y presupuestales.
- ✚ Preparar y presentar los datos que conforman la Cuenta Pública, el Sistema Integral de Información, el Informe Presidencial, las reuniones para Junta Directiva, el Comité de Control y Auditoría, y demás información complementaria que requieran las autoridades competentes respecto de las actividades desarrolladas en el ámbito de su competencia.
- ✚ Realizar las demás actividades que le sean encomendadas por la Subdirección de Recursos Financieros, afines a las funciones y responsabilidades inherentes al cargo.
- ✚ Coordinar, orientar y apoyar las actividades del personal adscrito al área de su competencia

Entre las funciones del departamento de tesorería, podemos destacar las siguientes:

- ✚ Gestión de cobros a clientes y pagos. Es muy importante que exista buena coordinación entre ambos aspectos para evitar picos o carencias de tesorería. Por lo general se suelen establecer períodos fijos de cobro/pago, como por ejemplo el día 15 de cada mes. Como es lógico pensar, la contabilización de todas las operaciones de cobro y pago son fundamentales para un correcto control.
- ✚ Control del cumplimiento de las condiciones pactadas con las entidades financieras. Es muy habitual que las empresas, sobre todo aquellas con un gran volumen de facturación, negocien con aquellos bancos con los que opera, la reducción o incluso la eliminación de ciertas comisiones y tasas. A pesar de la existencia de estos acuerdos, es muy necesaria la revisión y el seguimiento en el cumplimiento de los mismos por parte de las entidades financieras, por las personas del departamento de tesorería.
- ✚ Control de las liquidaciones de intereses de las cuentas. De la misma forma que debemos controlar el pago de tasas y comisiones para no perder dinero, es muy importante el control de las liquidaciones de intereses en aquellas cuentas bancarias remuneradas. Si el departamento de tesorería cuenta con un ERP específico de tesorería, este nos podrá ayudar además en la realización de previsiones de abono.
- ✚ Compraventa de moneda extranjera y gestión de cobertura de riesgo en divisas. Estar al día en el mercado de divisas es fundamental para aquellas empresas que realicen pagos en las mismas. Una buena información en este sentido puede ahorrar mucho dinero a la empresa si se adquieren divisas en ciclos bajistas y en previsión de pagos.
- ✚ Negociación de las condiciones para ciertas operaciones, como por ejemplo leasing, renting, factoring, confirming, etc.
- ✚ Toma de decisiones una vez conocida la posición de tesorería diaria. Una vez que el responsable del departamento de tesorería conoce cual es la posición, deberá tomar decisiones sobre que hacer con el liquido disponible teniendo en cuenta siempre las previsiones en cuanto a necesidades de tesorería se refiere.
- ✚ Realización y seguimiento de presupuestos de tesorería y cash flow de la sociedad.

3.6. COMPRAS

La función de compras consiste en comprar los materiales necesarios para la actividad de la empresa (producción y/o venta) y almacenarlos mientras se inicia cada proceso de producción o comercialización.

El objetivo global de la función de compras es suministrar al departamento de producción los materiales necesarios (materias primas, recambios, envases...) para la fabricación y al departamento de ventas los productos que ha de comercializar, además de organizar las diferentes existencias que se generan en este proceso.

La función de compras se compone de tres aspectos fundamentales: compras, almacenamiento y gestión de inventarios.

- En primer lugar, el encargado de realizar las compras de productos que necesita el departamento de producción o el departamento comercial (dependiendo de si la empresa es productora o es comercial) ha de tener en cuenta: el precio, la calidad, el plazo de entrega, las condiciones de pago, servicio posventa, etc. Esto implica

hacer una óptima selección de los proveedores para rentabilizar al máximo estas variables, que determinan la realización de las compras.

- En segundo lugar, la función de compras implica disponer de almacenes para guardar los productos comprados hasta que el departamento de producción los necesite. Una vez que se ha fabricado el producto, éste también se ha de almacenar mientras el departamento comercial no lo venda a sus clientes. Para todo esto se necesita un espacio físico donde ordenar y guardar convenientemente los productos comprados o fabricados, es decir, un sistema organizativo para clasificar y gestionar las existencias almacenadas.
- Y en tercer lugar, es necesario desarrollar un sistema de gestión de inventarios, que tiene como objetivo determinar la cantidad de existencias que se han de mantener y el ritmo de pedidos para cubrir las necesidades de la empresa para la producción y la comercialización.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Listas de precios con o sin impuestos.
- ✚ Control de descuentos, bonificaciones, recargos administración de compras y cambios de precios al facturar.
- ✚ Facturación (cotizaciones, pedidos, remitos, facturas, notas de crédito y notas de débito).
- ✚ Compras (notas de pedidos, cotizaciones, comparación de cotizaciones, órdenes de administración de compras (compra, remitos y facturas).
- ✚ Comisiones por vendedor, cliente y artículos.
- ✚ Liquidación de comisiones a representantes por ventas.
- ✚ Emisión de comprobantes por lote.
- ✚ Manejo de administración de compras sujetos no categorizados.
- ✚ Régimen de percepciones en la facturación.
- ✚ Retenciones a proveedores.
- ✚ Control de créditos de clientes.
- ✚ Control de stock por unidades y administración de compras envases.
- ✚ Fichas de Clientes, proveedores, representantes, transportistas, vendedores.
- ✚ Cuentas corrientes de clientes y proveedores.
- ✚ Multidepósitos.
- ✚ Administración de conjuntos, unidad de medida.
- ✚ Múltiples turnos administración de compras y cajeros.
- ✚ Gestión de bancos: depósitos, extracciones, débitos y créditos.
- ✚ Conciliación de cuentas bancarias.
- ✚ Informes de rentabilidad.
- ✚ Estadísticas de venta y de compra por múltiples administración de compras criterios.
- ✚ Suspensión de clientes, y productos.
- ✚ Costos: PPP, LIFO, Costo de última compra y Costo estándar.
- ✚ Maestro de artículos.
- ✚ Agrupamientos y subagrupamientos de artículos.

3.7. RECURSOS HUMANOS

La Administración de Recursos Humanos consiste en la planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como también control de técnicas, capaces de promover el

desempeño eficiente del personal, a la vez que la organización representa el medio que permite a las personas que colaboran en ella alcanzar los objetivos individuales relacionados directa o indirectamente con el trabajo.

Significa conquistar y mantener las personas en la organización, trabajando y dando el máximo de sí, con una actitud positiva y favorable. Representa todas aquellas cosas que hacen que el personal permanezca en la organización.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Ayudar y prestar servicios a la organización, a sus dirigentes, gerentes y empleados.
- ✚ Describe las responsabilidades que definen cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe.
- ✚ Evaluar el desempeño del personal, promocionando el desarrollo del liderazgo.
- ✚ Reclutar al personal idóneo para cada puesto.
- ✚ Capacitar y desarrollar programas, cursos y toda actividad que vaya en función del mejoramiento de los conocimientos del personal.
- ✚ Brindar ayuda psicológica a sus empleados en función de mantener la armonía entre éstos, además buscar solución a los problemas que se desatan entre estos.
- ✚ Llevar el control de beneficios de los empleados.
- ✚ Distribuye políticas y procedimientos de recursos humanos, nuevos o revisados, a todos los empleados, mediante boletines, reuniones, memorándums o contactos personales.
- ✚ Supervisar la administración de los programas de prueba.
- ✚ Desarrollar un marco personal basado en competencias.
- ✚ Garantizar la diversidad en el puesto de trabajo, ya que permite a la empresa triunfar en los distintos mercados nacionales y globales.
- ✚ Identificación y desarrollo de las competencias claves necesarias para respaldar el negocio. Una vez identificadas, se ponen en marcha estrategias para desarrollar o adquirir las competencias claves. La función empresarial es también responsable de monitorizar el progreso de desarrollo.
- ✚ Desarrollo de talento Ejecutivo. Recursos Humanos de la empresa es responsable de los sistemas que identifican y desarrollan el personal con mayor potencial de toda la organización, preparándolo junto a los directivos presentes, para alcanzar los objetivos empresariales presentes y futuros, incluyendo la planificación de sucesiones.
- ✚ Desarrollo de iniciativas de formación y desarrollo para respaldar la cultura, los valores y los principios operativos comunes. Utilizando las sesiones de formación y desarrollo como vehículos de comunicación para desarrollar, implementar y sostener este principio.
- ✚ Desarrollo de modelos para la evaluación y retribución de los empleados. Recursos Humanos de la empresa identifica los modelos empresariales para la contratación, el juicio y la evaluación de los empleados.

- ✚ Desarrollo e implementación de políticas y programas de gestión de la actuación y la retribución para utilizarse en todas las compañías operativas.

3.8. COMERCIALIZACIÓN

FUNCIONES PRINCIPALES:

- ✚ Planificación y control. Consiste en precisar, en un momento concreto, las acciones futuras (planificación) y, posteriormente, comparar los resultados reales de la actividad con las previsiones hechas anteriormente para sacar conclusiones de esta comparación (control).
- ✚ Estudio de mercado. Este estudio proporciona la información que permite a la dirección de la empresa fijar su política y tomar decisiones sobre ases seguras. El estudio de mercado utiliza diversas fuentes de información (internas y externas) y técnicas de recogida de datos (encuestas, entrevistas personales, experimentación, observación) para intentar determinar las preferencias de compra de los consumidores.
- ✚ Promoción y publicidad del producto. Con la publicidad se da a conocer el producto al cliente; se informa de sus características y se destaca el principal atributo que lo diferencia de su competencia. Con esto se pretende incrementar las ventas.
- ✚ Ventas. Consiste en organizar la venta directa y también la relación con los intermediarios. Es la función más importante de todas las que realiza en el departamento comercial. A través de la venta, la empresa consigue ingresos o facturación. Todas las actividades de la empresa generan gastos y el objetivo de la empresa es compensarlos con los ingresos obtenidos por media de las ventas.

4. PLANTILLA DE ACERCOIL S.A.

Una vez estructurada la empresa en el organigrama vamos a definir el personal en plantilla de AcerCoil S.A. Parte de nuestros procesos (auxiliares en su mayor parte) se encuentran externalizados. AcerCoil trabaja las 24 horas al día en turnos de 8 horas, por lo que la mayor parte de los puestos de fábrica, pertenecientes a la producción, tendrán que ser multiplicado por tres. A continuación vamos a definir estos servicios subcontratados para posteriormente definir nuestro personal en plantilla (puestos y personal en el mismo).

- ✚ Conserje de las instalaciones.
- ✚ Vigilantes de seguridad.
- ✚ Departamento legal y fiscal.
- ✚ Mantenimiento de grúas.
- ✚ Mantenimiento de servicios.
- ✚ Funciones de prevención de riesgos laborales.
- ✚ Servicio de limpieza.

El personal perteneciente a AcerCoil lo vamos a dividir según el proceso en el que se encuentren en el conjunto de la organización (ya sea fábrica u oficinas):

4.1. ACERÍA

✚ Plantilla de acería (mano de obra directa):

HORNERO	3
AYUDANTE DE HORNERO	3
CUCHARERO	6
AFINADOR	3
COLADOR	3
AYUDANTE DE COLADOR	6
EVACUACIÓN DE ESCORIA	3
GRUÍSTA	12

✚ Plantilla de acería (mano de obra indirecta):

DIRECTOR DE ACERÍA	1
JEFE DE PRODUCCIÓN	1
JEFE REFACTARIOS	1
REFRACTARISTA	3
JEFE DE TURNO	3
JEFE DE HORNO	1
JEFE DE COLADA	1

✚ Plantilla de laminación (mano de obra directa):

HORNERO DE LAMINACIÓN	3
PUPITRISTA DE LAMINACIÓN	3
ADJUNTO TREN DE LAMINACIÓN	6
ADJUNTO PLACA	3
EMPAQUETADO	3
GRUÍSTA	6

✚ Plantilla de laminación (mano de obra indirecta):

DIRECTOR DE LAMINACIÓN	1
JEFE DE PRODUCCIÓN	1
JEFE TALLER DE MONTAJE	1
MONTADORES DE CAJA	4
JEFE DE TURNO	3
JEFE TREN	1

✚ Plantilla de servicios:

JEFE DE SERVICIOS	1
RESPONSABLE DE SERVICIOS	1
RESPONSABLE DE ALMACÉN	1
ADMINISTRATIVOS DE ALMACÉN	2
ALMACENEROS	4
BASCULISTAS	3
CONTROLADORES DE CHATARRA	6
GRUÍSTA CARGA/DESCARGA	8
CARRETILLEROS	2

✚ Plantilla de calidad:

JEFE CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE	1
JEFE LABORATORIO	1
TÉCNICOS LABORATORIO	6
CONTROLADORES EN LÍNEA	9

✚ Plantilla oficial técnica:

JEFE OFICINA TÉCNICA	1
TÉCNICO DE ACERÍA	2
TÉCNICO DE LAMINACIÓN	2
TÉCNICO DE SERVICIOS	1
TÉCNICO OBRAS CIVILES	1
INFORMÁTICO (TIC)	1

✚ Mantenimiento mecánico:

JEFE DTO. MECÁNICO	1
RESPONSABLE ACERÍA	1
RESPONSABLE LAMINACIÓN	1
JEFE EQUIPO ACERÍA	2
JEFE EQUIPO LAMINACIÓN	2
MECÁNICO JORNADA	8
MECÁNICO TURNO	6

✚ Mantenimiento eléctrico:

JEFE DTO. ELÉCTRICO	1
RESPONSABLE ACERÍA	1
RESPONSABLE LAMINACIÓN	1
JEFE EQUIPO ACERÍA	2
JEFE EQUIPO LAMINACIÓN	2
MECÁNICO JORNADA	8
MECÁNICO TURNO	6

✚ Departamento contabilidad:

JEFE CONTABILIDAD	1
ADMINISTRADORES CONTABLES	6

✚ Departamento de compras:

JEFE COMPRAS	1
ADMINISTRATIVO DE COMPRAS	4

✚ Departamento compra de chatarra:

JEFE DE COMPRAS	1
ADMINISTRATIVO COMPRAS	1

✚ Departamento de ventas:

JEFE DE VENTAS	1
COMERCIALES	2

✚ Departamento de Recursos Humanos (RRHH):

JEFE DE RRHH	1
ADMINISTRATIVO RRHH	2

Esta plantilla es la necesaria para poner en funcionamiento la actividad empresarial de AcerCoil S.A. La totalidad de la plantilla asciende a un número de 200 empleados fijos. Recordar que no todos estos empleados se encuentran en el mismo horario en sus puestos en la empresa. La plantilla de producción (operarios de la acería y laminación, horneros, gruistas, carretilleros...) está dividida en turnos de 8h/día, por lo que el personal presente en un mismo turno en la fábrica no es tan elevado.

5. RETRIBUCIONES

5.1. AÑO 1

El cálculo de las retribuciones se realiza en base al último Convenio Colectivo del sector de las industrias siderometalúrgicas en la provincia de Sevilla.

(http://www.industria.ccoo.es/comunes/recursos/53834/doc22456_Convenio_del_Metal_Sevilla.pdf)

ACERÍA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.380,80 €	3.564,40 €	10.945,20 €	2	21.890,40 €	7.004,93 €	10.945,20 €	21.890,40 €
CAPATAZ DE PEONES	6.960,80 €	3.326,40 €	10.287,20 €	2	20.574,40 €	6.583,81 €	10.287,20 €	20.574,40 €
ENCARGADO	7.806,40 €	3.838,80 €	11.645,20 €	2	23.290,40 €	7.452,93 €	11.645,20 €	23.290,40 €
ESPECIALISTA	7.064,40 €	3.407,60 €	10.472,00 €	2	20.944,00 €	6.702,08 €	10.472,00 €	20.944,00 €
PEONES	6.932,80 €	3.368,40 €	10.301,20 €	4	41.204,80 €	13.185,54 €	10.301,20 €	41.204,80 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.113,60 €	4.863,60 €	14.977,20 €	4	59.908,80 €	19.170,82 €	14.977,20 €	59.908,80 €
	59.264,80 €	28.607,60 €	87.872,40 €	17	207.057,20 €	66.258,30 €	87.872,40 €	207.057,20 €

LAMINACIÓN								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.380,80 €	3.564,40 €	10.945,20 €	2	21.890,40 €	7.004,93 €	10.945,20 €	21.890,40 €
CAPATAZ DE PEONES	6.960,80 €	3.326,40 €	10.287,20 €	2	20.574,40 €	6.583,81 €	10.287,20 €	20.574,40 €
ESPECIALISTA	7.064,40 €	3.407,60 €	10.472,00 €	4	41.888,00 €	13.404,16 €	10.472,00 €	41.888,00 €
PEONES	6.932,80 €	3.368,40 €	10.301,20 €	4	41.204,80 €	13.185,54 €	10.301,20 €	41.204,80 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.113,60 €	4.863,60 €	14.977,20 €	4	59.908,80 €	19.170,82 €	14.977,20 €	59.908,80 €
	51.458,40 €	24.768,80 €	76.227,20 €	17	204.710,80 €	65.507,46 €	76.227,20 €	204.710,80 €

SERVICIOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
OFICIAL DE 1ª	7.579,60 €	3.659,60 €	11.239,20 €	1	11.239,20 €	3.596,54 €	11.239,20 €	11.239,20 €
OFICIAL DE 1ª VERIFICADOR	7.579,60 €	3.659,60 €	11.239,20 €	3	33.717,60 €	10.789,63 €	11.239,20 €	33.717,60 €
ALMACENERO	7.193,20 €	3.435,60 €	10.628,80 €	2	21.257,60 €	6.802,43 €	10.628,80 €	21.257,60 €
MOZO DE ALMACÉN	6.815,20 €	3.284,40 €	10.099,60 €	2	20.199,20 €	6.463,74 €	10.099,60 €	20.199,20 €
BASCULERO	6.820,80 €	3.298,40 €	10.119,20 €	2	20.238,40 €	6.476,29 €	10.119,20 €	20.238,40 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.113,60 €	4.863,60 €	14.977,20 €	4	59.908,80 €	19.170,82 €	14.977,20 €	59.908,80 €
	59.108,00 €	28.439,60 €	87.547,60 €	15	185.805,20 €	59.457,66 €	87.547,60 €	185.805,20 €

CALIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
JEFE DE LABORATORIO	10.488,80 €	5.048,40 €	15.537,20 €	1	15.537,20 €	4.971,90 €	15.537,20 €	15.537,20 €
AUXILIAR LABORATORIO	7.184,80 €	3.430,00 €	10.614,80 €	2	21.229,60 €	6.793,47 €	10.614,80 €	21.229,60 €
ANALISTA DE 1ª	8.206,80 €	3.967,60 €	12.174,40 €	3	36.523,20 €	11.687,42 €	12.174,40 €	36.523,20 €
	38.886,40 €	18.684,40 €	57.570,80 €	7	92.534,40 €	29.611,01 €	57.570,80 €	92.534,40 €

OFICIAL TÉCNICA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
OFICIAL DE 1ª	7.579,60 €	3.659,60 €	11.239,20 €	1	11.239,20 €	3.596,54 €	11.239,20 €	11.239,20 €
OFICIAL DE 2ª	7.478,80 €	3.575,60 €	11.054,40 €	3	33.163,20 €	10.612,22 €	11.054,40 €	33.163,20 €
		13.473,60 €	41.538,00 €	5	63.646,80 €	20.366,98 €	41.538,00 €	63.646,80 €

MANTENIMIENTO MECÁNICO Y ELÉCTRICO								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
OFICIAL DE 1ª	7.579,60 €	3.659,60 €	11.239,20 €	1	11.239,20 €	3.596,54 €	11.239,20 €	11.239,20 €
OFICIAL DE 2ª	7.478,80 €	3.575,60 €	11.054,40 €	3	33.163,20 €	10.612,22 €	11.054,40 €	33.163,20 €
		13.473,60 €	41.538,00 €	5	63.646,80 €	20.366,98 €	41.538,00 €	63.646,80 €

CONTABILIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	4.863,60 €	17.869,60 €	2	35.739,20 €	11.858,21 €	17.869,60 €	35.739,20 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	8.061,73 €	3.838,27 €	11.900,00 €	10	119.000,00 €	37.284,54 €	11.900,00 €	119.000,00 €
	20.179,60 €	9.665,60 €	29.845,20 €	3	40.446,00 €	12.942,72 €	29.845,20 €	40.446,00 €

COMPRA DE CHATARRA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.173,60 €	3.427,20 €	10.600,80 €	1	10.600,80 €	3.392,26 €	10.600,80 €	10.600,80 €
	20.179,60 €	9.665,60 €	29.845,20 €	2	29.845,20 €	9.550,46 €	29.845,20 €	29.845,20 €

COMPRAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.173,60 €	3.427,20 €	10.600,80 €	2	21.201,60 €	6.784,51 €	10.600,80 €	21.201,60 €
	20.179,60 €	9.665,60 €	29.845,20 €	3	40.446,00 €	12.942,72 €	29.845,20 €	40.446,00 €

VENTAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
VIAJANTE	8.349,60 €	4.029,20 €	12.378,80 €	2	24.757,60 €	7.922,43 €	12.378,80 €	24.757,60 €
	21.355,60 €	10.267,60 €	31.623,20 €	3	44.002,00 €	14.080,64 €	31.623,20 €	44.002,00 €

RECURSOS HUMANOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.006,00 €	6.238,40 €	19.244,40 €	1	19.244,40 €	6.158,21 €	19.244,40 €	19.244,40 €
GRADUADO SOCIAL	10.113,60 €	4.844,00 €	14.957,60 €	2	29.915,20 €	9.572,86 €	14.957,60 €	29.915,20 €
	23.119,60 €	11.082,40 €	34.202,00 €	3	49.159,60 €	15.731,07 €	34.202,00 €	49.159,60 €

5.2. AÑO 2

El siguiente año en la empresa, basándonos en las previsiones de crecimiento económico, estimamos una subida de los salarios en base a una subida del IPC correspondiente al 1.4%.

ACERÍA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.484,13 €	3.614,30 €	11.098,43 €	2	22.196,87 €	7.103,00 €	11.098,43 €	22.196,87 €
CAPATAZ DE PEONES	7.058,25 €	3.372,97 €	10.431,22 €	2	20.862,44 €	6.675,98 €	10.431,22 €	20.862,44 €
ENCARGADO	7.915,69 €	3.892,54 €	11.808,23 €	2	23.616,47 €	7.557,27 €	11.808,23 €	23.616,47 €
ESPECIALISTA	7.163,30 €	3.455,31 €	10.618,61 €	2	21.237,22 €	6.795,91 €	10.618,61 €	21.237,22 €
PEONES	7.029,86 €	3.415,56 €	10.445,42 €	4	41.781,67 €	13.370,13 €	10.445,42 €	41.781,67 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.255,19 €	4.931,69 €	15.186,88 €	4	60.747,52 €	19.439,21 €	15.186,88 €	60.747,52 €
	60.094,51 €	29.008,11 €	89.102,61 €	17	209.956,00 €	67.185,92 €	89.102,61 €	209.956,00 €

LAMINACIÓN								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.484,13 €	3.614,30 €	11.098,43 €	2	22.196,87 €	7.103,00 €	11.098,43 €	22.196,87 €
CAPATAZ DE PEONES	7.058,25 €	3.372,97 €	10.431,22 €	2	20.862,44 €	6.675,98 €	10.431,22 €	20.862,44 €
ESPECIALISTA	7.163,30 €	3.455,31 €	10.618,61 €	4	42.474,43 €	13.591,82 €	10.618,61 €	42.474,43 €
PEONES	7.029,86 €	3.415,56 €	10.445,42 €	4	41.781,67 €	13.370,13 €	10.445,42 €	41.781,67 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.255,19 €	4.931,69 €	15.186,88 €	4	60.747,52 €	19.439,21 €	15.186,88 €	60.747,52 €
	52.178,82 €	25.115,56 €	77.294,38 €	17	207.576,75 €	66.424,56 €	77.294,38 €	207.576,75 €

SERVICIOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
OFICIAL DE 1ª	7.685,71 €	3.710,83 €	11.396,55 €	1	11.396,55 €	3.646,90 €	11.396,55 €	11.396,55 €
OFICIAL DE 1ª VERIFICADOR	7.685,71 €	3.710,83 €	11.396,55 €	3	34.189,65 €	10.940,69 €	11.396,55 €	34.189,65 €
ALMACENERO	7.293,90 €	3.483,70 €	10.777,60 €	2	21.555,21 €	6.897,67 €	10.777,60 €	21.555,21 €
MOZO DE ALMACÉN	6.910,61 €	3.330,38 €	10.240,99 €	2	20.481,99 €	6.554,24 €	10.240,99 €	20.481,99 €
BASCULERO	6.916,29 €	3.344,58 €	10.260,87 €	2	20.521,74 €	6.566,96 €	10.260,87 €	20.521,74 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.255,19 €	4.931,69 €	15.186,88 €	4	60.747,52 €	19.439,21 €	15.186,88 €	60.747,52 €
	59.935,51 €	28.837,75 €	88.773,27 €	15	188.406,47 €	60.290,07 €	88.773,27 €	188.406,47 €

CALIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
JEFE DE LABORATORIO	10.635,64 €	5.119,08 €	15.754,72 €	1	15.754,72 €	5.041,51 €	15.754,72 €	15.754,72 €
AUXILIAR LABORATORIO	7.285,39 €	3.478,02 €	10.763,41 €	2	21.526,81 €	6.888,58 €	10.763,41 €	21.526,81 €
ANALISTA DE 1ª	8.321,70 €	4.023,15 €	12.344,84 €	3	37.034,52 €	11.851,05 €	12.344,84 €	37.034,52 €
	39.430,81 €	18.945,98 €	58.376,79 €	7	93.829,88 €	30.025,56 €	58.376,79 €	93.829,88 €

OFICIAL TEÉCNICA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
OFICIAL DE 1ª	7.685,71 €	3.710,83 €	11.396,55 €	1	11.396,55 €	3.646,90 €	11.396,55 €	11.396,55 €
OFICIAL DE 2ª	7.583,50 €	3.625,66 €	11.209,16 €	3	33.627,48 €	10.760,80 €	11.209,16 €	33.627,48 €
	28.457,30 €	13.662,23 €	42.119,53 €	5	64.537,86 €	20.652,11 €	42.119,53 €	64.537,86 €

MANTENIMIENTO MECÁNICO Y ELÉCTRICO								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.484,13 €	3.614,30 €	11.098,43 €	2	22.196,87 €	7.103,00 €	11.098,43 €	22.196,87 €
CAPATAZ DE PEONES	7.058,25 €	3.372,97 €	10.431,22 €	2	20.862,44 €	6.675,98 €	10.431,22 €	20.862,44 €
JEFE DE TALLER	10.255,19 €	4.931,69 €	15.186,88 €	2	30.373,76 €	9.719,60 €	15.186,88 €	30.373,76 €
ENCARGADO	7.915,69 €	3.892,54 €	11.808,23 €	10	118.082,33 €	37.786,34 €	11.808,23 €	118.082,33 €
	24.797,57 €	15.811,50 €	48.524,77 €	16	73.433,07 €	23.498,58 €	36.716,53 €	73.433,07 €

CONTABILIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.274,03 €	3.475,18 €	10.749,21 €	2	21.498,42 €	6.879,50 €	10.749,21 €	21.498,42 €
	20.462,11 €	9.800,92 €	30.263,03 €	3	41.012,24 €	13.123,92 €	30.263,03 €	41.012,24 €

COMPRA DE CHATARRA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.274,03 €	3.475,18 €	10.749,21 €	1	10.749,21 €	3.439,75 €	10.749,21 €	10.749,21 €
	20.462,11 €	9.800,92 €	30.263,03 €	2	30.263,03 €	9.684,17 €	30.263,03 €	30.263,03 €

COMPRAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.274,03 €	3.475,18 €	10.749,21 €	2	21.498,42 €	6.879,50 €	10.749,21 €	21.498,42 €
	20.462,11 €	9.800,92 €	30.263,03 €	3	41.012,24 €	13.123,92 €	30.263,03 €	41.012,24 €

VENTAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
VIAJANTE	8.466,49 €	4.085,61 €	12.552,10 €	2	25.104,21 €	8.033,35 €	12.552,10 €	25.104,21 €
	21.654,58 €	10.411,35 €	32.065,92 €	3	44.618,03 €	14.277,77 €	32.065,92 €	44.618,03 €

RECURSOS HUMANOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.188,08 €	6.325,74 €	19.513,82 €	1	19.513,82 €	6.244,42 €	19.513,82 €	19.513,82 €
GRADUADO SOCIAL	10.255,19 €	4.911,82 €	15.167,01 €	2	30.334,01 €	9.706,88 €	15.167,01 €	30.334,01 €
	23.443,27 €	11.237,55 €	34.680,83 €	3	49.847,83 €	15.951,31 €	34.680,83 €	49.847,83 €

5.3. AÑO 3

En este año se produce el aumento de plantilla hasta completar el total de empleados fijos finales (200), con su correspondiente incremento del IPC. Este año hemos mantenido el índice del 1.4% dadas las previsiones de crecimiento económico nacional.

ACERÍA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.588,91 €	3.664,90 €	11.253,81 €	4	45.015,24 €	14.404,88 €	11.253,81 €	45.015,24 €
CAPATAZ DE PEONES	7.157,07 €	3.420,19 €	10.577,26 €	3	31.731,77 €	10.154,17 €	10.577,26 €	31.731,77 €
ENCARGADO	8.026,51 €	3.947,04 €	11.973,55 €	3	35.920,64 €	11.494,61 €	11.973,55 €	35.920,64 €
ESPECIALISTA	7.263,59 €	3.503,68 €	10.767,27 €	15	161.509,03 €	51.682,89 €	10.767,27 €	161.509,03 €
PEONES	7.128,28 €	3.463,38 €	10.591,65 €	12	127.099,83 €	40.671,95 €	10.591,65 €	127.099,83 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.398,76 €	5.000,73 €	15.399,50 €	12	184.793,97 €	59.134,07 €	15.399,50 €	184.793,97 €
	60.935,83 €	29.414,22 €	90.350,05 €	50	605.857,50 €	193.874,40 €	90.350,05 €	605.857,50 €

LAMINACIÓN								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.588,91 €	3.664,90 €	11.253,81 €	3	33.761,43 €	10.803,66 €	11.253,81 €	33.761,43 €
CAPATAZ DE PEONES	7.157,07 €	3.420,19 €	10.577,26 €	3	31.731,77 €	10.154,17 €	10.577,26 €	31.731,77 €
ESPECIALISTA	7.263,59 €	3.503,68 €	10.767,27 €	6	64.603,61 €	20.673,16 €	10.767,27 €	64.603,61 €
PEONES	7.128,28 €	3.463,38 €	10.591,65 €	16	169.466,44 €	54.229,26 €	10.591,65 €	169.466,44 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.398,76 €	5.000,73 €	15.399,50 €	6	92.396,98 €	29.567,03 €	15.399,50 €	92.396,98 €
	52.909,32 €	25.467,18 €	78.376,50 €	35	411.747,26 €	131.759,12 €	78.376,50 €	411.747,26 €

SERVICIOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
OFICIAL DE 1ª	7.793,31 €	3.762,79 €	11.556,10 €	1	11.556,10 €	3.697,95 €	11.556,10 €	11.556,10 €
OFICIAL DE 1ª VERIFICADOR	7.793,31 €	3.762,79 €	11.556,10 €	6	69.336,60 €	22.187,71 €	11.556,10 €	69.336,60 €
ALMACENERO	7.585,66 €	3.532,47 €	11.118,13 €	4	44.472,52 €	14.231,21 €	11.118,13 €	44.472,52 €
MOZO DE ALMACÉN	7.007,36 €	3.377,01 €	10.384,37 €	3	31.153,10 €	9.968,99 €	10.384,37 €	31.153,10 €
BASCULERO	7.013,12 €	3.391,40 €	10.404,52 €	3	31.213,56 €	9.988,34 €	10.404,52 €	31.213,56 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.398,76 €	5.000,73 €	15.399,50 €	10	153.994,97 €	49.278,39 €	15.399,50 €	153.994,97 €
	60.964,25 €	29.241,48 €	90.205,73 €	28	361.513,88 €	115.684,44 €	90.205,73 €	361.513,88 €

CALIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
JEFE DE LABORATORIO	10.784,54 €	5.190,74 €	15.975,29 €	1	15.975,29 €	5.112,09 €	15.975,29 €	15.975,29 €
AUXILIAR LABORATORIO	7.387,38 €	3.526,71 €	10.914,09 €	6	65.484,57 €	20.955,06 €	10.914,09 €	65.484,57 €
ANALISTA DE 1ª	8.438,20 €	4.079,47 €	12.517,67 €	9	112.659,02 €	36.050,89 €	12.517,67 €	112.659,02 €
	39.982,84 €	19.211,23 €	59.194,07 €	17	213.905,90 €	68.449,89 €	59.194,07 €	213.905,90 €

OFICIAL TÉCNICA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
OFICIAL DE 1ª	7.793,31 €	3.762,79 €	11.556,10 €	1	11.556,10 €	3.697,95 €	11.556,10 €	11.556,10 €
OFICIAL DE 2ª	7.689,67 €	3.770,68 €	11.460,36 €	6	68.762,14 €	22.003,89 €	11.460,36 €	68.762,14 €
	28.855,70 €	13.947,77 €	42.803,47 €	8	100.105,26 €	32.033,68 €	42.803,47 €	100.105,26 €

MANTENIMIENTO MECÁNICO Y ELÉCTRICO								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.588,91 €	3.664,90 €	11.253,81 €	4	45.015,24 €	14.404,88 €	11.253,81 €	45.015,24 €
CAPATAZ DE PEONES	7.157,07 €	3.420,19 €	10.577,26 €	8	84.618,06 €	27.077,78 €	10.577,26 €	84.618,06 €
JEFE DE TALLER	10.398,76 €	5.000,73 €	15.399,50 €	2	30.798,99 €	9.855,68 €	15.399,50 €	30.798,99 €
ENCARGADO	8.026,51 €	3.947,04 €	11.973,55 €	28	335.259,35 €	107.282,99 €	11.973,55 €	335.259,35 €
	25.144,74 €	16.032,87 €	49.204,11 €	42	160.432,30 €	51.338,34 €	37.230,57 €	160.432,30 €

CONTABILIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.375,87 €	3.523,83 €	10.899,70 €	6	65.398,20 €	20.927,42 €	10.899,70 €	65.398,20 €
	20.748,58 €	9.938,13 €	30.686,72 €	7	85.185,22 €	27.259,27 €	30.686,72 €	85.185,22 €

COMPRA DE CHATARRA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.375,87 €	3.523,83 €	10.899,70 €	1	10.899,70 €	3.487,90 €	10.899,70 €	10.899,70 €
	20.748,58 €	9.938,13 €	30.686,72 €	2	30.686,72 €	9.819,75 €	30.686,72 €	30.686,72 €

COMPRAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.375,87 €	3.523,83 €	10.899,70 €	4	43.598,80 €	13.951,62 €	10.899,70 €	43.598,80 €
	20.748,58 €	9.938,13 €	30.686,72 €	5	63.385,82 €	20.283,46 €	30.686,72 €	63.385,82 €

VENTAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
VIAJANTE	8.585,03 €	4.142,81 €	12.727,83 €	2	25.455,67 €	8.145,81 €	12.727,83 €	25.455,67 €
	21.957,74 €	10.557,11 €	32.514,85 €	3	45.242,68 €	14.477,66 €	32.514,85 €	45.242,68 €

RECURSOS HUMANOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.372,72 €	6.414,30 €	19.787,02 €	1	19.787,02 €	6.331,84 €	19.787,02 €	19.787,02 €
GRADUADO SOCIAL	10.398,76 €	4.980,58 €	15.379,34 €	2	30.758,69 €	9.842,78 €	15.379,34 €	30.758,69 €
	23.771,48 €	11.394,88 €	35.166,36 €	3	50.545,70 €	16.174,63 €	35.166,36 €	50.545,70 €

5.4. AÑOS 4 Y 5

Con previsiones de la mejora económica del país, estipulamos para los dos años siguientes del proyecto una subida del sueldo del 3% en base al IPC, de tal forma que las

retribuciones del personal fijo de AcerCoil para el último año (dos subidas del 3%) sería la siguiente:

ACERÍA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.939,91 €	3.834,41 €	11.774,33 €	4	47.097,31 €	15.071,14 €	11.774,33 €	47.097,31 €
CAPATAZ DE PEONES	7.488,10 €	3.578,38 €	11.066,48 €	3	33.199,45 €	10.623,82 €	11.066,48 €	33.199,45 €
ENCARGADO	8.397,76 €	4.129,60 €	12.527,35 €	3	37.582,06 €	12.026,26 €	12.527,35 €	37.582,06 €
ESPECIALISTA	7.599,55 €	3.665,73 €	11.265,28 €	15	168.979,22 €	54.073,35 €	11.265,28 €	168.979,22 €
PEONES	7.457,98 €	3.623,57 €	11.081,54 €	12	132.978,51 €	42.553,12 €	11.081,54 €	132.978,51 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	12	193.341,14 €	61.869,17 €	16.111,76 €	193.341,14 €
	63.754,26 €	30.774,70 €	94.528,96 €	50	633.879,90 €	202.841,57 €	94.528,96 €	633.879,90 €

LAMINACIÓN								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.798,07 €	6.710,98 €	20.509,04 €	1	20.509,04 €	6.562,89 €	20.509,04 €	20.509,04 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.939,91 €	3.834,41 €	11.774,33 €	3	35.322,98 €	11.303,35 €	11.774,33 €	35.322,98 €
CAPATAZ DE PEONES	7.488,10 €	3.578,38 €	11.066,48 €	3	33.199,45 €	10.623,82 €	11.066,48 €	33.199,45 €
ESPECIALISTA	7.599,55 €	3.665,73 €	11.265,28 €	6	67.591,69 €	21.629,34 €	11.265,28 €	67.591,69 €
PEONES	7.457,98 €	3.623,57 €	11.081,54 €	16	177.304,68 €	56.737,50 €	11.081,54 €	177.304,68 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	6	96.670,57 €	30.934,58 €	16.111,76 €	96.670,57 €
	55.163,33 €	26.645,10 €	81.808,44 €	35	430.598,41 €	137.791,49 €	81.808,44 €	430.598,41 €

SERVICIOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
OFICIAL DE 1ª	8.153,77 €	3.936,82 €	12.090,60 €	1	12.090,60 €	3.868,99 €	12.090,60 €	12.090,60 €
OFICIAL DE 1ª VERIFICADOR	8.153,77 €	3.936,82 €	12.090,60 €	6	72.543,59 €	23.213,95 €	12.090,60 €	72.543,59 €
ALMACENERO	7.738,10 €	3.695,86 €	11.433,96 €	4	45.735,84 €	14.635,47 €	11.433,96 €	45.735,84 €
MOZO DE ALMACÉN	7.331,47 €	3.533,20 €	10.864,67 €	3	32.594,01 €	10.430,08 €	10.864,67 €	32.594,01 €
BASCULERO	7.337,49 €	3.548,26 €	10.885,76 €	3	32.657,27 €	10.450,33 €	10.885,76 €	32.657,27 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	10	161.117,62 €	51.557,64 €	16.111,76 €	161.117,62 €
	63.585,58 €	30.593,97 €	94.179,56 €	28	377.441,14 €	120.781,16 €	94.179,56 €	377.441,14 €

CALIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
JEFE DE LABORATORIO	11.283,35 €	5.430,83 €	16.714,18 €	1	16.714,18 €	5.348,54 €	16.714,18 €	16.714,18 €
AUXILIAR LABORATORIO	7.729,07 €	3.689,83 €	11.418,90 €	6	68.513,39 €	21.924,29 €	11.418,90 €	68.513,39 €
ANALISTA DE 1ª	8.828,49 €	4.268,16 €	13.096,64 €	9	117.869,78 €	37.718,33 €	13.096,64 €	117.869,78 €
	41.832,15 €	20.099,79 €	61.931,94 €	17	223.799,57 €	71.615,86 €	61.931,94 €	223.799,57 €

OFICIAL TÉCNICA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
OFICIAL DE 1ª	8.153,77 €	3.936,82 €	12.090,60 €	1	12.090,60 €	3.868,99 €	12.090,60 €	12.090,60 €
OFICIAL DE 2ª	8.045,34 €	3.846,46 €	11.891,80 €	6	71.350,80 €	22.832,26 €	11.891,80 €	71.350,80 €
	30.190,35 €	14.494,26 €	44.684,61 €	8	104.143,61 €	33.325,95 €	44.684,61 €	104.143,61 €

MANTENIMIENTO MECÁNICO Y ELÉCTRICO								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.939,91 €	3.834,41 €	11.774,33 €	4	47.097,31 €	15.071,14 €	11.774,33 €	47.097,31 €
CAPATAZ DE PEONES	7.488,10 €	3.578,38 €	11.066,48 €	8	88.531,86 €	28.330,19 €	11.066,48 €	88.531,86 €
JEFE DE TALLER	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	2	32.223,52 €	10.311,53 €	16.111,76 €	32.223,52 €
ENCARGADO	8.397,76 €	4.129,60 €	12.527,35 €	28	350.765,92 €	112.245,09 €	12.527,35 €	350.765,92 €
	26.307,74 €	16.774,43 €	51.479,93 €	42	167.852,69 €	53.712,86 €	38.952,57 €	167.852,69 €

CONTABILIDAD								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.717,02 €	3.686,82 €	11.403,84 €	6	68.423,03 €	21.895,37 €	11.403,84 €	68.423,03 €
	21.708,26 €	10.397,79 €	32.106,05 €	7	89.125,24 €	28.520,08 €	32.106,05 €	89.125,24 €

COMPRA DE CHATARRA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.717,02 €	3.686,82 €	11.403,84 €	1	11.403,84 €	3.649,23 €	11.403,84 €	11.403,84 €
	21.708,26 €	10.397,79 €	32.106,05 €	2	32.106,05 €	10.273,94 €	32.106,05 €	32.106,05 €

COMPRAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.717,02 €	3.686,82 €	11.403,84 €	4	45.615,35 €	14.596,91 €	11.403,84 €	45.615,35 €
	21.708,26 €	10.397,79 €	32.106,05 €	5	66.317,57 €	21.221,62 €	32.106,05 €	66.317,57 €

VENTAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
VIAJANTE	8.982,10 €	4.334,42 €	13.316,53 €	2	26.633,05 €	8.522,58 €	13.316,53 €	26.633,05 €
	22.973,34 €	11.045,40 €	34.018,74 €	3	47.335,27 €	15.147,29 €	34.018,74 €	47.335,27 €

RECURSOS HUMANOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
GRADUADO SOCIAL	10.879,73 €	5.210,95 €	16.090,68 €	2	32.181,35 €	10.298,03 €	16.090,68 €	32.181,35 €
	24.870,97 €	11.921,92 €	36.792,89 €	3	52.883,57 €	16.922,74 €	36.792,89 €	52.883,57 €



PLAN FINANCIERO

ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

1. HORIZONTE TEMPORAL.....	3
2. INVERSIONES INICIALES.....	3
3. COSTES FIJOS Y VARIABLES.....	3
3.1. Costes Salariales.....	3
3.2. Costes de Funcionamiento año 1.....	4
3.3. Costes Variables año 1.....	4
4. OTRAS ESTIMACIONES PARA LOS CÁLCULOS.....	5
4.1. Plazos de Cobro/Pago.....	5
4.2. Existencias y Almacén.....	5
4.3. IVA de Ventas y de Inversiones Iniciales.....	6
4.4. Tasa de Incremento Interanuales.....	6
4.5. Reparto de Dividendos.....	6
5. FINANCIACIÓN.....	6
5.1. Capital Social.....	6
5.2. Pasivo a largo plazo.....	7
6. Resultados económicos.....	¡Error! Marcador no definido.

1. HORIZONTE TEMPORAL

Se ha utilizado un horizonte temporal a largo plazo de 5 años para las estimaciones económicas-financieras del proyecto, partiendo de la previsión de ventas, de los gastos estimados y de los costes de producción (teniendo en cuenta el IVA). El inicio de la actividad comenzará en enero del 2014, por lo que las predicciones se harán para los años 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018.

2. INVERSIONES INICIALES

Sería la cantidad de capital necesario para la puesta en marcha del negocio en el año de inicio. A continuación, desarrollaremos las inversiones en activo fijo necesarias para dicha puesta en marcha:

Las inversiones iniciales hace referencia a toda la inversión en maquinaria e instalaciones necesarias para su puesta en funcionamiento.

Su montante final ascenderá a 59.000.000 €.

3. COSTES FIJOS Y VARIABLES

Los costes fijos podemos clasificarlos en gastos de personal y gastos de funcionamiento. Los costes variables son principalmente los de los materiales necesarios para la realización de proyectos.

3.1. Costes Salariales

Los costes salariales, ya descritos en el plan de Recursos Humanos, han sido calculados según el número de empleados y las bases salariales de los distintos empleados en base al convenio provincial del sector del acero.

Para estimación de los salarios, se ha supuesto un incremento del 1,4% para todos lo empleados en los años 2 y 3 (según el incremento mínimo establecido por los principales sindicatos para el año 2011 y 2012), y a partir del año 4 y 5 del 3% (suponiendo una mejora en la economía nacional y aumentos de IPC). Los datos sin

embargo serán revisables debido a la volatilidad de la economía europea, y sobre todo nacional.

El coste en Seguridad Social asociado a los salarios se ha estimado en un 32% de la masa salarial, pues todos los trabajadores de la empresa están incluidos en el régimen general de la Seguridad Social.

3.2. Costes de Funcionamiento año 1

Gastos fijos	Datos	Nº pagos anuales	Totales anuales
Licencias Programas Informáticos	243.781	1	-
Telefonía Fija / Internet	50	12	600
Compañía de Seguridad	30	12	360
Publicidad	18.280	1	-
Asesoría y profesionales independientes	2.400	12	28.800
Arrendamientos / Alquileres	2.450	12	29.400
Congresos / Ferias	20.000	1	-
TOTAL GASTOS FIJOS			341.221

3.3. Costes Variables año 1

Incluiremos los costes directos asociados al proyecto. Para las estimaciones económicas se tendrá en cuenta los costes directos materiales, puesto que el coste de mano de obra se contempla como coste fijo salarial.

Costes por proyecto	Precio/ud	Cantidad	Total
Coste Chatarra	330 €/Tn	200.000	66.000.000
Coste Aditivos	34 €/Tn	200.000	6.800.000
Tasa portuarias	3,92 €/Tn	200.000	794.200
Suministro de Electricidad y Gas Natural	1.287.500	12	15.450.000
Agua, saneamiento y basura	924.093	6	5.544.560

Teléfonos móviles	2.120	12	26.000
Material de oficina / Papelería	3.283	12	39.400
TOTAL COSTES VARIABLES			94.630.760

4. OTRAS ESTIMACIONES PARA LOS CÁLCULOS

4.1. Plazos de Cobro/Pago

El cobro a clientes se efectuará en 30 días.

El pago a proveedores se ha estimado a 30 días. Esto supone que los pagos y cobros estén acompañados y no tengamos que recurrir a la financiación con circulante para el pago a proveedores y podamos autofinanciar las compras con las ventas.

4.2. Existencias y Almacén

Los acopios de existencias iniciales almacenadas que se tendrán será para capacidad de producción de 30 días sin necesidad de reponer existencias.

Se disponen de un almacén intermedio durante el proceso de fabricación para la espera del producto terminado de la fase 1 de acería en la entrada de la fase 2 laminación, con capacidad para una semana de producción de acero.

El almacén final donde se guardarán las existencias finales tendrá capacidad suficiente para almacenar 1 mes de producción ininterrumpido.

La estrategia a seguir será tener la menor cantidad posible de materiales almacenados, para ello siguiendo un riguroso plazo de entregas que se acomode a las realidades de la demanda.

La mitad de la producción total anual se refiere a las ventas destinadas a TRH, debido a que somos su único proveedor. Es por ello que seguiremos un plan de producción rígido al conocer la demanda mensual que tendremos por parte de nuestro cliente principal, evitando posibles situaciones de confusión.

Por otra parte la otra mitad de la producción destinada a la exportación en Europa Occidental y sobre todo Norte de África, es más variable la demanda a lo largo del año, por lo que será necesario un plan de almacenamiento con el que podamos garantizar el suministro de pedidos imprevistos. Aun así, como la producción es muchas veces bajo la demanda del cliente, con las características que ellos solicitan, la situación antes descrita serán excepcionales.

4.3. IVA de Ventas y de Inversiones Iniciales

La tasa de IVA a considerar será el 18%, la tasa normal.

4.4. Tasa de Incremento Interanuales

La tasa de incremento de los gastos fijos se sitúa en el correspondiente al IPC. Debido a la volatilidad económica y el continuo cambio de valores debido a la economía globalizada los valores tendrán que ser revisados trimestralmente. Para el año 1 la tasa estimada de IPC, y por tanto de incrementos de gastos se sitúa en el 2,1%.

4.5. Reparto de Dividendos

Durante los cinco primeros años no se realizarán repartos de dividendos entre los accionistas de AcerCoil, destinando todos los beneficios para reforzar la empresa.

5. FINANCIACIÓN

5.1. Capital Social

Capital social inicial para la constitución de la Sociedad de 60.000 € que se ampliara sucesivamente con ampliaciones de capital

FINANCIACION POR DEUDA:

AYUDAS PROPIAS: Las ayudas de los organismos públicos son muy variadas:

- Ayudas directas a la contratación de trabajadores
- Bonificaciones de las cuotas a la Seguridad Social
- Incentivos fiscales
- Ayudas financieras
- Asesoramiento empresarial
- Ayudas a la inversión
- Ayudas al fomento de la innovación

- Ayudas para mejora de la competitividad
- Ayudas a la Investigación y Desarrollo (I+D)...

5.2. Pasivo a largo plazo

Como financiación de las inversiones, hemos supuesto además que cubriremos nuestras necesidades mediante un préstamo participativo en sindicación bancaria que asciende a 20.000.000 euros a 12 años con un tipo de interés nominal del EURIBOR + 3%. La amortización del principal se hace anual sin años de carencia. Capital Riesgo participara en nuestro proyecto con 20.000.000 euros y en cuestión de subvenciones tendremos 10.000.000

6. RESULTADOS ECÓNICOS

A continuación se presentan los principales resultados económicos obtenidos durante los 5 años del horizonte temporal.

Previsiones económicas	Año 1 2013	Año 2 2014	Año 3 2015	Año 4 2016	Año 5 2017
Previsión de ventas	100.000.000	115.000.000	140.000.000	155.000.000	175.000.000
	0	0	0	0	0
Gastos de explotación	97.057.926	111.229.584	131.671.684	140.860.968	214.065.086
Resultados neto	-870.289	-252.061	3.347.517	6.486.158	11.206.190
Beneficios antes de impuestos	3.542.074	4.370.416	8.928.316	14.739.032	20.416.039
Previsión de flujos de caja	2.722.374	3.340.602	6.940.180	10.078.820	14.798.853

En los datos presentados, podemos observar que partir del tercer año se obtienen beneficios. Tan solo los dos primeros años se incurren en pérdidas, derivadas de la fuerte inversión inicial correspondiente al desarrollo y adecuación de instalaciones. Las

previsiones de venta resultan conservadoras pues suponen como mercado potencial los contratos ya cerrados y un incremento sobre este de un 12 % aprox.

Para el análisis de la inversión hemos realizado el cálculo de los siguientes criterios:

Tipo de Interes	7,50%
Inversión inicial	- 59.000.000,00 €
Pago futuro 1	2.722.374,00 €
Pago futuro 2	3.340.602,00 €
Pago futuro 3	6.940.180,00 €
Pago futuro 4	10.078.820,00 €
Pago futuro 5	14.798.853,00 €
Pago futuro 6	14.798.853,00 €
Pago futuro 7	14.798.853,00 €
Pago futuro 8	14.798.853,00 €
Pago futuro 9	14.798.853,00 €
Pago futuro 10	14.798.853,00 €
Pago futuro 11	14.798.853,00 €
Pago futuro 12	14.798.853,00 €
Pago futuro 13	14.798.853,00 €
Pago futuro 14	14.798.853,00 €
Pago futuro 15	14.798.853,00 €
VAN	40.621.830,19 €
PAYBACK	8.478.535,00 AÑO 8
TIR	15,14%

Hay que tener en cuenta que para el cálculo del punto de equilibrio, no se han considerado los gastos financieros, solamente gastos fijos y amortizaciones. El coeficiente de seguridad nos permite saber se estamos vendiendo por encima del punto de equilibrio. En el primer año, no llegamos a esa cifra de ventas, debido a nuestra escasa penetración en el mercado, pero en los años siguientes se cubren costes y se obtiene beneficios



PLAN DE CONSOLIDACIÓN

ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

1. FASE DE CONSOLIDACIÓN DEL PROYECTO	3
1.1. Modelo de Gestión	3
1.2. Objetivos Estratégicos	3
1.3. Objetivos Comerciales	4
2. PLAN DE CONTINGENCIAS	5
3. PLAN DE DESARROLLO	8
3.1. Aumento de Producción	8
3.2. Introducción Nuevos Mercados.....	8

1. FASE DE CONSOLIDACIÓN DEL PROYECTO

El objetivo de la fase de consolidación es demostrar la viabilidad del proyecto de AcerCoil a medio y largo plazo. Para ello estudiaremos el modelo de gestión con sus KPI's como indicadores y elaboraremos los correspondientes planes de contingencias (para prevenir y erradicar futuros problemas) y de desarrollo, en el cual fijaremos la proyección de la empresa a medio plazo.

Esta fase de consolidación ayuda a la empresa tanto a nivel interno como externo. En el primer caso ayuda a tener una visión a medio plazo con unos objetivos que cumplir, la razón de ser de la empresa y hacia donde se quiere dirigir.

De cara al exterior (accionistas, nueva búsqueda de financiación, etc.) esta fase de consolidación dará mayor credibilidad y consistencia al proyecto, demostrando no sólo la viabilidad de AcerCoil en el horizonte de 5 años, sino en el futuro.

1.1. Modelo de Gestión

En el modelo de gestión de AcerCoil se reflejarán los objetivos de la empresa a medio plazo. Estos objetivos serán marcados por el consejo de administración en consonancia con los datos y opiniones aportados por los jefes/responsables de cada departamento de la empresa. Marcar objetivos sin hacer un seguimiento y un estudio a la finalización de los mismos sería una pérdida de información básica para conocer la marcha de la empresa. Es por ello por lo que hay que nombrar a un responsable de hacer dicho seguimiento (dicotomía con los responsables del departamento de cada objetivo). El responsable será el del departamento de gestión de calidad y medio ambiente. Nombramos este puesto debido a que las normas ISO ya imponen marcar objetivos de la empresa en cuanto calidad/satisfacción del cliente y reducción de contaminación en todas sus variantes. El personal que esté a cargo de este puesto está acostumbrado al seguimiento de los objetivos y al trato con el personal responsable de los departamentos del resto de la empresa.

A continuación pasamos a definir los KPI's (indicadores claves del desempeño), haciendo una división entre los surgidos por sr objetivos estratégicos y comerciales.

1.2. Objetivos Estratégicos

- ✚ Dar a conocer a la empresa entre los clientes durante los primeros años de la actividad empresarial de AcerCoil. Para ello mediremos la captación de nuevos clientes.

KPI: número de clientes año n - número de clientes año n-1

- ✚ Aumentar la cuota de mercado respecto al año anterior (muy relacionado con el anterior). De esta forma conseguiríamos reducir la cuota de nuestros competidores, siendo un factor clave para dar a conocer la empresa.

KPI: número de clientes AcerCoil/número de clientes potenciales (%)

- ✚ Mejora de la satisfacción de los clientes, a través de la disminución de las quejas de los clientes en el tiempo.

KPI: número de incidencias con los clientes año n/año n-1 (%)

- ✚ Uno de los indicadores estratégicos más importantes para las empresas es el de la mejora de la rentabilidad de su negocio. Es por ello por lo que incluimos este importante indicador para dicho objetivo estratégico que se marca AcerCoil.

KPI: EBITDA/activo total de AcerCoil

- ✚ Uno de los factores que más influyen en la cadena de valor de nuestra empresa es el correcto servicio al cliente, por lo que el indicador de “optimización de los plazos de entrega” adquiere un mayor nivel de importancia.

KPI: % cumplimiento plazos de entrega

1.3.Objetivos Comerciales

- ✚ Aumentar la facturación en ventas respecto al año anterior.

KPI: facturación por ventas año n – facturación año n-1

- ✚ A medida que pasen los años y la empresa sea más conocida y respetada, se ganará fuerza de negociación frente a los proveedores de chatarra. Debido a esto, el margen de beneficios aumentará a medida que transcurran los años, siendo el beneficio neto de AcerCoil mayor respecto al principio de su actividad.

KPI: ventas/compras año n - ventas/compras año n-1 (%)

- ✚ Para AcerCoil no es sólo importante la captación de nuevos clientes, sino también la tasa de fuga de éstos. Queremos reducir al máximo la pérdida de cuota debido a la pérdida de clientes y hacer el embudo cuanto más estrecho mejor.

KPI: número de clientes año n – número de clientes año n-1

- ✚ A medida que aumenten nuestras ventas y consigamos el reconocimiento del nombre “AcerCoil” dentro del mercado, uno de los objetivos comerciales más importantes será la introducción de nuestro producto en países con demanda de producción, donde podamos, incluso, sacar mayor margen de beneficios por incremento del precio de las bobinas de alambIÓN.

KPI: número de países presentes AcerCoil año n – número presentes Acercoil año n-1

2. PLAN DE CONTINGENCIAS

El plan de contingencias sigue el conocido ciclo de vida PDCA (plan-do-check-act, es decir, planificar-hacer-comprobar-actuar).



Nace de un análisis de riesgo donde, entre otras amenazas, se identifican aquellas que afectan a la continuidad del negocio. Sobre dicha base se seleccionan las contramedidas más adecuadas entre diferentes alternativas, siendo plasmadas en el plan de contingencias junto con los recursos necesarios para ponerlo en marcha. El plan debe ser revisado periódicamente. Generalmente, la revisión será consecuencia de un nuevo análisis de riesgo.

El plan de contingencias tiene como objetivo garantizar la continuidad de la actividad de AcerCoil, eliminando o reduciendo las vulnerabilidades y haciéndola mas solvente frente a situaciones críticas, preparándola para volver a un modo de funcionamiento normal con una respuesta adecuada en la gestión de la crisis.

En la siguiente tabla se detalla el análisis realizado a cada uno de los KPI's descritos en el modelo de gestión anterior:

KPI	PROBABILIDAD DESVIACIÓN	IMPACTO DE DESVIACIÓN	ACCIONES PREVENTIVAS	ACCIONES CORRECTIVAS
Captación de clientes	Media	Alta	Promoción del producto	Incremento esfuerzo comercial
			Formación comercial	
Aumento cuota de mercado	Baja	Media	Fortalecer la marca	Potenciar la promoción
				Mejorar el producto (I+D+i)
Mejora satisfacción de clientes	Baja	Alta	Encuesta satisfacción	% descuento próxima compra
			Seguimiento del cliente	
Mejora rentabilidad	Baja	Media	Control de ventas mensuales	Alquilar equipos
Optimización plazos de entrega	Media	Alta	Trazabilidad del producto	% descuento próxima compra
				Contratación nueva logística
Aumento facturación	Baja	Media	Fortalecer la marca	Aumentar esfuerzo comercial
			Potenciar acción comercial	Mejorar el producto (I+D+i)
			Satisfacer al cliente	Ampliar producción
Aumento poder de negociación	Baja	Media	Formación negociación departamento compras	Búsqueda nuevos proveedores
Disminución tasa de fuga	Media	Alta	Mejora satisfacción del cliente	Aumento esfuerzo comercial
				Mejorar el producto (I+D+i)
Entrada en nuevos mercados	Baja	Media	Fortalecer la marca	Mejorar el producto (I+D+i)
			Estudios de mercado	Potenciar la promoción
			Formación comercial	Incremento esfuerzo comercial

3. PLAN DE DESARROLLO

Con el plan de desarrollo, se pretende definir los objetivos a medio y largo plazo de AcerCoil. Nos vamos a centrar en dos puntos básicos para nuestro negocio, como son: aumento de la producción anual del producto comercializado y la introducción del mismo en mercados con alto nivel de demanda.

3.1. Aumento de Producción

Las ventas de AcerCoil van muy ligadas a su producción. En el quinto año de negocio se llega a la máxima producción de la fábrica (350.000 toneladas). El límite de la producción la marca el horno de fundición de la chatarra, con una capacidad de fundición de 80 toneladas. Concluidos los 5 años, y devuelto el préstamo con intereses a la institución de capital riesgo, se procederá a la compra de un nuevo horno de fundición, con lo que la capacidad de producción de AcerCoil aumentará.

Con esta compra se estima un aumento de producción anual del 43%, consiguiendo así un total de producción de bobinas de acero de 500.500 toneladas.

3.2. Introducción Nuevos Mercados

Con un aumento de producción anual de 150.500 toneladas anuales, podemos aumentar nuestra cuota de mercado, ampliando a su vez la presencia internacional de la marca AcerCoil. Tras realizar los convenientes estudios de mercado y estudiando las fichas país de los elegidos, nos centraremos en aquellos que sean más rentables para la empresa.

La mayor rentabilidad viene dada por la ventaja competitiva de AcerCoil, que no es más que su situación geográfica. Recordar que la fábrica de producción se sitúa en pleno muelle de Sevilla, por lo que los costes variables de transporte hasta el buque son nulos. Debido a esto, los países elegidos para penetrar en ellos, tendrán que ser aquellos que tengan acceso vía marítima y se tengan una alta demanda de nuestro producto.



CONCLUSIONES

ACERCOIL, S.A.

“No permitas que destruyan tus ilusiones. Es preciso saber lo que se quiere; cuando se quiere, hay que tener el valor de decirlo, y cuando se dice, es menester tener el coraje de realizarlo”.
Georges Clemenceau

Conclusiones

AcerCoil se presenta como una gran oportunidad de negocio que apuesta por la creación de industria en Andalucía, fomentando el empleo y el enriquecimiento de nuestro país, siendo creadora de riqueza.

Somos valientes, porque somos pioneros, pero basamos nuestro atrevimiento en fundamentos sólidos de una oportunidad de negocio estudiada por profesionales y con una clara visión de negocio rentable que enriquezca a Sevilla, Andalucía y España y sin duda a los inversores y emprendedores de la idea.

El negocio tiene puntos clave a analizar, ve la oportunidad de negocio en varias situaciones existentes. En un primer lugar el negocio de la bobina de acero nace al tener la posibilidad de asegurar la mitad de la producción de la necesidad de nuestro vecino TRH, primer consumidor de bobina de nuestro país, ahorrando costes de transporte y logística y adaptándonos a necesidades mutuas, pudiendo innovar y mejorar juntos.

La situación geográfica de la fábrica en el puerto de Sevilla, en concreto en la antigua fábrica de Astilleros, nos permite en primer lugar ahorrar costes de construcción en instalaciones y tener acceso directo a una vía marítima que nos ponga en contacto con el mercado global del metal, ahorrando en los costes lógicos de transporte, y dando facilidad de acceso a nuestros productos por parte de nuestros clientes.

El proceso de operaciones estará basado en las técnicas más modernas de acería, transformando la chatarra en acero de la manera más eficiente posible. Contaremos con una plantilla de 200 trabajadores que permitirá alcanzar nuestra máxima capacidad productiva a partir del tercer año de funcionamiento de la planta.

Optaremos por subcontratar y externalizar aquellos servicios que no sean los puros del negocio o necesiten una especialización, como son, personal de vigilancia, limpieza, mantenimiento externo de la planta, prevención de riesgos laborales y departamento legal (fiscalidad, laboral, administración medio ambiental, etc.).

Las previsiones de productividad de la planta nos dice que en el quinto año de actividad alcanzaremos la máxima producción de la fábrica (360.000 toneladas). El límite de la producción la marca el horno de fundición de la chatarra, con una capacidad de fundición de 80 toneladas. Concluidos los 5 años, y devuelto el préstamo con intereses a la institución de capital riesgo, se procederá a la compra de un nuevo horno de fundición, con lo que la



capacidad de producción de AcerCoil aumentará. Esto nos permitirá introducirnos en nuevos mercados y CRECER.



ANEXOS

ACERCOIL, S.A.

ÍNDICE

❖ ANEXO COMERCIAL.....	3
❖ ANEXOS FINANCIEROS.....	6
1. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	6
2. TESORERÍA	8
3. BALANCE PROVISIONAL.....	10
❖ ANEXOS RSC.....	12
❖ ANEXOS PLANO	16
❖ ANEXO IMPLANTACIÓN.....	17
❖ ANEXO LEGAL.....	18

❖ ANEXO COMERCIAL

PLAN DE VENTAS

Toneladas	200000,00	230000,00	280000,00	310000,00	350000,00
€/ton	500	500	500	500	500
Total €	100.000.000	115.000.000	140.000.000	155.000.000	175.000.000

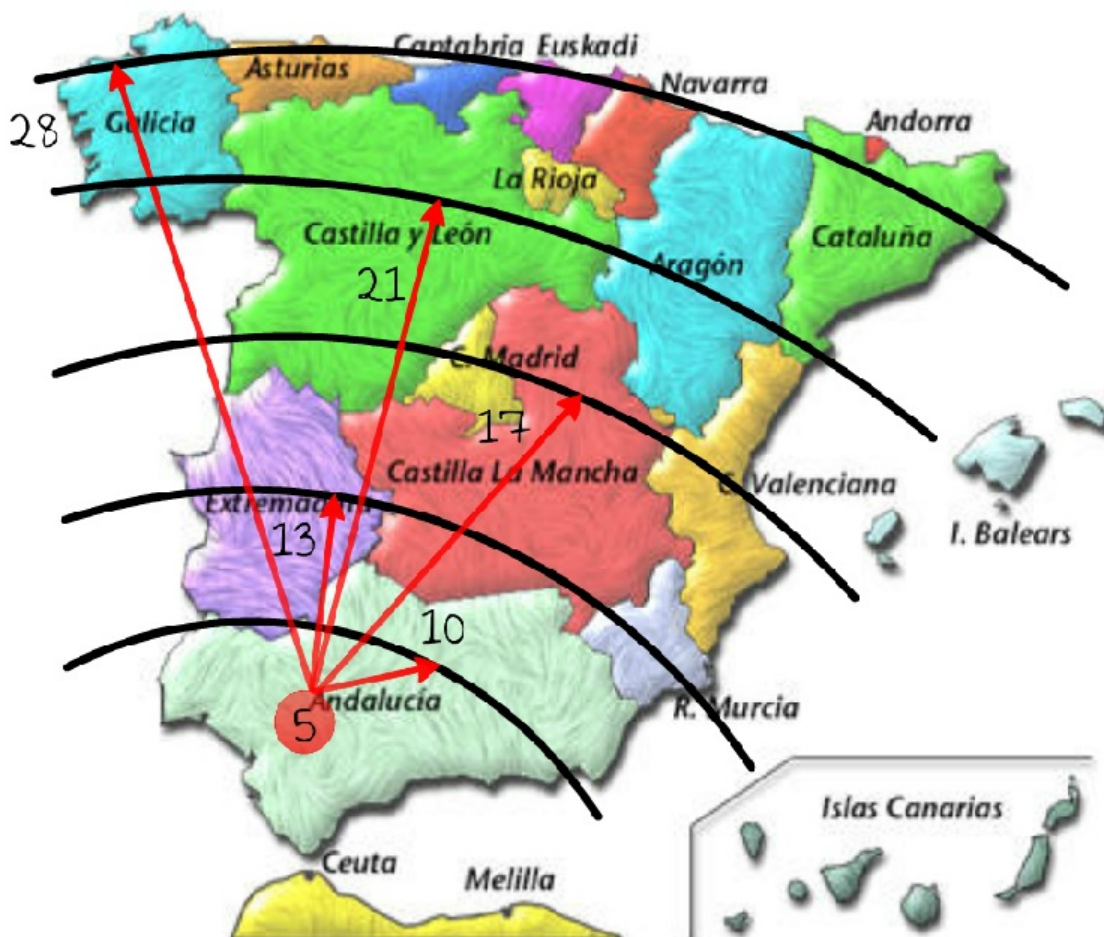
CLIENTES ESPAÑA	TONELADAS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cientes Transformadores a Mallas					
TRH	150.000	160.000	180.000	200.000	200.000
Manufacturera de Acero (Dos Hermanas)	101250	108000	121500	135.000	135.000
Inmecasa (Los Palacios)	37500	40000	45000	50.000	50.000
Sardinero (Valencia)	45000	48000	54000	60.000	60.000
Omnia (Navarra)	33750	36000	40500	45.000	45.000
Azcarreta (País Vasco)	18750	20000	22500	25.000	25.000
Repe (Zaragoza)	48750	52000	58500	65.000	65.000
Gallega de Mallas (Coruña)	41250	44000	49500	55.000	55.000
TOTAL	476.250	508.000	571.500	635.000	635.000
Cientes Transformadores a Otros	375000	400000	450000	500.000	500.000

CLIENTES PORTUGAL

TONELADAS

Clientes Transformadores a Otras	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Fabricela	150.000	160.000	180.000	200.000	150.000
Codimetel	101.250	108.000	121.500	135.000	60.000
Coutinho	37.500	40.000	45.000	50.000	75.000
TOTAL	213.750	228.000	256.500	285.000	285.000

En España y Portugal los pedidos se entregarán en mano al cliente en el destino planteado por estos, será por transporte terrestre. En la siguiente figura se plantea los diferentes portes de la mercancía según la distancia:



Lo que AcerCoil planea y tendrá como objetivo primario será la venta de toda la producción posible en el territorio peninsular, especialmente cuanto más cerca de su centro de acción (Sevilla). Ya que a más distancia del cliente, menos competitivos seremos.

De tal modo, en caso de no vender toda la producción iremos ampliando el radio de venta, así como contratación con Steel Traders para su venta fuera de España. Con los Steel Traders, fuera de España, la venta será vía marítima y con contrato de Incoterms 2010 FOB con carta de crédito, de tal modo que el trader traerá un buque para ser cargado en nuestro muelle particular, le dejaremos la mercancía dentro y será cobrada en el acto.

La estrategia comercial será por tanto:

- Localización de AcerCoil
- Anillos concéntricos a la localización: cuanto más cerca más competitivos somos
- Costes portes a Península Ibérica
- Suponemos que los costes de fabricación son iguales para todos nuestros competidores

Los mercados que tendremos serán dos:

- Península Ibérica: la meta principal es vender toda la producción aquí, para ser lo más competitivos posibles. El precio medio de venta de los competidores de la península ronda los 550 €/ton. Por lo que si situamos nuestros precios en los 500 €/ton, la ventaja en cuanto a precios que ofrecemos es evidente, 50 €/ton.
- Mercados exteriores: Norte de África y Europa Occidental: se comercializa a través de Steel traders. AcerCoil oferta en condiciones FOB y cobros a través de carta de crédito. Los contratos serán de un máximo de 10.000 ton por buque. El precio de venta con los Steel traders será de 500 €/ton.

❖ ANEXOS FINANCIEROS

1. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Pérdidas y Ganancias	1	2	3	4	5
Ingresos	100.600.000	115.600.000	140.600.000	155.600.000	175.600.000
ventas	100.000.000	115.000.000	140.000.000	155.000.000	175.000.000
subvenciones	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
compras	72.800.000	84.400.000	97.720.000	103.540.000	113.400.000
materia prima	66.000.000	75.900.000	88.200.000	93.000.000	101.500.000
aditivos	6.800.000	8.500.000	9.520.000	10.540.000	11.900.000
Margen de contribución	27.800.000	31.200.000	42.880.000	52.060.000	62.200.000
Costes de Personal	1.472.250	1.492.861	3.128.359	3.222.210	3.318.876
Sueldos y salarios	1.001.130	1.015.146	2.127.284	2.191.103	2.256.836
Cargas sociales	471.120	477.716	1.001.075	1.031.107	1.062.040
Gastos generales	22.785.676	25.336.723	30.823.325	34.098.759	38.465.086
Alquiler instalaciones	481.222	177.022	179.500	184.885	190.432
licencia informatica	206.594	0	0	0	0
Servicios profesionales	28.800	29.203	29.612	30.500	31.415
compañía de seguridad	360	360	360	360	360
Suministros, Telefonía, Mensajería	26.040	26.040	26.040	26.040	26.040
Publicidad	16.900	16.093	16.041	15.851	16.897
Gastos diversos	43.400	29.960	29.960	29.960	29.960
servicios exteriores	33.600	34.070	34.547	35.584	36.651
consumos luz	15.450.000	17.767.500	21.630.000	23.947.500	27.037.500

consumo agua	5.544.560	6.376.244	7.762.384	8.594.068	9.702.980
tasas portuarias	794.200	877.230	1.111.880	1.231.010	1.389.850
Servicios bancarios	160.000	3.000	3.000	3.000	3.000
EBITDA	3.542.074	4.370.416	8.928.316	14.739.032	20.416.039
- Amortizaciones Inmovilizado Material	3.541.344	3.541.344	3.541.344	3.541.344	3.541.344
- Amortiz. Inmovilizado Intangible	0	624	624	624	624
BAIT	730	828.448	5.386.348	11.197.064	16.874.071
Intereses deuda largo	844.000	788.535	685.188	577.481	465.228
Intereses deuda corto	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
BAT	-1.243.270	-360.087	4.301.160	10.219.583	16.008.843
Impuestos (30%)	-372.981	-108.026	953.643	3.733.425	4.802.653
Base Imponible acumulada	0	0	953.643	4.687.068	9.489.721
Resultado Neto	-870.289	-252.061	3.347.517	6.486.158	11.206.190
Resultado Acumulado	-870.289	-1.122.350	2.225.167	8.711.325	19.917.515
Dividendos	0	0	0	0	0

2. TESORERÍA

TESORERÍA	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL	0	2.052.605	1.537.976	2.742.276	4.945.604
ENTRADAS	168.701.370	124.546.575	151.621.918	167.867.123	189.527.397
Cobro ventas	108.301.370	124.546.575	151.621.918	167.867.123	189.527.397
Disposiciones póliza	10.000.000	0	0	0	0
Subvenciones	10.000.000	0	0	0	0
Prestamos	20.000.000	0	0	0	0
Capital Riesgo	20.400.000	0	0	0	0
SALIDAS	166.648.765	125.061.204	150.417.618	165.663.796	180.955.307
Pago Compras MP y Aditivos	78.783.562	91.336.986	105.751.781	112.050.137	122.720.548
Pago por Inversion	59.000.000	0	0	0	0
Pago gastos personal	1.538.537	1.733.853	3.466.572	3.762.887	3.899.985
Sueldos y salarios	917.702	1.013.978	2.042.190	2.194.164	2.268.235
Seguridad Social Empresa y trabajador	510.416	571.104	1.140.165	1.232.318	1.270.699
Retenciones IRPF	110.419	148.771	284.217	336.405	361.051
Pago gastos generales	23.493.257	25.878.215	31.379.586	34.714.556	39.145.931
Alquiler instalaciones	520.522	281.308	285.247	293.804	302.618
licencia informatica	243.781	0	0	0	0
Servicios profesionales	31.152	37.000	43.945	52.955	63.813
compañía de seguridad	389	425	428	428	428
Suministros, Telefonía, Mensajería	28.167	30.694	30.923	30.944	30.946
Publicidad	18.280	19.069	19.141	19.147	19.148

Gastos diversos	46.944	31.731	30.348	30.222	30.211
servicios exteriores	36.344	43.166	51.270	61.781	74.448
consumo luz y gas	15.192.500	17.471.375	21.269.500	23.548.375	26.586.875
consumo agua	5.997.366	6.896.971	8.396.312	9.295.917	10.495.390
concesion administrativa	450.182	152.285	154.417	167.310	172.329
tasas portuarias	780.963	898.108	1.093.349	1.210.493	1.366.686
Servicios bancarios	146.667	16.083	4.707	3.178	3.039
Pago de IVA Ejercicio	595.934	780.475	1.592.797	2.745.474	3.773.538
Servicio de la deuda	2.558.334	4.449.692	6.435.694	9.421.104	7.405.899
Intereses deuda largo	844.000	1.600.726	1.483.381	1.361.084	1.233.626
Intereses deuda corto	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Amortización deuda largo	1.314.334	2.448.966	2.552.313	2.660.020	2.772.273
Amortización deuda corto	0	0	2.000.000	5.000.000	3.000.000
Saldos Acreedores	679.141	881.984	1.791.188	2.969.638	4.009.406
Hac. Pub. Acreed. IRPF	36.806	49.590	94.739	112.135	120.350
Hac. Púb. Acreed. IVA	595.934	780.475	1.592.797	2.745.474	3.773.538
Org. Seg. Social Acreed.	46.401	51.919	103.651	112.029	115.518
SALDO FINAL	2.052.605	1.537.976	2.742.276	4.945.604	13.517.694

3. BALANCE PROVISIONAL

ACTIVO	1	2	3	4	5
ACTIVO NO CORRIENTE	55.748.331	52.155.668	48.563.006	44.970.343	41.377.680
INMOVILIZADO INTANGIBLE	205.275	153.956	102.638	51.319	0
APLICACIONES INFORMÁTICAS	206.594	206.594	206.594	206.594	206.594
CERTIFICADOS CALIDAD EMPRESA Y PRODUCTO	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
AMORT. ACUM. INMOV. INTANG.	-51.319	-102.638	-153.956	-205.275	-256.594
INMOVILIZADO MATERIAL	55.543.056	52.001.712	48.460.368	44.919.024	41.377.680
EQUIPOS INFORMÁTICOS	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000
MOBILIARIO	39.400	39.400	39.400	39.400	39.400
MAQUINARIA (MAQUINAS E INSTALACIONES)	59.000.000	59.000.000	59.000.000	59.000.000	59.000.000
AMORT.ACUM. INMOV. MAT.	-3.541.344	-7.082.688	-10.624.032	-14.165.376	-17.706.720
ACTIVO CORRIENTE	15.855.871	19.268.989	26.022.892	32.682.146	44.569.596
EXISTENCIAS	3.731.655	6.469.562	9.702.534	12.703.665	14.079.299
CLIENTES	9.698.630	11.153.425	13.578.082	15.032.877	16.972.603
HAC. PUB. DEUDOR IVA	0	0	0	0	0
HACIENDA PUBLICA, DEUDOR IS	372.981	108.026	0	0	0
TESORERÍA	2.052.605	1.537.976	2.742.276	4.945.604	13.517.694
TOTAL ACTIVO	71.604.202	71.424.658	74.585.898	77.652.488	85.947.276
PASIVO	1	2	3	4	5
PATRIMONIO NETO	29.189.711	28.937.650	32.285.167	38.771.325	49.977.515
CAPITAL SOCIAL	20.060.000	20.060.000	20.060.000	20.060.000	20.060.000
RESERVAS	0	0	0	0	0
SUBVENCIONES	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000

PERDIDAS Y GANANCIAS	-870.289	-252.061	3.347.517	6.486.158	11.206.190
RESULTADO EJERCICIO ANTERIOR	0	-870.289	-1.122.350	2.225.167	8.711.325
PASIVO NO CORRIENTE	19.529.666	17.837.426	15.167.768	12.385.451	9.485.720
PRESTAMO	18.685.666	16.236.700	13.684.387	11.024.367	8.252.094
INTERESES L/P	844.000	1.600.726	1.483.381	1.361.084	1.233.626
PASIVO CORRIENTE	22.884.825	24.649.581	27.132.962	26.495.712	26.484.042
PROVEEDORES	7.158.667	8.299.333	9.019.133	8.859.297	8.973.851
DEUDA A CORTO	10.000.000	10.000.000	8.000.000	3.000.000	0
ACREEDORES	3.729.314	4.054.287	5.006.808	5.619.187	6.429.896
INTERESES C/P	400.000	400.000	320.000	120.000	0
REM. PDTES. PAGO	917.702	1.013.978	2.042.190	2.194.164	2.268.235
HAC. PUB. ACREED. IS	0	0	953.643	3.733.425	4.802.653
HAC. PUB. RET. IRPF	36.806	49.590	94.739	112.135	120.350
HAC. PUB. ACREED. IVA	595.934	780.475	1.592.797	2.745.474	3.773.538
SEGURIDAD SOCIAL, ACREED.	46.401	51.919	103.651	112.029	115.518
TOTAL PASIVO	71.604.202	71.424.657	74.585.898	77.652.488	85.947.276
A-P	0	0	0	0	0

❖ ANEXOS RSC

Grupo de Interés-stakeholders	Prioritario- Critico	Medio	A futuro
Empleados	X		
Órganos de Administración	X		
Accionistas	X		X
Clientes		X	
Proveedores	X		
Contratistas		X	
Colaboradores		X	
Comunidad/Sociedad	X		
Competidores			X
Poderes públicos			X

Grupo de Interés- Stakeholders	Acciones a realizar	Indicadores
Empleados	<ul style="list-style-type: none"> - Formación periódica sobre aspectos medioambientales. - Formación prevención de riesgos laborales. - Ofrecer un entorno favorable y unas posibilidades máximas de desarrollo profesional. <p>FOMENTAR ERGONOMÍA EN EL TRABAJO PARA AUMENTAR PRODUCTIVIDAD</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario de satisfacción. - Realización de simulacros para analizar La formación adoptada en prevención de riesgos laborales. - Informe Mensual de Accidentes
Órganos de Administración	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación del comportamiento ambiental en base a la Norma ISO 14001 de gestión medioambiental. - Implantación de la política de RSC. 	<ul style="list-style-type: none"> - Consumo de combustible, gasoil, agua, electricidad... - % Sustancias peligrosas. - Materiales reutilizados. - Embalajes. - Materias primas. - Etc.

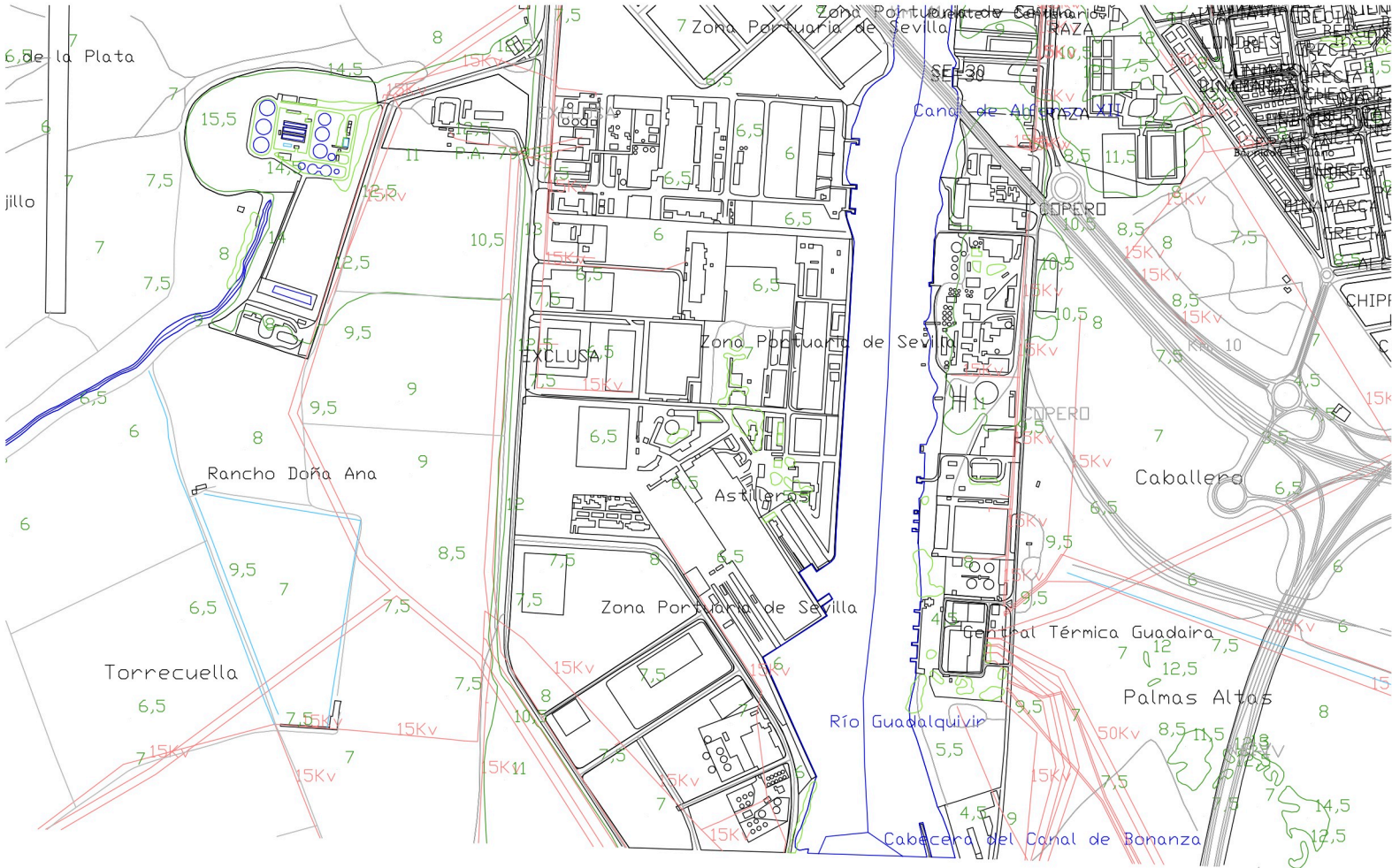
Accionistas	- Informaciones periódicas al accionista sobre la evolución de la empresa.	- Satisfacción del accionista
Clientes	- Proporcionar contestación a las consultas técnicas. - Calidad de los productos y satisfacción a sus clientes.	- Cuestionario de satisfacción.
Proveedores	- Con el fin de prevenir y evitar vertidos contaminantes al río se exige a todos los proveedores que el transporte de materias primas o productos terminados se realice siempre en buques de doble casco.	- Indicadores químicos del agua del río.
Contratistas	- Coordinar las actividades con las empresas contratistas para vigilar el cumplimiento de la prevención de riesgos.	- Informe Mensual de Accidentes
Colaboradores	- Formación continua que se proporciona a todos los empleados mediante colaboradores externos en prevención de riesgos laborales.	- Cuestionario de satisfacción. - Realización de simulacros para analizar La formación adoptada en prevención de riesgos laborales. - Informe Mensual de Accidentes
Comunidad/Sociedad	- Cumplimiento de la normativa comunitaria.	- Grado de denuncias o reclamaciones recibidas.

Competidores	- Competencia legal y acorde a los valores de la sociedad.	- Grado de denuncias o reclamaciones recibidas.
Poderes públicos	- Compromiso público para la lucha contra la corrupción y conflicto de intereses.	- Convención de las NNUU contra la Corrupción

CONCLUSIONES:

AcerCoil, S.A. manifiesta públicamente su compromiso con la sociedad en el cumplimiento de los diferentes estándares medioambientales establecidos en las normativas pertinentes. Muestra claramente su apoyo en una dirección corporativa fundamentada en la Responsabilidad Social Corporativa de la empresa, creando valor a las relaciones con los diferentes grupos de interés para conseguir los objetivos planteados.

❖ ANEXOS PLANO



❖ ANEXO IMPLANTACIÓN

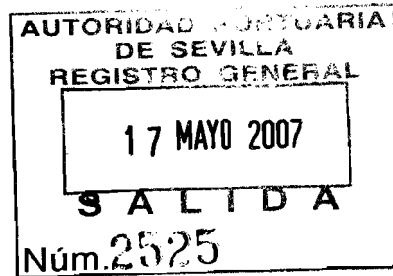
ACTIVIDADES	AÑO 0 - 2013				AÑO 1 - 2014				AÑO 2 - 2015				AÑO 3 - 2016				AÑO 4 - 2017				AÑO 5 - 2018			
	1 SEM.	2 SEM.	1 SEM.	2 SEM.	1 TRIM.	2 TRIM.	3 TRIM.	4 TRIM.	1 TRIM.	2 TRIM.	3 TRIM.	4 TRIM.	1 TRIM.	2 TRIM.	3 TRIM.	4 TRIM.	1 TRIM.	2 TRIM.	3 TRIM.	4 TRIM.	1 TRIM.	2 TRIM.	3 TRIM.	4 TRIM.
Acería																								
Laminación																								
Producción 200.000Tn																								
Producción 230.000Tn																								
Producción 280.000Tn																								
Producción 310.000Tn																								
Producción 350.000Tn																								

❖ ANEXO LEGAL

(El anexo legal corresponde con toda la documentación presentada como anexo legal en el proyecto fin de master).



MINISTERIO
DE FOMENTO



Puerto de Sevilla

Autoridad Portuaria de Sevilla

TRANSFORMADOS HUÉVAR, S.A.

Sevilla, 16 de Mayo de 2007
DA|Consejo

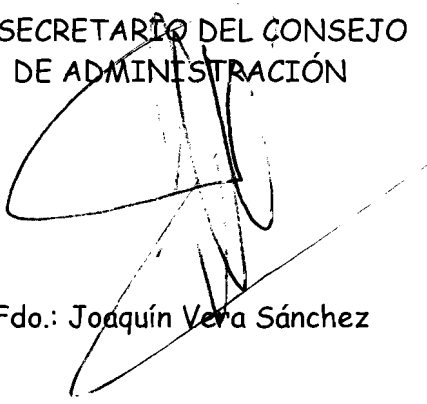
ASUNTO: REMISIÓN CERTIFICADO ACUERDO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA DE 24/04/2007 SOBRE "OTORGAMIENTO BAJO EL QUE SE PUEDE MODIFICAR SUSTANCIALMENTE LA CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE LA QUE ES TITULAR TRANSFORMADOS HUÉVAR S.A., EN LA ZONA DE SERVICIO DEL PUERTO DE SEVILLA, CON DESTINO A LA PRODUCCIÓN DE MALLAS ELECTROSOLDADAS EN CUANTO A LA EJECUCIÓN DE NUEVAS INSTALACIONES EN LA SUPERFICIE ACTUALMENTE OCUPADA PARA EL MISMO DESTINO, ASÍ COMO LA AMPLIACIÓN DE ESTA SUPERFICIE, CON REFUNDICIÓN DEL ÁMBITO ESPACIAL TOTAL RESULTANTE EN UN SOLO TÍTULO CONCESIONAL, MEDIANTE LA OCUPACIÓN DE DOS PARCELAS, UNA DE ELLAS DE UNOS 3.000 M2, POR LA QUE DISCURRE UN VIAL, Y LA OTRA DE UNOS 15.500 M2, SITUADA INMEDIATAMENTE AL NORTE DE LAS ACTUALES INSTALACIONES, PERTENECIENTES AMBAS PARCELAS AL DOMINIO PÚBLICO PORTUARIO ESTATAL Y SITUADAS EN LA MARGEN DERECHA DEL CANAL DE ALFONSO XIII, ZONA DE TORRECUÉLLAR, EN EL TÉRMINO MUNICIPAL DE SEVILLA, CON DESTINO AL DESARROLLO DE ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS A LAS FABRILES, PRINCIPALMENTE DE DEPÓSITO Y ALMACENAMIENTO".

Adjunto se remite certificado de acuerdo adoptado por el Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria de Sevilla en su reunión celebrada el 24 de Abril de 2007 y relativo a "Otorgamiento bajo el que se puede modificar sustancialmente la concesión administrativa de la que es titular Transformados Huévar S.A., en la zona de servicio del Puerto de Sevilla, con destino a la producción de mallas electrosoldadas en cuanto a la ejecución de nuevas instalaciones en la superficie actualmente ocupada para el mismo destino, así como la ampliación de esta superficie, con refundición del ámbito espacial total resultante en un solo título concesional, mediante la ocupación de dos parcelas, una de ellas de unos 3.000 m2, por la que discurre un vial, y la otra de unos 15.500 m2, situada inmediatamente al Norte de las actuales instalaciones, pertenecientes ambas parcelas al dominio público portuario estatal y situadas en la margen derecha del Canal de Alfonso XIII, Zona de

Torrequeálar, en el término municipal de Sevilla, con destino al desarrollo de actividades complementarias a las fabriles, principalmente de depósito y almacenamiento”:

Contra la citada resolución, que pone fin a la vía administrativa, cabe interponer recurso contencioso-administrativo en el plazo de dos meses contados a partir del día siguiente al de su notificación ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía con cumplimiento de los requisitos previstos en la Ley 29/1988 de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa de 13 de Julio. Todo ello, sin perjuicios de que por Vds., se pueda ejercitar cualquier otro recurso que estime procedente.

EL SECRETARIO DEL CONSEJO
DE ADMINISTRACIÓN



Fdo.: Joaquín Vera Sánchez



JOAQUÍN VERA SÁNCHEZ, SECRETARIO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA.

CERTIFICA: Que en la reunión del Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria de Sevilla, celebrada el día 24 de Abril de 2007, y al punto nº 9 de su Orden del Día, se acordó aprobar la siguiente propuesta del Presidente sobre "Otorgamiento bajo el que se puede modificar sustancialmente la concesión administrativa de la que es titular Transformados Huévar S.A., en la zona de servicio del Puerto de Sevilla, con destino a la producción de mallas electrosoldadas en cuanto a la ejecución de nuevas instalaciones en la superficie actualmente ocupada para el mismo destino, así como la ampliación de esta superficie, con refundición del ámbito espacial total resultante en un solo título concesional, mediante la ocupación de dos parcelas, una de ellas de unos 3.000 m², por la que discurre un vial, y la otra de unos 15.500 m², situada inmediatamente al Norte de las actuales instalaciones, pertenecientes ambas parcelas al dominio público portuario estatal y situadas en la margen derecha del Canal de Alfonso XIII, Zona de Torrecuellar, en el término municipal de Sevilla, con destino al desarrollo de actividades complementarias a las fabriles, principalmente de depósito y almacenamiento":

"D. Pedro Guerrero Padrón, en nombre y representación de Transformados Huévar S.A., ha solicitado a la Autoridad Portuaria de Sevilla la modificación de la concesión administrativa de la que es titular en la zona de servicio del Puerto de Sevilla, en cuanto a la ejecución de nuevas instalaciones en la superficie actualmente ocupada, así como la ampliación de esta superficie, con refundición del ámbito espacial total resultante en un solo título concesional, mediante la ocupación de dos parcelas, una de ellas de unos 3.000 m², por la que discurre un vial, y la otra de unos 15.500 m², situada inmediatamente al Norte de las actuales instalaciones, pertenecientes ambas parcelas al dominio público portuario estatal y situadas en la margen derecha del Canal de Alfonso XIII, zona de Torrecuellar, en el término municipal de Sevilla, con destino al desarrollo de actividades complementarias a las fabriles, principalmente de depósito y almacenamiento. Acompaña a su petición la documentación que se relaciona en el artículo 109 de la Ley 48/2003, de 27 de Noviembre, de régimen económico y de prestación de servicios de los puertos de interés general, que incluye el correspondiente proyecto básico que define las obras e instalaciones a ejecutar en el dominio público portuario estatal.

Acompaña a su solicitud, la siguiente documentación:

-Memoria económico -financiera de la actividad a desarrollar en la concesión.

- "Proyecto básico y de actividad para ampliación de fábrica de transformados metálicos en Carretera de la Esclusa s/n.(Sevilla), suscrito en Sevilla, en octubre de 2.006 ,por el Ingeniero Industrial D. Jorge Loring Lasarte, visado por el Colegio Oficial correspondiente, con fecha 11 de Octubre de 2.006 y número SE0600714.

La Dirección de esta Autoridad Portuaria de Sevilla, a la vista de la solicitud presentada y tras la tramitación pertinente, de acuerdo con la función que le corresponde según lo previsto en los artículos 43.2-b) de la Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante y 110.5 de la Ley 48/2003, de 26 de Noviembre, de régimen económico y de prestación de servicios de los Puertos de interés general, ha informado lo siguiente:

1º. El artículo 106 de la Ley 48/2003, de régimen económico y de prestación de servicios de los puertos de interés general, dispone que estará sujeta a previa concesión otorgada por la Autoridad Portuaria la ocupación del dominio público portuario con obras o instalaciones no desmontables o usos por plazo superior a tres años.

La petición efectuada queda comprendida en el ámbito de aplicación de las concesiones demaniales que se define en el citado artículo 106 de la Ley 48/2003.

2º. La petición fue sometida al trámite de competencia de proyectos mediante la publicación del correspondiente anuncio en el BOE de 11 de Enero de 2.007, sin que transcurrido el plazo fijado en el mismo se presentara petición alternativa alguna.

Posteriormente, la petición fue sometida a la preceptiva información pública, mediante la publicación de los correspondientes anuncios en el BOP de Sevilla de fecha 12 de marzo de 2.007 y en el Diario ABC de 2 de marzo de dicho año, sin que transcurrido el plazo establecido en los mismos se presentara alegación alguna.

También se ha solicitado informe al Ayuntamiento de Sevilla mediante escrito registrado de entrada en el Registro General de dicho Ayuntamiento con fecha 2 de marzo de 2.007, sin que hasta la fecha se haya recibido.

3º. La parcela solicitada pertenece al dominio público portuario estatal definido en el artículo 93 de la Ley 48/2003, y se encuentra situada en la margen derecha del Canal de Alfonso XIII, con una superficie de unos 93.996 m².

El presupuesto de ejecución de las instalaciones asciende al importe de 17.000.000 €.

4º. Esta Autoridad Portuaria de Sevilla tiene a su disposición los terrenos de dominio público portuario a los que se refiere la solicitud, ya que se encuentran libres de ocupantes y edificaciones o instalaciones y no existe sobre los mismos autorización o concesión alguna otorgada.

5º. Se considera viable el otorgamiento de la concesión solicitada por un plazo de hasta el 14 de Mayo de 2.033.

6°. El concesionario deberá abonar a la Autoridad Portuaria de Sevilla, a partir de la notificación de la Resolución de otorgamiento, y en la forma que se indica, las tasas siguientes:

a) Tasas por la utilización privativa o aprovechamiento especial del dominio público portuario:

a-1) Por semestres adelantados, la tasa por ocupación privativa del dominio público portuario:

El importe de esta tasa se obtiene teniendo en cuenta que la valoración de los terrenos de la zona de servicio del Puerto de Sevilla, vigente en el año 2007, a efectos de la fijación de esta tasa, asigna el valor de 25,030378 €/m² para los terrenos situados en la zona VIII de las definidas en la citada valoración, que son contiguos al área en el que se ubica la parcela objeto de la presente concesión, y que el tipo de gravamen a aplicar es del 6%, por lo que la cuantía unitaria de la tasa aplicable por ocupación de terrenos debe ser de $(25,030378 \times 0,06) = 1,501822$ €/m²/año, en proporción a la superficie ocupada de unos 93.996 m², o la que resulte tras el replanteo de las obras y, en su caso, el reconocimiento final de las mismas.

a-2) La tasa por aprovechamiento especial del dominio público en el ejercicio de actividades comerciales industriales y de servicios en el ámbito portuario, que en el periodo comprendido entre la fecha de notificación de la presente resolución y la fecha de reconocimiento de las instalaciones, se obtendrá, para cada año, aplicando el porcentaje del 0,20 % al volumen de negocio anual desarrollado en el Puerto de Sevilla al amparo de la presente concesión, IVA no incluido, siendo la cuantía mínima anual a abonar por este concepto de 75.000 €. Desde de la fecha de reconocimiento de las obras dicha tasa, anual se obtendrá aplicando el porcentaje del 0,2% a la parte del volumen de negocio anual habido hasta el importe de 50.000.000,00 € ; el porcentaje del 0,15 % a la parte del volumen de negocio que exceda del importe de 50.000.000,00 € y hasta el importe 100.000.000,00 € ; el porcentaje del 0,10 % a la parte del volumen de negocio que exceda del importe de 100.000.000,00 € y hasta el importe de 150.000.000,00 €; y el porcentaje del 0,05 % a la parte del volumen de negocio que exceda del importe de 150.000.000,00 €. La cuantía mínima anual de esta tasa se establece en la cantidad de 150.000 €, y así la entidad concesionaria en el caso de que la cuantía de la tasa de aprovechamiento obtenida como se ha indicado anteriormente sea inferior a la cuantía mínima establecida (atendiendo a la expresada para cada periodo) vendrá obligada en todo caso a abonar esta última cantidad

Con fechas 30 de Junio y 31 de Diciembre de cada año, y en su caso atendiendo a las fracciones que correspondan, se liquidará la cuantía mínima de la tasa correspondiente al primer y segundo semestre natural respectivamente. En el caso de que la cuantía anual de la tasa, calculada como se ha mencionado en el párrafo anterior, sea superior a la cuantía mínima anual establecida, el importe que resulte de la diferencia entre aquélla y ésta se liquidará por años naturales vencidos.

Estas cuantías mínimas están referidas al año 2007, sin perjuicio de que en el momento en que hayan de ser aplicadas su valor será el que resulte tras su incremento por aplicación de los IPCs habidos (según se indica posteriormente respecto de la actualización de las cuantías mínimas), anual y sucesivamente, hasta el momento en que se devengue la referida tasa en cada ejercicio concreto. **Esta misma actualización será de aplicación a las cuantías (que están referidas también al año 2.007) que definen cada uno de los tramos establecidos a efectos del cálculo de la tasa de aprovechamiento.**

b) La tasa por servicios generales a que se refiere el artículo 29 de la Ley 48/2003, de 26 de Noviembre, de Régimen Económico y de Prestación de servicios de los puertos de interés general, que se exigirá simultáneamente con las tasas vinculadas al dominio público portuario, cuyo importe o cuota resultará de aplicar el porcentaje que en cada momento proceda al importe líquido a ingresar por las tasas por utilización privativa o aprovechamiento especial del dominio público portuario.

Estas tasas se actualizarán, y en su caso se revisarán, del modo que se expresa en el condicionado adjunto.

7°. Teniendo en cuenta que el Proyecto presentado tiene el carácter de básico, el concesionario deberá presentar el proyecto de construcción que defina suficientemente todas las instalaciones. Este proyecto deberá estar suscrito por técnico competente y visado por el colegio profesional correspondiente. En este proyecto se deberá efectuar una especial referencia al tratamiento de los vertidos, tanto pluviales como los propios efluentes derivados del desarrollo de la actividad; se deberán describir detalladamente las diferentes redes de infraestructuras básicas (suministros de agua y electricidad, saneamiento, etc....) y su conexión con las redes generales, debiendo incluir a estos efectos en el Proyecto la conformidad expresa de las compañías suministradoras a los diseños propuestos. El proyecto de construcción deberá redactarse conforme a las determinaciones que se contengan en el Plan Especial que ha de servir de base para el desarrollo del área en la que se ubica la parcela a la que se refiere la presente concesión.

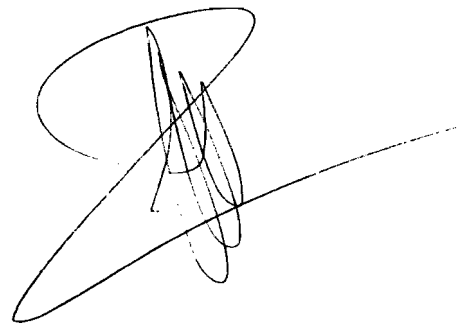
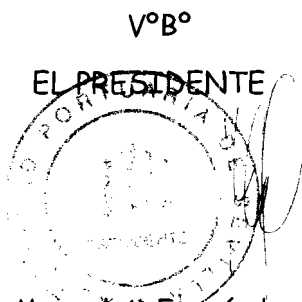
8°.- Al objeto de garantizar la incidencia positiva del otorgamiento de la concesión en el tráfico del Puerto de Sevilla, debe exigírsele a su titular, hasta la fecha de reconocimiento de las obras un movimiento mínimo de mercancías, atendiendo a las fracciones inicial y final que correspondan, por los muelles del Puerto de Sevilla, en relación con las instalaciones de la presente concesión, de 50.000 Tn; a partir de la fecha de la fecha de reconocimiento de las instalaciones, y durante el restante periodo de vigencia de la concesión, dicho movimiento anual lo será por 125.000 Tn . En el caso de que no se alcance dicho movimiento mínimo (atendiendo al establecido para cada periodo), el concesionario abonará, por años naturales vencidos, y en su caso atendiendo a las fracciones que correspondan, a la Autoridad Portuaria de Sevilla, el importe de la liquidación que resulte de la aplicación de la cuantía unitaria vigente en cada momento de la tasa a la mercancía (Art. 24.5 de la Ley 48/2003), o cualquier otra que la pueda sustituir, correspondiente al grupo 3°, a la diferencia entre el movimiento mínimo establecido y el movimiento real efectuado.

El condicionado bajo el que puede otorgarse la concesión se ajusta al Pliego de Condiciones generales para el otorgamiento de concesiones demaniales en la zona de servicio de los puertos de interés general aprobado por O.M. de 2 de agosto de 1995 (BOE de 16 de agosto de 1995).

Previo informe de viabilidad emitido por la Dirección del Puerto de Sevilla, fueron sometidas a la aceptación de la sociedad peticionaria las condiciones bajo las que se les podría otorgar la concesión solicitada, que han sido aceptadas con fecha 24/04/2007.

A la vista de lo expuesto, esta Presidencia, de acuerdo con el artículo 110, apartado 5, de la Ley 48/2003, de 26 de Noviembre, de Régimen Económico y de Prestación de Servicios en los Puertos de Interés General, eleva a ese Consejo la propuesta de la modificación de la concesión administrativa de la que es titular Transformados Huévar S.A., en la zona de servicio del Puerto de Sevilla, en cuanto a la ejecución de nuevas instalaciones en la superficie actualmente ocupada, así como la ampliación de esta superficie, con refundición del ámbito espacial total resultante en un solo título concesional, mediante la ocupación de dos parcelas, una de ellas de unos 3.000 m², por la que discurre un vial, y la otra de unos 15.500 m², situada inmediatamente al Norte de las actuales instalaciones, pertenecientes ambas parcelas al dominio público portuario estatal y situadas en la margen derecha del Canal de Alfonso XIII, zona de Torrecuellar, en el término municipal de Sevilla, con destino al desarrollo de actividades complementarias a las fabriles, principalmente de depósito y almacenamiento, bajo las condiciones que se acompañan.

Lo que certifico en Sevilla, a diecisiete de mayo de dos mil siete para su constancia con el Visto Bueno del Sr. Presidente.

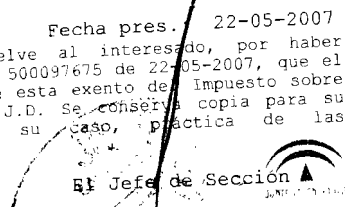


Fdo.: Manuel A. Fernández González

RUE: ITPAJD-EH4101-2007/47006 Fecha pres. 22-05-2007
El presente documento se devuelve al interesado, por haber alegado en autoliquidación 600 2 500097675 de 22-05-2007, que el acto o contrato a que se refiere esta exento del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y A.J.D. Se conserva copia para su ulterior comprobación, y en su caso, práctica de las liquidaciones que procedan.

Fecha: 22 de MAYO de 2007

El Jefe de Sección





E-402

PLIEGO DE CONDICIONES BAJO LAS QUE SE PUEDE MODIFICAR SUSTANCIALMENTE LA CONCESION ADMINISTRATIVA DE LA QUE ES TITULAR TRANSFORMADOS HUÉVAR S.A., EN LA ZONA DE SERVICIO DEL PUERTO DE SEVILLA, CON DESTINO A LA PRODUCCIÓN DE MALLAS ELECTROSOLDADAS EN CUANTO A LA EJECUCIÓN DE NUEVAS INSTALACIONES EN LA SUPERFICIE ACTUALMENTE OCUPADA PARA EL MISMO DESTINO, ASÍ COMO LA AMPLIACIÓN DE ESTA SUPERFICIE, CON REFUNDICIÓN DEL ÁMBITO ESPACIAL TOTAL RESULTANTE EN UN SOLO TITULO CONCESIONAL, MEDIANTE LA OCUPACIÓN DE DOS PARCELAS, UNA DE ELLAS DE UNOS 3.000 M2, POR LA QUE DISCURRE UN VIAL, Y LA OTRA DE UNOS 15.500 M2, SITUADA INMEDIATAMENTE AL NORTE DE LAS ACTUALES INSTALACIONES, PERTENECIENTES AMBAS PARCELAS AL DOMINIO PÚBLICO PORTUARIO ESTATAL Y SITUADAS EN LA MARGEN DERECHA DEL CANAL DE ALFONSO XIII, ZONA DE TORRECUÉLLAR, EN EL TÉRMINO MUNICIPAL DE SEVILLA, CON DESTINO AL DESARROLLO DE ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS A LAS FABRILES, PRINCIPALMENTE DE DEPÓSITO Y ALMACENAMIENTO.

Disposiciones generales

1ª.- La presente concesión, que no supone cesión del dominio público portuario estatal ni de las facultades dominicales del Estado, se otorga con sujeción a lo dispuesto en la Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, modificada por la Ley 62/1997 de 26 de diciembre, en la Ley 48/2003, de 26 de Noviembre, de Régimen Económico y de Prestación de Servicios en los Puertos de Interés General, y demás disposiciones aplicables a las concesiones sobre dominio público portuario estatal.

2ª.- Esta concesión se otorga por el plazo de **HASTA EL 14 DE MAYO DE 2.033**, salvo los derechos preexistentes y sin perjuicio de tercero. El cómputo de este plazo se iniciará el día siguiente al de la fecha de notificación al concesionario de la presente Resolución.

3ª.- El otorgamiento de esta concesión no exime a su titular de la obtención y mantenimiento en vigor de las licencias, permisos y autorizaciones que sean legalmente exigibles, ni del pago de los impuestos que le sean de aplicación, incluyendo el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

4ª.- El concesionario vendrá obligado a cumplir las disposiciones vigentes, o que en lo sucesivo se dicten, que afecten al dominio público portuario concedido y a las obras y actividades que en este dominio público se desarrollen, especialmente las correspondientes a licencias y prescripciones urbanísticas, así como las



relativas a las zonas e instalaciones de interés para la defensa nacional, sin que las obras que se ejecuten puedan ser obstáculo al paso para el ejercicio de la vigilancia litoral ni de las demás servidumbres públicas que procedan.

5ª.- Dentro del plazo de TREINTA (30) DÍAS, contados desde el siguiente al de notificación de la presente Resolución, el concesionario deberá consignar en la Autoridad Portuaria, y a disposición del Presidente de la misma, la fianza definitiva o de construcción, equivalente al 5 por 100 del presupuesto total de las obras, en metálico o aval bancario, en cuyo caso la Autoridad Portuaria podrá exigir en su formalización los requisitos que estime convenientes, debiendo expedirse los oportunos resguardos en favor del concesionario. Si el concesionario no desea retirar la fianza provisional puede completar ésta hasta la cantidad indicada.

La fianza definitiva o de construcción responderá, no sólo de la ejecución de las obras, sino también del resto de las obligaciones derivadas de esta concesión.

En el mismo plazo de TREINTA (30) DÍAS, el concesionario queda obligado, donde proceda, a satisfacer el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, a cuyo efecto presentará ante la oficina liquidadora que corresponda la autoliquidación del Impuesto e ingresará su importe.

La concesión no surtirá efectos hasta que el titular cumpla las obligaciones establecidas en los párrafos anteriores, quedando en otro caso la fianza provisional a favor de la Autoridad Portuaria.

Proyecto y ejecución de las obras

6ª.- Las obras se realizarán con arreglo al proyecto titulado "Proyecto básico y de actividad para ampliación de fábrica de transformados metálicos en Carretera de la Esclusa s/n.(Sevilla), suscrito en Sevilla, en octubre de 2.006, por el Ingeniero Industrial D. Jorge Loring Lasarte, visado por el Colegio Oficial correspondiente, con fecha 11 de Octubre de 2.006 y número SE0600714 y al proyecto de construcción que lo complete, que deberá redactarse conforme a las determinaciones que se contengan en el Plan Especial que ha de servir de base para el desarrollo del área en la que se ubica la parcela a la que se refiere la presente concesión.

7ª.- La ejecución de las obras se llevará a cabo bajo el exclusivo riesgo y responsabilidad del concesionario, quien deberá designar, antes de la iniciación de las obras, como Director de las mismas, a un técnico competente, según se acreditará ante la Autoridad Portuaria. El mencionado técnico deberá aportar el correspondiente certificado del colegio profesional respectivo sobre el registro del nombramiento de director de las obras.



Es copia de su original con e.
que concuerda bien y fielmente
Departamento Asuntos Jurídicos

8ª.- El concesionario dará comienzo a las obras en el plazo de **SEIS (6) MESES**, quedando totalmente terminadas en el plazo de **VEINTICUATRO (24) MESES**, contados ambos a partir del día siguiente a aquel en que tenga lugar la notificación de la presente Resolución.

9ª.- El concesionario solicitará por escrito de la Autoridad Portuaria, con la suficiente antelación para que las obras puedan comenzarse dentro del plazo, el replanteo de las mismas, que se practicará por los Servicios Técnicos competentes, con asistencia del interesado y del técnico por él designado, levantándose acta y plano, en los que se consignará la superficie ocupada, correspondiendo a la Dirección Técnica su aprobación, si procede.

Si el proyecto inicialmente presentado por el concesionario tuviera, a juicio de los Servicios Técnicos de la Autoridad Portuaria, únicamente el carácter de básico, es decir, que no definiera suficientemente las obras con el detalle necesario para su ejecución, el concesionario, antes del replanteo de las obras, deberá presentar el proyecto de construcción.

Este proyecto de construcción deberá ser examinado por los Servicios técnicos competentes de la Autoridad Portuaria para comprobar que es suficientemente completo y que no altera el proyecto básico sometido a información pública. Si dichos servicios estimaran que el proyecto es incompleto, el concesionario deberá completarlo debidamente.

En el caso de que el proyecto de construcción difiera sustancialmente del proyecto básico sometido a información pública, la Autoridad Portuaria podrá adoptar alguna de las siguientes decisiones: a) obligar al concesionario a que adapte el proyecto de construcción al básico, b) someter el proyecto de construcción a información pública y a los trámites pertinentes para la modificación de las concesiones.

La concesión no surtirá efectos hasta que la Dirección Técnica de la Autoridad Portuaria dé su conformidad al proyecto de construcción.

10ª.- Si transcurrido el plazo señalado en la condición 8ª para el comienzo de las obras, éstas no se hubiesen iniciado por causas no justificadas, a juicio de la Autoridad Portuaria, ésta declarará la caducidad de la concesión, quedando a su favor la fianza de construcción. En el supuesto en que el concesionario acredite que no ha iniciado las obras en el plazo establecido porque se le han denegado, por parte de otros organismos públicos, las licencias, permisos u otras autorizaciones necesarias, podrá renunciar a la concesión, en cuyo caso se le devolverá la fianza de construcción.



Es copia de su original con el
que concuerda bien y fielmente
Departamento Asuntos Jurídicos

En todo caso, el concesionario podrá solicitar la prórroga del plazo establecido para el inicio de las obras* que será otorgada por la Autoridad Portuaria siempre que existan razones que justifiquen la demora en la iniciación de las obras.

11ª.- Si el concesionario incumpliera el plazo de terminación de las obras fijado en la condición 8ª sin causa justificada a juicio de la Autoridad Portuaria, ésta declarará la caducidad de la concesión, quedando a su favor la fianza de construcción.

El concesionario podrá solicitar la prórroga del plazo establecido para la terminación de las obras, que será otorgada por la Autoridad Portuaria si considera que la demora en la finalización de las obras está suficientemente justificada.

12ª.- La Autoridad Portuaria podrá inspeccionar en todo momento la ejecución de las obras para comprobar si las mismas se ajustan al proyecto previsto en la condición 6ª. Si se apreciara la existencia de desviaciones en relación con el proyecto, se comunicará al titular de la concesión tal circunstancia y podrá la Autoridad Portuaria acordar la paralización de las obras hasta que se subsanen los defectos observados.

13ª.- Terminadas las obras, el concesionario solicitará por escrito de la Autoridad Portuaria el reconocimiento de las mismas, que se practicará con asistencia de los Servicios Técnicos competentes de la Autoridad Portuaria y del concesionario y su técnico, levantándose plano y acta, que serán elevados a la Dirección Técnica para su aprobación, si procede.

En el acta se recogerá la superficie exacta ocupada por la concesión, a la que se aplicará el canon que figura en la condición 16ª.

Si la Dirección Técnica observase que las obras construidas presentan variaciones sensibles sobre las obras definidas en el proyecto citado en la condición 6ª que pudieran suponer una modificación de la concesión otorgada, deberá elevar el plano y el acta a la consideración del Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria. Este podrá aprobar el reconocimiento final de las obras si estima que la modificación no altera sustancialmente la concesión ni requiere una nueva información pública, o tramitar su legalización mediante el procedimiento correspondiente, o disponer que las obras se ajusten al proyecto autorizado. Si el Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria exigiese al concesionario que adaptase las obras al proyecto aprobado, y el concesionario no lo hiciese en el plazo que dicho Consejo establezca, se procederá a la incoación del expediente de caducidad de la concesión.



14ª.- La fianza de construcción se depositará en el concesionario, a instancia de éste, una vez haya transcurrido UN MES desde que haya sido aprobada por el Director el acta de reconocimiento final de las obras e instalaciones y se haya constituido la fianza de explotación a la que se hace referencia en la condición 19ª.

Conservación de las obras

15ª.- El concesionario queda obligado a conservar las obras y terrenos concedidos en perfecto estado de utilización, limpieza, higiene y ornato, realizando a su cargo, las reparaciones ordinarias y extraordinarias que sean precisas.

La Autoridad Portuaria podrá inspeccionar en todo momento el estado de conservación de las obras y terrenos concedidos y señalar las reparaciones que deban realizarse, quedando obligado el concesionario a ejecutarlas a su cargo en el plazo que se le señale.

Si el concesionario no realizara las obras de reparación en el plazo establecido, la Autoridad Portuaria podrá incoar el expediente sancionador correspondiente de conformidad con el Capítulo III del Título IV de la Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. Si el concesionario no ejecutara las reparaciones, se procederá a instruir expediente de caducidad de la concesión.

Cuando el concesionario obligado a ello no lleve a cabo las obras de conservación que se le ordenen por la Autoridad Portuaria, ésta, de conformidad con los artículos 95 y 98 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, podrá proceder, previo apercibimiento, a la ejecución subsidiaria de las obras, siendo el importe de los gastos, así como los daños y perjuicios, a cargo del concesionario.

La destrucción de todas o de la mayor parte de las obras autorizadas por la presente concesión, siempre que se deba a caso fortuito o fuerza mayor, dará derecho al concesionario para optar entre la extinción de la concesión sin indemnización alguna, o la reconstrucción de las obras en la forma y plazo que le señale la Autoridad Portuaria, sin que, en este último supuesto, se altere el plazo concesional primeramente señalado.

Si la destrucción ocurriese por dolo o culpa del concesionario o personas que de él dependan la opción anteriormente establecida corresponderá a la Autoridad Portuaria, la que podrá, en todo caso, obligar al concesionario a la reconstrucción de las obras, sin perjuicio de las demás responsabilidades que le fueran exigibles.

Tasas y gastos



Es copia de su original con el que concuerda bien y fielmente
Departamento Asuntos Jurídicos

16ª.- El concesionario abonará a la ~~Autonomía~~ ~~Portuaria de Sevilla~~, a partir de la notificación de la presente Resolución y en la forma que se indica, las tasas siguientes:

a) Tasas por la utilización privativa o aprovechamiento especial del dominio público portuario:

a-1) Por semestres adelantados, la tasa por ocupación privativa del dominio público portuario:

El importe de esta tasa se obtiene teniendo en cuenta que la valoración de los terrenos de la zona de servicio del Puerto de Sevilla, vigente en el año 2007, a efectos de la fijación de esta tasa, asigna el valor de 25,030378 €/m² para los terrenos situados en la zona VIII de las definidas en la citada valoración, que son contiguos al área en el que se ubica la parcela objeto de la presente concesión, y que el tipo de gravamen a aplicar es del 6%, por lo que la cuantía unitaria de la tasa aplicable por ocupación de terrenos debe ser de (25,030378 x 0,06)=1,501822 €/m²/año, en proporción a la superficie ocupada de unos 93.996 m², o la que resulte tras el replanteo de las obras y, en su caso, el reconocimiento final de la mismas.

a-2) La tasa por aprovechamiento especial del dominio público en el ejercicio de actividades comerciales industriales y de servicios en el ámbito portuario, que en el periodo comprendido entre la fecha de notificación de la presente resolución y la fecha de reconocimiento de las instalaciones, se obtendrá, para cada año, aplicando el porcentaje del 0,20 % al volumen de negocio anual desarrollado en el Puerto de Sevilla al amparo de la presente concesión, IVA no incluido, siendo la cuantía mínima anual a abonar por este concepto de 75.000 €. Desde de la fecha de reconocimiento de las obras dicha tasa, anual se obtendrá aplicando el porcentaje del 0,2% a la parte del volumen de negocio anual habido hasta el importe de 50.000.000,00 € ; el porcentaje del 0,15 % a la parte del volumen de negocio que exceda del importe de 50.000.000,00 € y hasta el importe 100.000.000,00 € ; el porcentaje del 0,10 % a la parte del volumen de negocio que exceda del importe de 100.000.000,00 € y hasta el importe de 150.000.000,00 €; y el porcentaje del 0,05 % a la parte del volumen de negocio que exceda del importe de 150.000.000,00 €. La cuantía mínima anual de esta tasa se establece en la cantidad de 150.000 €, y así la entidad concesionaria en el caso de que la cuantía de la tasa de aprovechamiento obtenida como se ha indicado anteriormente sea inferior a la cuantía mínima establecida (atendiendo a la expresada para cada periodo) vendrá obligada en todo caso a abonar esta última cantidad

Con fechas 30 de Junio y 31 de Diciembre de cada año, y en su caso atendiendo a las fracciones que correspondan, se liquidará la cuantía mínima de la tasa correspondiente al primer y segundo semestre natural respectivamente. En el



caso de que la cuantía anual de la tasa ^{calculada} como se ha mencionado en el párrafo anterior, sea superior a la cuantía mínima anual establecida, el importe que resulte de la diferencia entre aquélla y ésta se liquidará por años naturales vencidos.

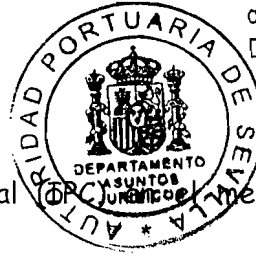
Estas cuantías mínimas están referidas al año 2007, sin perjuicio de que en el momento en que hayan de ser aplicadas su valor será el que resulte tras su incremento por aplicación de los IPCs habidos (según se indica posteriormente respecto de la actualización de las cuantías mínimas), anual y sucesivamente, hasta el momento en que se devengue la referida tasa en cada ejercicio concreto. Esta misma actualización será de aplicación a las cuantías (que están referidas también al año 2.007) que definen cada uno de los tramos establecidos a efectos del cálculo de la tasa de aprovechamiento.

b) La tasa por servicios generales a que se refiere el artículo 29 de la Ley 48/2003, de 26 de Noviembre, de Régimen Económico y de Prestación de servicios de los puertos de interés general, que se exigirá simultáneamente con las tasas vinculadas al dominio público portuario, cuyo importe o cuota resultará de aplicar el porcentaje que en cada momento proceda al importe líquido a ingresar por las tasas por utilización privativa o aprovechamiento especial del dominio público portuario.

En los valores de las tasas no están incluidas las cuotas de los impuestos que sean exigibles según el territorio donde se encuentre el puerto (Impuesto sobre el Valor Añadido, en la península y Baleares, Impuesto General Indirecto Canario, en Canarias, e Impuesto sobre el Tráfico de Empresas, en Ceuta y Melilla), debiendo aplicarse a dichos valores los tipos impositivos vigentes en cada momento.

La tasa por ocupación privativa del dominio público portuario, en lo que respecta a la ocupación de terrenos, será revisada de acuerdo con las nuevas valoraciones de terrenos que sean aprobadas por el Ministerio de Fomento, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 19, apartado 6, de la Ley 48/2003.

La tasa por ocupación privativa del dominio público portuario, en lo que respecta a la ocupación de terrenos, sin perjuicio de que pueda ser revisada, se actualizará anualmente, con efectos desde el 1 de enero de cada año, en la proporción equivalente al 85% de la variación interanual experimentada por el Índice General de Precios al Consumo para el Conjunto nacional total (IPC) en el mes de octubre del año inmediatamente anterior. Las cuantías mínimas de la tasa por el aprovechamiento especial de dominio público en el ejercicio de actividades comerciales, industriales y de servicios en el ámbito portuario, se actualizarán anualmente, con efectos desde el 1 de enero de cada año, en la misma proporción que la variación interanual experimentada por el índice general de precios al



[Handwritten signature]

consumo para el conjunto nacional total de UN MES de octubre del año inmediatamente anterior.

Independientemente de que el abono de las tasas está garantizado por la fianza, la Autoridad Portuaria podrá utilizar para su cobro el procedimiento administrativo de apremio, de conformidad con el artículo 18 de la Ley 48/2003, de 26 de noviembre.

17ª.- Los gastos originados por los anuncios de la información pública y de la Resolución de otorgamiento de la concesión serán a cuenta del concesionario.

Los gastos que se originen por el replanteo y el reconocimiento de las obras, así como por la inspección y vigilancia de las mismas, serán también de cuenta del concesionario.

Uso y explotación

18ª.- La concesión se destinará a la producción de mallas electrosoldadas y al desarrollo de actividades complementarias a las fabriles, principalmente de depósito y almacenamiento.

El concesionario no podrá destinar los terrenos de dominio público concedidos, ni las obras en ellos ejecutadas, a usos distintos de los expresados.

19ª.- En el plazo de UN MES a contar desde el día en que el concesionario tenga notificación de la aprobación del reconocimiento final de las obras, el concesionario deberá consignar en la Autoridad Portuaria una fianza de explotación que no podrá ser inferior a la mitad del importe anual de la totalidad de las tasas a abonar por parte del concesionario ni excederá de dicho importe anual. **La fianza de explotación ascenderá a la cantidad de 180.000 €, que se consignará en metálico o aval bancario a disposición del Presidente de la Autoridad Portuaria.**

Esta fianza de explotación responderá de todas las obligaciones derivadas de esta concesión, de las sanciones que por incumplimiento de las condiciones de la misma se puedan imponer al titular de la concesión y de los daños y perjuicios que tales incumplimientos puedan ocasionar.

Si la Autoridad Portuaria ejecutase, parcial o totalmente, la fianza, el concesionario queda obligado a completarla o reponerla en el plazo de UN MES contado a partir de la notificación de la disminución de su importe. El incumplimiento de esta obligación será causa de caducidad de la concesión. El mismo régimen será aplicable a la fianza de construcción.



La fianza de explotación se actualizará periódicamente en proporción a la variación experimentada por el índice general de precios al consumo para el conjunto nacional total (IPC) durante ese período.

20ª.-El concesionario gestionará la actividad de la concesión a su riesgo y ventura. La Autoridad Portuaria en ningún caso será responsable de las obligaciones contraídas por el concesionario ni de los daños o perjuicios causados por éste a terceros.

Todo el personal necesario para la explotación de la concesión será por cuenta y a cargo del concesionario. También serán a su cargo los gastos de electricidad, agua, servicio telefónico, recogida de basuras y cualesquiera otros necesarios para el desarrollo de la actividad y todos los gastos que ésta ocasione, así como la contratación de los correspondientes servicios, las acometidas y el pago de los derechos correspondientes.

21ª.-La falta de utilización, durante un período de UN AÑO, de las obras y bienes de dominio público concedidos, será motivo de caducidad de la concesión, a no ser que obedezca a justa causa. Corresponde a la Autoridad Portuaria, en cada caso concreto, calificar las causas alegadas por el concesionario para justificar la falta de uso de las obras y bienes concedidos. A este objeto, el concesionario queda obligado, antes de que transcurra el año, a poner en conocimiento de la Autoridad Portuaria las circunstancias que motiven la falta de utilización de bienes concedidos y obras autorizadas. Si la Autoridad Portuaria considera inadecuadas las causas alegadas por el concesionario, incoará expediente de caducidad de la concesión.

22ª.-Los vertidos de las aguas residuales y de las procedentes de lavado de depósitos o de escorrentía superficial deberán cumplir con las normas vigentes en materia de vertidos. Cuando las instalaciones no satisfagan las normas aplicables, el concesionario estará obligado a realizar, en los plazos que se le señalen, las correcciones necesarias hasta que, a juicio de la autoridad competente, se cumplan dichas normas.

23ª.- Durante la vigencia de la concesión el titular de ésta no podrá realizar ninguna modificación o ampliación de las obras sin la previa autorización de la Autoridad Portuaria. El incumplimiento de esta condición será causa de caducidad de la concesión.

Cambios de titularidad

24ª.-De conformidad con el artículo 117 de la Ley 48/20003, de 26 de noviembre, el concesionario podrá transmitir por actos inter vivos la concesión otorgada, previa autorización expresa de la Autoridad Portuaria, entendiéndose



que quien se subroga en sus derechos, asume también las obligaciones que se imponen en las cláusulas de esta concesión. La Autoridad Portuaria podrá ejercer los derechos de tanteo y retracto en el plazo y desde los momentos establecidos en el apartado 2 del citado artículo 117.

Cuando la persona jurídica titular de una concesión se transforme, se fusione con otra o se escinda, se considerará que se ha producido un cambio de titularidad, siendo por tanto necesaria la autorización expresa a que se refiere el párrafo anterior.

Asimismo, la Autoridad Portuaria de Sevilla podrá ejercer el derecho de retracto en los supuestos de adjudicación de la concesión mediante remate judicial o administrativo en el plazo y desde el momento que establece el artículo 117.6 de la Ley 48/2003.

Si la sociedad titular cambiara de denominación social, únicamente estará obligada a notificarlo a la Autoridad Portuaria.

25ª.-En caso de fallecimiento del concesionario, sus causahabientes, a título de herencia o legado, podrán subrogarse en los derechos de aquél en el plazo de UN AÑO.

Transcurrido dicho plazo sin manifestación expresa a la Autoridad Portuaria concedente se entenderá que renuncian a la concesión.

Si fuesen varios los herederos, éstos designarán un representante a efectos de las relaciones entre la comunidad hereditaria y la Autoridad Portuaria.

Constitución de hipotecas

26ª.-La constitución de hipotecas y otros derechos de garantía sobre las concesiones deberá ser autorizada previamente por la Autoridad Portuaria.

Extinción de la concesión

27ª.-La concesión se extinguirá por las siguientes causas:

- a) Vencimiento del plazo de otorgamiento.
- b) Revisión de oficio en los casos previstos en la legislación vigente.

c) Renuncia del concesionario, aceptada por la Autoridad Portuaria, siempre que no tenga incidencia negativa sobre el dominio público o su utilización o cause perjuicios a terceros.

d) Rescate.

e) Caducidad.

f) Disolución o extinción de la sociedad mercantil titular de la concesión, salvo en los supuestos de fusión o escisión.

g) Revocación.

h) Mutuo acuerdo entre la Autoridad Portuaria y el titular de la concesión.

28ª.-En el caso de extinción por vencimiento del plazo concesional, la Autoridad Portuaria, antes de que falten SEIS MESES para la fecha de vencimiento, decidirá sobre el mantenimiento de las obras e instalaciones o su levantamiento y retirada por el concesionario y a las expensas de éste. Si la Autoridad Portuaria no se pronunciara expresamente sobre el particular se considerará que ha optado por su demolición, sin perjuicio de que en cualquier momento pueda manifestarse explícitamente.

29ª.-Si la Autoridad Portuaria decidiese el mantenimiento de las obras e instalaciones, éstas revertirían gratuitamente y libres de cargas a la Autoridad Portuaria en la fecha de vencimiento, pudiendo el concesionario retirar aquellos elementos que no figuren en el acta de reconocimiento, levantada de conformidad y en cumplimiento de la condición 13ª, siempre que no estén unidos de manera fija al inmueble y con ello no se produzca quebrantamiento ni deterioro del mismo.

De la recepción por la Autoridad Portuaria de los bienes revertidos, se levantará la correspondiente acta en presencia del concesionario, si compareciese. En el acta se reseñará el estado de conservación de los bienes revertidos, especificándose, en su caso, los deterioros que presenten. Si existieran deterioros, el acta servirá de base para instruir el correspondiente expediente, en el que se concretará el importe de las reparaciones necesarias, que se exigirá al concesionario. Si éste no cumpliera esa obligación, responderá la fianza de explotación, y si ésta no fuese suficiente se utilizará, si fuera necesario, el procedimiento de apremio administrativo, de conformidad con el artículo 18 de la Ley 48/2003, de 26 de noviembre.

30ª.-Si la Autoridad Portuaria hubiese decidido el levantamiento de las obras e instalaciones, el concesionario queda obligado a realizarlo a su costa en el

Es copia de su original con el que concuerda bien y fielmente
Departamento Asuntos Jurídicos





plazo de TRES MESES a contar desde el día de la entrega de la fianza de explotación, hasta el vencimiento de la concesión. Del cumplimiento de esta obligación responde el concesionario.

De la recepción por la Autoridad Portuaria de los terrenos revertidos se levantará la correspondiente acta en presencia del concesionario, si compareciere, en la que se reseñará si el estado en que quedan los terrenos es el ordenado por la Autoridad Portuaria.

Si el concesionario no hubiese procedido a la demolición y retirada de las instalaciones, a satisfacción de la Autoridad Portuaria, ésta ejecutará a costa del concesionario subsidiariamente los trabajos no realizados.

En el caso de que el concesionario no abonase voluntariamente los gastos de la demolición y retirada de las instalaciones realizadas subsidiariamente por la Autoridad Portuaria y la fianza de explotación no fuese suficiente, se podrá utilizar el procedimiento de apremio citado en la condición anterior.

31ª.-En el caso de que los terrenos de dominio público concedidos fuesen necesarios, total o parcialmente, para la ejecución de obras declaradas de utilidad pública o para el cumplimiento de exigencias de los servicios, y para realizar aquéllas o atender éstos fuera preciso utilizar o destruir las obras autorizadas por la presente concesión, la Autoridad Portuaria podrá rescatar la concesión antes del vencimiento, sin que el concesionario tenga otro derecho que el de ser indemnizado, previa tasación practicada en la forma prevista en el artículo 124 de la Ley 48/2003, de 26 de noviembre. El concesionario podrá además retirar libremente aquellos elementos existentes en la concesión que no hubieran sido relacionados en el acta de reconocimiento final de las obras y no estén unidos de manera fija al inmueble, siempre que con ello no se produzca quebrantamiento ni deterioro del mismo, salvo que la Autoridad Portuaria decida también su rescate.

Realizada la entrega a la Autoridad Portuaria de los bienes rescatados, se devolverá la fianza de explotación, a solicitud del concesionario, con la deducción, en su caso, de las cantidades que el concesionario deba hacer efectivas por las responsabilidades en que haya podido incurrir.

32ª.-Serán causa de caducidad de la concesión:

a) No iniciación, paralización o no terminación de las obras por causas no justificadas, durante el plazo que se fije en las condiciones del título.

b) El impago de una liquidación por cualquiera de las tasas giradas por la Autoridad Portuaria durante un plazo de 12 meses.



- c) La falta de actividad, durante un periodo de 6 meses de las obras y bienes de dominio público concedidos, a no ser que a juicio de la Autoridad Portuaria, obedezca a causa justificada.
- d) La modificación o ampliación de las obras, durante la vigencia de la concesión, sin la previa autorización de la Autoridad Portuaria.
- e) Ocupación del dominio público no otorgado.
- f) Incremento de la superficie, volumen o altura de las instalaciones en más del 10% sobre el proyecto autorizado.
- g) Desarrollo de actividades que no figuren en el objeto del título.
- h) Cesión a un tercero del uso total o parcial, sin autorización de la Autoridad Portuaria.
- i) Transferencia del título de otorgamiento sin autorización de la Autoridad Portuaria.
- j) La constitución de hipotecas y otros derechos de garantía sobre la concesión sin la autorización de la Autoridad Portuaria.
- k) No reposición o complemento de las garantías definitivas o de explotación previo requerimiento de la Autoridad Portuaria.
- l) Incumplimiento de otras condiciones cuya inobservancia esté expresamente prevista como causa de caducidad en el presente título.

33ª.-El expediente de caducidad de la concesión se tramitará con arreglo a lo preceptuado en las disposiciones vigentes sobre la materia.

La declaración de caducidad comportará la pérdida de la fianza de construcción o de explotación, constituida en cada momento.

Declarada la caducidad de la concesión el titular de la misma no tendrá derecho a ninguna indemnización por las obras construidas.

34ª.-A la extinción de la concesión, la Autoridad Portuaria tomará posesión de las obras e instalaciones, pudiendo obtener de las empresas suministradoras de energía eléctrica, agua, gas y telefonía la suspensión del suministro.

35ª.--Cuando por extinción de la concesión se produzca la reversión de obras e instalaciones a la Autoridad Portuaria de Sevilla, quedarán extinguidos automáticamente los derechos reales o personales que pudieran ostentar terceras personas sobre el dominio público concedido y las obras e instalaciones objeto de la reversión. Tampoco asumirá la Autoridad Portuaria los contratos de trabajo que pudiera haber concertado el concesionario para el ejercicio de su actividad



empresarial, sin que, por tanto, pueda en forma alguna entenderse que la reversión implica la sucesión de empresa prevista en el artículo 17 del Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, ni que la Autoridad Portuaria sea el empresario principal de la actividad realizada por el concesionario, a los efectos del artículo 42 de dicho Texto Refundido.

Las normas señaladas en el párrafo anterior serán igualmente aplicables a todos los supuestos de extinción, sin perjuicio de que en los casos de rescate puedan los terceros interesados ejercitar las acciones que les correspondan sobre la cantidad que, en su caso, pudiera percibir el concesionario como consecuencia de la extinción de la concesión.

Sanciones

36ª.-El incumplimiento de las condiciones de la concesión, sin perjuicio de su caducidad, podrá ser constitutiva de infracción conforme a lo previsto en el Capítulo III del Título IV de la Ley 27/1992 y podrá ser sancionado de conformidad con el Capítulo IV de dicho Título.

El titular de la concesión podrá ser siempre sancionado por las infracciones que se establecen en la Ley 27/1992, con independencia de otras responsabilidades que, en su caso, sean exigibles.

Las infracciones serán sancionadas previa instrucción del oportuno expediente administrativo en la forma establecida en la legislación reguladora del procedimiento administrativo.

CONDICIONES ADICIONALES Y PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

PRIMERA.- A efectos de la liquidación de la tasa por aprovechamiento especial del dominio público en el ejercicio de actividades comerciales, industriales y de prestación de servicios en el ámbito portuario, a la que se refiere la condición 16ª, el concesionario deberá presentar ante la Autoridad Portuaria de Sevilla, antes del día 1 de Febrero de cada año, información suficiente en la que conste el volumen de negocio anual desarrollado en el Puerto de Sevilla al amparo de la presente concesión en el año inmediatamente anterior.

El concesionario queda obligado a remitir a la Autoridad Portuaria de Sevilla en el plazo que conste en el requerimiento que se le realice al efecto, cualquier otra información o documentos complementarios que le puedan ser solicitados por dicho Organismo Público, tendentes a comprobar el contenido de la información aportada.

SEGUNDA.- El titular de la concesión deberá efectuar, a partir de la fecha de notificación de la presente resolución y hasta la fecha de reconocimiento



de las instalaciones, atendiendo a las fracciones iniciales que correspondan, un movimiento mínimo de mercancías por los muelles de Sevilla en relación con las instalaciones de la presente concesión, de 50.000 Tn a partir de la fecha de la fecha de reconocimiento de las instalaciones, y durante el restante periodo de vigencia de la concesión, dicho movimiento anual lo será por 125.000 Tn . En el caso de que no se alcance dicho movimiento mínimo (atendiendo al establecido para cada periodo), el concesionario abonará, por años naturales vencidos, y en su caso atendiendo a las fracciones que correspondan, a la Autoridad Portuaria de Sevilla, el importe de la liquidación que resulte de la aplicación de la cuantía unitaria vigente en cada momento de la tasa a la mercancía (Art. 24.5 de la Ley 48/2003), o cualquier otra que la pueda sustituir, correspondiente al grupo 3º, a la diferencia entre el movimiento mínimo establecido y el movimiento real efectuado.

A efectos de lo establecido en la presente condición, antes del día 31 de Enero de cada año, la entidad concesionaria deberá presentar ante la Autoridad Portuaria de Sevilla, antes del día 31 de Enero de cada año, una relación de las operaciones portuarias de carga/descarga realizadas, en el año natural inmediatamente anterior, en los muelles del Puerto de Sevilla en la que consten los siguientes datos:

- a) Nombre del buque.
- b) Fecha de realización de la operación portuaria de carga/descarga.
- c) Nombre del consignatario del buque y de la empresa estibadora que realice las operaciones, así como cualquier otra información complementaria que se le solicite por la Autoridad Portuaria de Sevilla.
- d) Mercancía cargada/descargada, con indicación del tonelaje movido, muelle en el que se ha realizado la operación y tipo de la operación (embarque y desembarque).

El concesionario queda obligado a remitir a la Autoridad Portuaria de Sevilla en el plazo que conste en el requerimiento que se le realice al efecto, cualquier otra información o documentos complementarios que le puedan ser solicitados por dicho Organismo Público, tendentes a comprobar el contenido de la información aportada.

TERCERA.- El concesionario deberá presentar, en el plazo máximo de **CUATRO (4) MESES**, contado a partir de la notificación de la resolución del otorgamiento de la presente concesión, el proyecto de construcción al que se refiere la condición 6ª del presente condicionado, que defina suficientemente todas las instalaciones. Este proyecto deberá estar suscrito por técnico competente y visado por el colegio profesional correspondiente. En este proyecto se deberá efectuar una especial referencia al tratamiento de los vertidos, tanto pluviales como los propios efluentes derivados del desarrollo de la actividad; se deberán describir detalladamente las diferentes redes de infraestructuras



básicas (suministros de agua y electricidad, saneamiento, etc....) y su conexión con las redes generales, debiendo incluir a estos efectos en el Proyecto la conformidad expresa de las compañías suministradoras a los diseños propuestos. El proyecto de construcción deberá redactarse conforme a las determinaciones que se contengan en el Plan Especial que ha de servir de base para el desarrollo del área en la que se ubica la parcela a la que se refiere la presente concesión.

CUARTA. - El titular de la concesión deberá cumplir con la normativa legal, tanto general como sectorial, que le sea de aplicación por razón de las actividades que va a ejercer en el dominio público portuario (seguridad, ruidos, medio ambiente, prevención de riesgos laborales, etc.....),

Previamente al levantamiento del Acta de Reconocimiento Final de las obras, el concesionario deberá acreditar que ha dado cumplimiento a la obligación de ejecutar para la instalación un estudio de seguridad y el correspondiente Plan de Emergencia Interior, en los que deberá analizarse todos los posibles riesgos mediante fichas de emergencia y establecer la coordinación y relación suficiente con el Plan de Emergencia Interior del Puerto de Sevilla.

QUINTA. - Se estará en lo que le sea de aplicación a lo dispuesto en el Real Decreto 9/2005, de 14 de Enero, por el que se establece la relación de actividades potencialmente contaminantes del suelo y los criterios y estándares para la declaración de suelos contaminados, y así, en el momento en que se extinga la concesión por cualquier causa, y con carácter previo al levantamiento del acta de reversión a la que se refiere la condición 29ª, deberá acreditarse que el suelo no está contaminado mediante la presentación de la correspondiente resolución administrativa firme que así lo declare.

SEXTA. - Queda terminantemente prohibido el vertido de residuos de cualquier tipo en el dominio público portuario, debiendo estar en cuanto a su retirada a la normativa legal vigente en la materia.

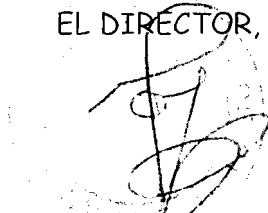
SÉPTIMA. - El concesionario se obliga a participar en la Junta de Titulares de Concesiones del Polígono de Torrecuellar de Sevilla, si así se constituye a iniciativa de la Autoridad Portuaria de Sevilla, la cual conservará los elementos comunes y distribuirá la totalidad de los gastos que se produzcan entre los titulares de las concesiones.

En el caso de que se optara por otro modelo de gestión respecto de las zonas y elementos comunes el titular de la concesión estará obligado también a satisfacer los gastos a que se ha hecho referencia en los párrafos anteriores.

OCTAVA.- El titular de la concesión deberá restituir y/o reponer por su cuenta y cargo todos aquellos servicios e infraestructuras básicas (viales, redes de los distintos servicios, etc.....) que resulten afectados por las obras que han de ejecutarse al amparo de la presente concesión.

Sevilla, abril de 2007

EL DIRECTOR,



Fdo.: Fausto M. Arroyo Crejo.

Es copia de su original con el
que concuerda bien y fielmente
Departamento Asuntos Jurídicos

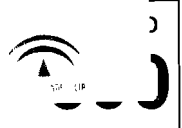


JUNTA DE ANDALUCÍA

Registro único de expediente:
ITPAJD-EH4101-2007/47006

DELEGACIÓN PROVINCIAL EN SEVILLA
ÓRGANO GESTOR D.P.CONS.EC.Y HACIENDA SEVI
CÓDIGO TERRITORIAL EH 41

Fecha de presentación: 22-05-2007
D.P.CONS.EC.Y HACIENDA SEVILLA
DECLARACION - LIQUIDACION EN EUROS



EJEMPLAR PARA EL INTERESADO

DECLARANTE SUJETO PASIVO (A)	 A41940552 TRANSFORMADOS HUEVAR SA		01	 6002500097675	
	FECHA DEVENGO 02 DÍA 17 MES 05 AÑO 2007		TP00	CONCEPTO TRANSM.PATRIM. NO SUJETAS	

DECLARANTE SUJETO PASIVO (A)	N.I.F. 05 A41940552		APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL 06 TRANSFORMADOS HUEVAR SA							
	SIGLAS 07 CR		NOMBRE VÍA PÚBLICA 08 DE LA ESCLUSA		Nº 09 S/N	LETRA 10	ESC. 11	PISO 12	PUERTA 13	TELÉFONO 14 954286290
	FECHA DE NACIMIENTO 15	IND. MINUSVALÍA 09	PROVINCIA 17 SEVILLA	LOCALIDAD/MUNICIPIO 16 SEVILLA			CÓD. POSTAL 18 41011	% PARTIC. 01 100,00	Nº SUJ. PAS. 02 1	

TRANSMITENTE (B)	N.I.F. 19 Q4167008D		APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL 20 AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA							
	SIGLAS 21 AV		NOMBRE VÍA PÚBLICA 22 DE MOLINI		Nº 23 6	LETRA 24	ESC. 25	PISO 26	PUERTA 27	TELÉFONO 28
	PROVINCIA 30 SEVILLA	LOCALIDAD/MUNICIPIO 29 SEVILLA			CÓD. POSTAL 31 41012	% PARTICIPA. 03 100,00	Nº TRANSMIT. 04 1			

PRESENTADORA (C)	N.I.F. 32 45660234J		APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL 33 CABELLO JIMENEZ, FRANCISCO A.							
	SIGLAS 34 CR		NOMBRE VÍA PÚBLICA 35 DE LA ESCLUSA		Nº 36 S/N	LETRA 37	ESC. 38	PISO 39	PUERTA 40	TELÉFONO 41 954286290
	PROVINCIA 43 SEVILLA	LOCALIDAD/MUNICIPIO 42 SEVILLA			CÓD. POSTAL 44 41011					

DESCRIPCIÓN DEL BIEN, OPERACIÓN O ACTO (D)	DOCUMENTO PÚBLICO 45	NOTARIO/FEDATARIO/AUTORIDAD ORDENANTE 47	Nº PROTOCOLO/EJERCICIO 50		
	DOCUMENTO PRIVADO 46 X	PROVINCIA 49 SEVILLA	MUNICIPIO 48 SEVILLA	PROT. BIS 100	
	MODALIDAD 51 TPO	TIPO BIEN 07 O	FINCA REGISTRAL 08	REFERENCIA CATASTRAL 55	VALOR DECLARADO 56
	DESCRIPCIÓN DEL BIEN (SITUACIÓN, SUPERFICIE, ETC.): OPERACIÓN O ACTO 57 AMPLIACION Y REFUNDICION DE CONC. ADMITIVA, PUERTO DE SEVILLA				
	PROVINCIA 59	LOCALIDAD/MUNICIPIO 58	CALLE 60	Nº 61	

LIQUIDACION (E)	TOTAL VALORES DECLARADOS 62		BASE IMPONIBLE 69	
	SUJETO SIN INGRESO 63		Reducción 70 %	S/ BASE IMPONIBLE 71 0,00
	NO SUJETOS 64 X		TIPO 73 0,00 %	BASE LIQUIDABLE (69 - 71) 72 0,00
	FUNDAMENTOS DE LA EXENCIÓN O BENEFICIO FISCAL 65 ART.7.1.B RDL 1/1993 Y ART. 31.2 RD 828/1995		CUOTA = (72 X 73) / 100 74	0,00
	LIQUIDACIÓN COMPLEMENTARIA 66		Bonificación s/cuota 76	0,00
	Nº PRIMERA LIQUIDACIÓN 67		CUOTA LÍQUIDA (74 - 76) 77	0,00
	IMPORTE INGRESADO 68		Recargo 78	0,00
			Intereses de demora 79	0,00
		TOTAL A INGRESAR (77 + 78 + 79 - 68) 80	0,00	

FECHA DE PRESENT. (F)	90 DÍA	MES	AÑO	FIRMA	Firma del sujeto pasivo	Firma del presentador/a

000888 INGRESO (G)

Este documento no será válido sin la certificación mecánica o, en su defecto, firma autorizada

PROTECCIÓN DE DATOS

En cumplimiento de lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, la Consejería de Economía y Hacienda le informa que sus datos personales van a ser incorporados para su tratamiento al fichero nº 25 regulado en la Orden de la Consejería de Economía y Hacienda de 29 de diciembre de 2003. Así mismo, se le informa que la

JUNTA DE ANDALUCIA

Registro único de expediente:
ITPAJD-EH4101-2007/47006

DELEGACIÓN PROVINCIAL EN SEVILLA
ÓRGANO GESTOR D.P.CONS.EC.Y HACIENDA
CÓDIGO TERRITORIAL EH 41


Fecha de presentación: 22-05-2007
D.P.CONS.EC.Y HACIENDA SEVILLA



IELO
JO

01 DECLARACIÓN - LIQUIDACIÓN EN EUROS

CARTA DE PAGO

DECLARANTE SUJETO PASIVO (A)	 A41940552 TRANSFORMADOS HUEVAR SA		6002500097675
	FECHA DEVENGO <u>02</u> DIA <u>17</u> MES <u>05</u> AÑO <u>2007</u>		TP00 <u>04</u> CONCEPTO <u>TRANSM.PATRIM. NO SUJETAS</u>
DECLARANTE SUJETO PASIVO (A)	N.I.F. <u>05 A41940552</u> APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL <u>06 TRANSFORMADOS HUEVAR SA</u>		
	SIGLAS <u>07 CR</u> NOMBRE VÍA PÚBLICA <u>08 DE LA ESCLUSA</u> Nº <u>09 S/N</u> LETRA <u>10</u> ESC. <u>11</u> PISO <u>12</u> PUERTA <u>13</u> TELÉFONO <u>14 954286290</u>		
	FECHA DE NACIMIENTO <u>15</u> IND. MINUSVALÍA <u>16</u> PROVINCIA <u>17 SEVILLA</u> LOCALIDAD/MUNICIPIO <u>18 SEVILLA</u> Cód. Postal <u>19 41011</u> % PARTIC. <u>20 100,00</u> Nº SUJ. PAS. <u>21 1</u>		
TRANSMITENTE (B)	N.I.F. <u>19 Q4167008D</u> APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL <u>20 AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA</u>		
	SIGLAS <u>21 AV</u> NOMBRE VÍA PÚBLICA <u>22 DE MOLINI</u> Nº <u>23 6</u> LETRA <u>24</u> ESC. <u>25</u> PISO <u>26</u> PUERTA <u>27</u> TELÉFONO <u>28</u>		
	PROVINCIA <u>29 SEVILLA</u> LOCALIDAD/MUNICIPIO <u>30 SEVILLA</u> Cód. Postal <u>31 41012</u> % PARTICIPA. <u>32 100,00</u> Nº TRANSMIT. <u>33 1</u>		
PRESENTADORA (C)	N.I.F. <u>32 45660234J</u> APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL <u>33 CABELLO JIMENEZ, FRANCISCO A.</u>		
	SIGLAS <u>34 CR</u> NOMBRE VÍA PÚBLICA <u>35 DE LA ESCLUSA</u> Nº <u>36 S/N</u> LETRA <u>37</u> ESC. <u>38</u> PISO <u>39</u> PUERTA <u>40</u> TELÉFONO <u>41 954286290</u>		
	PROVINCIA <u>42 SEVILLA</u> LOCALIDAD/MUNICIPIO <u>43 SEVILLA</u> Cód. Postal <u>44 41011</u>		
DESCRIPCIÓN DEL BIEN, OPERACIÓN O ACTO (D)	DOCUMENTO PÚBLICO <u>45</u> NOTARIO/FEDATARIO/AUTORIDAD ORDENANTE <u>47</u> Nº PROTOCOLO/EJERCICIO <u>50</u>	DOCUMENTO PRIVADO <u>46 X</u> PROVINCIA <u>49 SEVILLA</u> MUNICIPIO <u>48 SEVILLA</u> PROTOC. BIS <u>100</u>	
	MODALIDAD <u>51 TP0</u> TIPO BIEN <u>57 O</u> FINCA REGISTRAL <u>58</u> REFERENCIA CATASTRAL <u>55</u> VALOR DECLARADO <u>56</u>		
	DESCRIPCIÓN DEL BIEN (SITUACIÓN, SUPERFICIE, ETC.) OPERACIÓN O ACTO <u>57 AMPLIACION Y REFUNDICION DE CONC. ADMITIVA, PUERTO DE SEVILLA</u>		VALOR CATASTRAL <u>55</u>
	PROVINCIA <u>59</u> LOCALIDAD/MUNICIPIO <u>60</u> CALLE <u>60</u> Nº <u>61</u>		REG. INSCRIPCIÓN <u>66</u>
LIQUIDACIÓN (E)	TOTAL VALORES DECLARADOS <u>62</u>		
	SUJETO SIN INGRESO <u>63</u>	BASE IMPONIBLE <u>69</u>	
	NO SUJETOS <u>64 X</u>	Reducción <u>70</u> %	S/ BASE IMPONIBLE <u>71</u> 0,00
	FUNDAMENTOS DE LA EXENCIÓN O BENEFICIO FISCAL <u>65 ART.7.1.B RDL 1/1993 Y ART. 31.2 RD 828/1995</u>	TIPO <u>73 0,00</u> %	BASE LIQUIDABLE (69 - 71) <u>72</u> 0,00
LIQUIDACIÓN COMPLEMENTARIA <u>66</u>	<u>75</u> %	CUOTA = (72 X 73) / 100 <u>74</u> 0,00	
Nº PRIMERA LIQUIDACIÓN <u>67</u>		Bonificación s/cuota <u>76</u> 0,00	
IMPORTE INGRESADO <u>68</u>		CUOTA LÍQUIDA (74 - 76) <u>77</u> 0,00	
		Recargo <u>78</u> 0,00	
		Intereses de demora <u>79</u> 0,00	
		TOTAL A INGRESAR (77 + 78 + 79 - 68) <u>80</u> 0,00	
FECHA DE PRESENT. (F)	90 DIA <u> </u> MES <u> </u> AÑO <u> </u>		FIRMA <u> </u> Firma del sujeto pasivo <u> </u> Firma del presentador <u> </u>

000888
INGRESO (G)

Este documento no será válido sin la certificación mecánica o, en su defecto, firma autorizada

PROTECCIÓN DE DATOS

En cumplimiento de lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, la Consejería de Economía y Hacienda le informa que sus datos personales van a ser incorporados para su tratamiento al fichero nº 25 regulado en la Orden de la Consejería de Economía y Hacienda de 29 de diciembre de 2003. Así mismo, se le informa que la procedencia de los datos de dichos datos personales es la actividad económica de identificación fiscal.



ACERCOIL, S.A.

RESUMEN EJECUTIVO 2012

ÍNDICE

❖ HISTORIA DEL ACERO.....	4
❖ IDEA DE NEGOCIO.....	4
❖ PLAN DE OPERACIONES.....	7
❖ PLAN COMERCIAL.....	9
1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO: ESTIMACIÓN DEL VOLUMEN Y DIMENSIÓN DEL MERCADO.....	9
1.1. Caracterización del mercado.....	9
1.2. Mercados Potencial y Objetivo:.....	9
2. DEFINICIÓN DE LOS ELEMENTOS CLAVE DEL PLAN COMERCIAL.....	10
2.1. ENFOQUE DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN.....	10
2.2. ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS.....	10
2.3. PROPOSICIÓN DE VALOR.....	10
2.4. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN.....	11
2.4.1. PUBLICIDAD.....	11
2.4.2. CATÁLOGO Y VIDEO PROMOCIONAL.....	11
2.4.3. EVENTOS.....	11
2.5. VENTAS POR PERIODO.....	11
2.6. VENTAS POR GRUPO DE CLIENTES.....	12
3. EL CLIENTE.....	12
4. LOS COMPETIDORES.....	13
4.1. NACIONALES.....	13
4.2. EUROPEOS.....	13
4.3. ASIATICOS IMMIB.....	13
❖ PLAN LEGAL.....	14
1. PLAN JURÍDICO EMPRESARIAL.....	14
1.1. Forma jurídica de la empresa.....	14
1.2. Procedimiento de constitución de una Sociedad Anónima.....	14
1.3. Obligaciones periódicas.....	15
1.4. Registro del nombre comercial.....	15
1.5. Medidas de prevención de Riesgos Laborales: (ESTA ACTIVIDAD SERÁ EXTERNALIZADA).....	15
1.6. Subvenciones y financiación pública.....	15
1.7. Concesiones Administrativas de terrenos.....	16

1.8. Condiciones de uso de la fábrica “Astilleros”, tramitación de concesión y tasas en anexo.	16
1.9. Aspecto de legislación ambiental	17
1.10. Leyes y Normas de obligado cumplimiento.....	18
❖ PLAN RECURSOS HUMANOS.....	19
1. CONFIGURACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	19
1.1. Estructura por Departamentalización	19
2. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS.....	19
2.1 . Políticas de reclutamiento	20
2.2. Políticas de selección	20
2.3. POLÍTICA DE FORMACIÓN.....	20
3. CATÁLOGO DE PUESTOS DE TRABAJO	21
• CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	21
• GERENCIA GENERAL.....	21
• GESTIÓN DE CALIDAD	21
• PRODUCCIÓN	21
• FINANZAS Y CONTROL.....	21
• COMPRAS.....	21
• RECURSOS HUMANOS	21
4. PLANTILLA DE ACERCOIL S.A.....	22
4.1. ACERÍA	22
5. RETRIBUCIONES.....	24
❖ PLAN FINANCIERO	26
1. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	28
2. TESORERÍA	30
3. BALANCE PROVISIONAL	32
❖ FASE DE CONSOLIDACIÓN	34
❖ CONCLUSIONES	36

❖ HISTORIA DEL ACERO

Antes de comenzar con la presentación de la empresa, reflexionemos en alto:

....¿Qué sería de la Europa que conocemos sin el acero?....

Y es que la Europa actual que conocemos surge de la semilla de la “Comunidad Europea del Carbón y del **Acero**” (CECA). Tras la II Guerra Mundial, y para relanzar la actividad industrial, 6 países firman un acuerdo para gestionar sus industrias pesadas (carbón y acero) de manera común. Gracias a la CECA, Europa resurgió y el acero se convirtió con el paso de los años en un sector estratégico para el continente.

Sin embargo, en España nunca ha existido la mentalidad de las grandes industrias, se ha caracterizado por tener una economía basada en los servicios y no en la producción de bienes. Sin embargo en 1794 en Galicia comenzaron los primeros hornos privados en España, que años más tarde llegaron a Andalucía, concretamente Sevilla y Málaga. En 1863 desapareció la hegemonía de la siderurgia en Sevilla, cuando ésta se desplazó al norte de España (debido en parte a la abundancia de materia prima respecto al sur) y fue allí dónde se ha desarrollado la industria siderúrgica en el ámbito nacional (Asturias, Vizcaya, Barcelona y Valencia).

El sector del acero en España ha sufrido subidas y bajadas, en parte influenciadas por los acontecimientos sociales y políticos. Con la llegada de una estabilidad política y social, se busca de nuevo la rentabilidad del sector, en un mundo global en el que las barreras han sido derribadas y existe un libre mercado.

Es entonces cuando hace entrada en el mercado AcerCoil S.A. que a continuación será presentada como una empresa trabajada, realista, entusiasta y con aire fresco para la sociedad; demostrando que es posible crear grandes empresas que consigan relanzar la actividad empresarial y económica a nivel local.

❖ IDEA DE NEGOCIO

Seguramente después de haber leído la historia del acero se estén preguntando:

...“¿Por qué en Sevilla si el éxito está en el norte de España?”....

Pues existen factores que se convierten en ventajas competitivas y se traducen en una idea de negocio con éxito. La idea surge por la escasez de empresas de producción de bobinas de acero.

Pero no es el único factor que indica que existe una posibilidad de negocio en el sector. En la provincia de Sevilla se encuentra nuestro mejor cliente, Transformadores Huevar S.A (TRH), que es el mayor consumidor de nuestro producto.

Pero sin duda, el factor que se convierte en la mejor ventaja competitiva para AcerCoil es su situación geográfica. La empresa se sitúa en la antigua nave de Astilleros de Sevilla, en pleno puerto. Esta situación tiene una doble ventaja.

1. Situación puerta con puerta con nuestro principal cliente TRH.
2. Reducción a 0€ los costes variables de transporte del producto acabado al muelle de carga al buque. Igualmente, los costes variables de descarga de nuestra materia prima (chatarra) es nulo.

Antes de continuar, es el momento de presentar a nuestro producto:



Se trata de rollos de acero de un peso de 2 toneladas. El precio medio es de 500€ la tonelada y el cliente al que va dirigido es todo aquel que lo necesite como materia prima para su transformación, en su mayoría mallazos para el sector de la construcción.

La misión de AcerCoil es la siguiente:

La transformación de chatarra en bobinas de acero en caliente de distintos diámetros y composiciones para hacer mallas, calibrados y cerramientos del alambre, entre otras utilidades. La oportunidad de negocio surge por la inexistencia de empresas de **PRODUCCION** de bobinas de acero y la escasez de las mismas en el territorio nacional.

El sector del acero, hemos visto por historia que es muy maduro y que los productos son muy homogéneos. Es por ello por lo que AcerCoil se centra en la aportación de valor en el ámbito de los servicios y más concretamente en la atención del cliente. Estamos enfocados a la satisfacción del cliente en todos sus ámbitos:

1. Mercancía de bobinas recibidas en plazo.
2. Bobinas en buen estado.
3. Bobinas de alambón con las características especificadas de ante mano por el cliente.
4. Servicio posventa.

Una vez estructurada la idea de negocio en nuestra cabeza, tenemos que comprobar que realmente existe negocio. Esto lo deducimos a través de un análisis FODA, en el que a través de un estudio a nivel global deducimos las fortalezas y debilidades (a nivel interno de la empresa) y las oportunidades y amenazas (externas a la empresa):

FORTALEZAS

- Sensibilización ante la necesidad de mejorar la calidad del producto y disminuir los costes de operaciones a través de la innovación.
- Materias primas y tecnologías de primer nivel
- Buena localización situada junto al río Guadalquivir con fácil salida marítima.
- Naves ya existentes en el Puerto de Sevilla.
- No pago del terreno, sólo una concesión.
- Sistema de distribución propios
- Capacidad de negociación debida al exceso de oferta por parte de los proveedores causada por la crisis actual.
- Abastecimiento de materia prima será de manera directa, del barco a la fábrica.
- Producción sobrante puede ser exportada directamente desde el Puerto al país de destino.
- Disposición de un servicio técnico
- Buena adaptación tecnológica en gestión interna
- Enfocados sólo a la fabricación de un producto, por tanto, economías de escala y aumento de productividad.

DEBILIDADES

- Necesidad de una alta inversión inicial para comenzar con la producción.
- Marca nueva y no reconocida en el sector de la fabricación de alambón.
- Producto poco diferenciador respecto a nuestra competencia.
- Focalización del cliente situado en el sector de la construcción.
- Inexistencia de mano de obra especializada en nuestra situación geográfica.
Necesidad de importar mano de obra o de formación. Curva de aprendizaje.

A continuación veremos los factores externos a la empresa que pueden influir de forma positiva y negativa al sector.

OPORTUNIDADES

- Inexistencia de competencia directa en el sur de la península.
- Aumento de demanda mundial de alambión (>18%).
- Exportación mundial.
- Cliente cautivo por proximidad en nuestras instalaciones lo que conlleva ahorro en costes logísticos y mejora de los plazos de entrega, por tanto, mayor gestión de tesorería.
- Disponibilidad de las últimas innovaciones y desarrollos tecnológicos. Debido a la crisis proveedores proporcionan tecnología de máximo nivel a un precio más asequible.
- Menor presión por parte de las importaciones procedentes de China debido al dumping europeo. Importación China vetada por arancel.
- Incentivos del sector público debido a la mala coyuntura española, por tanto, necesidad de creación de industria y empleo.

AMENAZAS

- Competencia existente
- Situación actual del sector financiero al no estar abierto a la financiación.
- Menor poder de negociación frente al proveedor.
- Posible levantamiento del arancel de importación a China.

❖ PLAN DE OPERACIONES

La producción de nuestro producto (alambión de acero) se puede dividir en dos etapas:

1. Proceso de acería

- ✓ Recepción de chatarra.
- ✓ Fundición de chatarra en horno.
- ✓ Vertido en cuchara.
- ✓ Deposito “bañera”.
- ✓ Planta de palanquilla.
- ✓ Stock de palanquilla.

2. Proceso de laminación

- ✓ Recepción de palanquilla
- ✓ Recalentamiento en horno

- ✓ Tren de laminación (debaste, intermedio y final)
- ✓ Tratamientos Termomecánico
- ✓

El proceso de fusión comienza cuando la materia prima férrica es seleccionada y cargada mediante grúas pulpo en cesta situadas sobre raíles, las cuales se pesan y sirven de transporte a la zona de hornos. Se aplica una carga eléctrica a través de electrodos, lo que provoca la fusión de la chatarra en acero fundido. El acero líquido obtenido de la fusión se somete a una operación de afino cuyo objetivo es ajustar su composición, eliminar gases ocluidos y decantar impurezas.

Tras la fusión y el afino se lleva a cabo la colada continua. La colada continua es un proceso por el que el acero líquido adquiere la forma solida de un prisma rectangular continuo (palanquilla) mediante un proceso de moldeo y enfriamiento. El caldo de acero contenido en la cuchara, es transportado a las artesas de la colada continua, que son recipientes con una salida regulable en el fondo mediante un mecanismo de apertura y cierre. Las artesas reparten y distribuyen el acero líquido a las distintas líneas de que consta cada colada continua, para más tarde entrar las lingoteras. Una vez entra el acero líquido en la lingotera (a efectos de molde) se produce un enfriamiento y su consecuente solidificación. Las palanquillas a la salida de la lingotera disponen de una superficie exterior solida, mientras que su interior permanece líquido. Su solidificación se completa en una cámara de refrigeración.

La fase de laminación comienza con la llegada de la palanquilla, procedente de la fase de acería. A continuación la palanquilla entrara en el horno de recalentamiento. En caso que las palanquillas lleguen y no puedan ser metidas directamente en el horno, serán almacenadas en una edificación destinada para ello cerca del horno, para que a través de puentes grúa se manipule la palanquilla para meterla en el horno con la mayor brevedad posible (alimentación del horno). Lo que se pretende con el recalentamiento es hacer maleable el acero para el proceso de manipulación del mismo.

El término laminación es indicativo de convertir un sólido dúctil en una sección más reducida aplicando una fuerza de aplastamiento. La laminación consiste en hacer pasar el lingote de acero entre dos rodillos o cilindros, que giran a la misma velocidad y en sentido contrario, y reducir la sección transversal del producto de acero, mediante la presión ejercida. La laminación sólo permite obtener productos de sección constante, como el alambón.

En un tren de alambón la espira que formará parte del rollo se conforma en el llamado Formador de Espiras. Una vez formadas las espiras para un alambón, se realiza el compactado del rollo de alambón y el cierre del mismo con enganches. Una vez acabado este proceso, termina la fase de elaboración y se transporta el producto final al almacén para su posterior transporte al cliente final. El almacenamiento debe ser convenientemente apilado según las características.

❖ PLAN COMERCIAL

1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO: ESTIMACIÓN DEL VOLUMEN Y DIMENSIÓN DEL MERCADO

A continuación, explicaremos el tipo de mercado al que nos dirigimos y, por otra parte, dividiremos nuestro mercado en mercado potencial y mercado objetivo.

1.1. Caracterización del mercado

- Los clientes son del tipo **B2B** (“business to business”: negocios entre empresas).
- Los **usuarios** son consumidores de alambión, necesario para llevar a cabo su proceso de producción.
- Los **distribuidores** son los llamados “Steel Traders” que son comerciantes independientes del acero. Normalmente son intermediarios del acero internacionales que distribuyen el mismo a nivel mundial.
- El **cliente tipo** consume entre 50 mil y 150 mil toneladas por año.

1.2. Mercados Potencial y Objetivo:

Mercado potencial: toda empresa, en España, Europa y el norte de África, que necesite bobinas de acero para realizar su proceso productivo o para revenderlo.

**Consumo de alambión por países y por año en nuestro mercado potencial*

Mercados	Miles de toneladas/año
España (local)	250
Alemania	1.000
Francia	400
Reino Unido	200
Benelux	200
Escandinavia	300
Italia	400
Norte de África	400
Costa Atlántica	250
Total mercado potencial	3.400

Fuente: revista Unesid 2010

Mercado potencial (€): **1.700 millones de €** *(Precio por tonelada: 500 €)

Mercado objetivo: de nuestro mercado potencial de 3.400.000 de tn/año podremos cubrir un **10,30%** debido a nuestra capacidad de producción de 350.000 tn/año, lo que se traduciría en una facturación anual de 175 millones de euros.

2. DEFINICIÓN DE LOS ELEMENTOS CLAVE DEL PLAN COMERCIAL

2.1. ENFOQUE DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN

La distribución de nuestro producto a nuestros clientes se va a realizar mediante dos vías: terrestre y marítima. La primera de ellas en ámbito local, con el transporte de la mitad de nuestra producción al cliente puerta con puerta TRH; y para la venta en el ámbito nacional cuando no sea posible el transporte marítimo. El segundo caso de distribución será el utilizado para la venta a clientes internacionales. Nuestra gran ventaja competitiva reside en la posición geográfica de nuestras instalaciones, la cual nos permite ahorrar en costes de transporte desde el punto del finalizado del producto hasta la zona portuaria más cercana. La negociación para decidir el punto de recogida, seguros de accidente en el transporte, la distribución de gastos y la gestión de los trámites aduaneros se realizará mediante las normas INCOTERMS 2011.

2.2. ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Nuestro producto se comercializa en un mercado ya maduro. Debido a las exigencias de cumplimiento de normativa europea y a la sencillez del producto, es imposible competir por ser un producto innovador con el cual crear una necesidad de nuestros consumidores. En este sentido nos encontramos en una estrategia PUSH, en la que producimos nuestra máxima capacidad y nuestra fuerza de ventas se encarga de comercializarla. Por ello, nos centramos en la competencia, con el resto de empresas del mercado, por precio. El **precio** de nuestro producto se encuentra en recesión debido a la crisis mundial y se sitúa en torno a los **500€/tn**, por lo que el precio total sería de **1.000€** (al fabricar carretes de alambión de 2.000kg cada uno).

Por la estandarización del producto y de los precios del mismo, nuestro precio va a ser fijado en base a la competencia. La diferencia con los mismos es la ventaja competitiva de la situación geográfica y el ahorro en costes de transporte. Debido a esto, para captar clientes y fidelizarlos, todas las ventas a clientes puerta con puerta o que sean venta en origen, tendrán un precio de venta menor debido a la inexistencia de costes variables de transporte por parte de Acercoil S.A.

2.3. PROPOSICIÓN DE VALOR

Como dijimos anteriormente nuestro producto es estándar para todos los competidores del mercado y solo podemos diferenciarnos y aumentar cuota de mercado gracias a nuestro servicio al cliente.

Realizamos el producto según las necesidades de nuestros clientes (alambión del diámetro estipulado y con las especificaciones acordadas; tales como porcentaje de materiales, resistencia, etc.). Otra proposición de valor es la reducción en el número de días de la llegada de nuestro producto al lugar de destino del cliente (siempre que sea vía marítima). Debido a tener las instalaciones en el mismo puerto de Sevilla, no hay tardanza en el transporte del alambión de acero al buque. Nuestro principal cliente (57% de la producción) se encuentra puerta con puerta con nuestra fábrica por lo que la tardanza para ellos es nula, disponen de su materia prima en el momento siguiente de la

elaboración de nuestro producto. Esto supone una ventaja competitiva y una mayor satisfacción de nuestro cliente.

2.4. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

2.4.1. PUBLICIDAD

Además de la publicidad vía internet también nos publicaremos en publicaciones y *revistas especializadas*. Sobre todo nos vamos a centrar en el ámbito del acero y de la construcción, puesto que nuestro producto es la materia prima para la realización de mallas.

2.4.2. CATÁLOGO Y VIDEO PROMOCIONAL

Se elaborará un catálogo promocional con nuestro producto y sus variedades (diámetro) con su precio correspondiente. Estos precios estarán sujetos a variaciones debido a la variedad de composición del alambro de acero que demande el cliente. Este catálogo promocional será enviado a todos los clientes potenciales de compra de nuestros productos a través de mailing y/o buzono.

El video promocional será publicado como skip en la portada de nuestra página web, siendo éste una foto presentación de nuestras imágenes y del proceso productivo.

2.4.3. EVENTOS

AcerCoil S.A. estará presente en las ferias, congresos y convenciones que se realicen en España y en los mercados a los que se quiere dirigir: Europa del este y norte de África. Se realizará una planificación anual de la presencia a dichos eventos, los cuales irán cambiando a medida que lo hagan nuestras necesidades. En estos eventos llevaremos nuestros catálogos para aproximarnos a futuros clientes.

2.5. VENTAS POR PERIODO

Tras unos años de incertidumbre global podemos afirmar que la crisis sólo permanece de manera virulenta en Europa siendo cada vez más clara la recuperación del mercado del acero, en mercados potencialmente importantes como es EEUU. Que según informes de empresas como Acerinox subió ya un 8% en el primer trimestre de 2011, la caída en Europa de ese mismo trimestre fue de 3% estimándose ya una recuperación del sector para el último trimestre de 2012 o principios de 2013.

Con respecto al mercado de sureste asiático debemos hablar de crecimientos del 7% anual de media año tras año, lo que supone una posibilidad de entrada en el mercado bastante importante, sustentándose estos crecimientos en el enorme crecimiento de estos países en industria y construcción.

2.6. VENTAS POR GRUPO DE CLIENTES

TRH: 200.000 t/año

Empresa creada en 2001 para surtir al sector de la construcción una amplia gama de mallas electro-soldada estándar y a medida para su uso en el armado del hormigón y actualmente ha llegado a posicionarse en el mercado dentro de las fábricas líderes del sector.

Steel Traders: 150.000 t/año

Comerciales independientes del acero que compran y venden la producción de acero jugando con los márgenes de precios para así obtener beneficios.

3. EL CLIENTE

El área geográfica en el que AcerCoil actuará, será la cuenca mediterránea occidental (Norte de África y Sur de Europa) y Europa occidental, con especial hincapié en aquellos países con un elevado crecimiento económico. Las principales razones por la que centrarnos en estas dos regiones se debe a la facilidad del transporte marítimo de las mercancías, así como el creciente consumo de acero en países como Marruecos.

Nuestra cartera la dividiremos en dos categorías: clientes nacionales e internacionales.

- Clientes nacionales

Debido a las dificultades económicas que rigen España, nos centraremos exclusivamente con nuestro principal cliente, Transformados Huevar, S.A. (TRH).

- Clientes internacionales

La cuenca mediterránea en países no europeos se ha visto inmersa en cambios sociales y políticos recientemente, por lo que países que hasta hace unos años gozaban de una estabilidad buena para intercambios comerciales se han convertido en todo lo contrario, es el caso de Egipto o Libia. Otros como Túnez, Argelia o Marruecos son puntos de especial interés por su cercanía y sus continuos crecimientos.

Sin embargo, los clientes no serán las empresas situadas en los países de destino. El negocio del acero funciona en gran medida a través de los Steel Traders. Será esta última opción la buscada y usada por AcerCoil para colocar sus productos en el mercado internacional por las ventajas que conlleva, entre otras cosas la salvación de gestiones administrativas y contactos personales en el mercado, lo cual resulta muy útil

para entrar en un mercado como el acero al evitar tener que crearse una cartera de clientes desde cero.

4. LOS COMPETIDORES

Los principales competidores podemos clasificarlos en tres tipos: nacionales, europeos y asiáticos.

4.1. NACIONALES

- **Compañía Española de Laminación, S.L. (Celsa)**
- **Megasa Siderúrgica, S.L.**
- **Grupo Alfonso Gallardo, S.L.**

4.2. EUROPEOS

- **ArcelorMittal, S.A. (Francia)**
- **Grupo Riva, S.A. (Italia)**

4.3. ASIATICOS IMMIB

- **Habas (Turquía)**
- **Içdas (Turquía)**

PLAN LEGAL

1. PLAN JURÍDICO EMPRESARIAL

1.1. Forma jurídica de la empresa

AcerCoil se constituirá con Sociedad Anónima según Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, Ley de Sociedades de Capital.

La razón por la que nos constituimos en SA es principalmente el tamaño de la empresa, permite una mayor flexibilidad a la hora del manejo de acciones, inversiones en bolsa, etc. La sociedad anónima posee una estructura jurídica que la hace especialmente adecuada para realizar empresas de gran magnitud. Ella permite obtener la colaboración económica de un gran número de individuos, cada uno de los cuales, ante la perspectiva de una razonable ganancia, no teme arriesgar una porción de su propio patrimonio, que unida a la de muchos otros llega a constituir una masa de bienes de la magnitud, requeridas por la empresa que se va a acometer, y que por formar un patrimonio distinto del de los socios, resulta por completo más independiente de las vicisitudes de la vida de ellos.

Debe notarse que para los terceros que contratan con la sociedad es una garantía económica de gran interés la existencia de un patrimonio que solo responde de las deudas sociales; pues si contrataran con un individuo, solo por solvente que se le suponga, los acreedores por los negocios comerciales que realizará dicho individuo podrían verse en concurso con sus acreedores particulares, el monto de cuyos créditos es totalmente imprevisible.

El capital a invertir se divide en:

Capital social inicial para la constitución de la Sociedad de 60.000 € que se ampliara sucesivamente con ampliaciones de capital.

Los socios promotores serán inicialmente Rocío Gil Lorca, Jesús Antonio Pons Saracíbar, Carlos Javier Gómez Pérez y Álvaro Camacho Millán. Ampliándose su número en las sucesivas ampliaciones de capital.

1.2. Procedimiento de constitución de una Sociedad Anónima

- Obtención de certificación negativa de denominación social (Registro Mercantil).
- Deposito del Capital Social en Banco
- Redacción de los Estatutos de la Sociedad. (Coste según despacho de abogados) (redactar estatutos)
- Escritura de Constitución
- Tramites en Hacienda
- Pago de impuestos sobre operaciones societarias.

- Inscripción en el Registro Mercantil
- Obtención del CIF definitivo
- Declaración censal del comienzo de actividad (IVA)
- Inscripción en la Seguridad Social
- Seguro de Responsabilidad Civil

1.3. Obligaciones periódicas

Las propias del las Sociedades Anónimas. Pago de Impuesto de Sociedades, retenciones e ingresos trimestrales a cuenta de IRPF, declaración-liquidación mensual de IVA, pago de impuestos de actividades económicas, etc.

1.4. Registro del nombre comercial

Con el fin de dotar de una identidad única a nuestra empresa y con motivo de la búsqueda de una imagen positiva, decidimos registrar el nombre comercial de AcerCoil S.A.

1.5. Medidas de prevención de Riesgos Laborales: (ESTA ACTIVIDAD SERÁ EXTERNALIZADA)

- Ley 54/ 2003 de 12 de diciembre, marco normativo de prevención de riesgos laborales.
- RD 39/1997 Reglamento de los servicios de prevención.
- RD 773/97 de 30 de mayo sobre equipos de protección individual y demás disposiciones legales que afecten a la actividad.

La actividad de la empresa establecerá en torno a las bases de la prevención:

- Evaluación de riesgos y planificación de la actividad preventiva.
- Formar e informar a los trabajadores, en las medidas de prevención de prevención de seguridad y salud.
- Realizar la idónea vigilancia de la salud de los trabajadores
- Elaborar documentación donde se recojan todas las actividades
- Elaborar un plan para casos de emergencia

1.6. Subvenciones y financiación pública

En este caso las subvenciones alcanzadas serán las obtenidas por parte de la cámara de comercio de Sevilla para creación de nuevas empresas a través del VUE que tramita todas las ayudas a nivel estatal, autonómico y local (esto se gestionara para las ayudas en la creación de la empresa y su desarrollo más temprano).

Dentro de las ayudas estatales contamos con la Orden IET/1074/2012, de 18 de mayo, por la que se efectúa la convocatoria de ayudas correspondiente al año 2012 para la

realización de actuaciones en el marco de la política pública para el fomento de la competitividad de los sectores estratégicos industriales para el período 2012-2015, en el ámbito de la industria manufacturera.

En relación a las ayudas de la Agencia Idea (Junta de Andalucía) optamos por los Fondos Reembolsables que se gestionan con condiciones de mercado y que vienen a suplir las deficiencias del sistema financiero en cuanto a la disponibilidad de recursos, permitiendo la implementación de nuevas industrias en Andalucía.

Dentro de la Agencia Idea también contamos con fondos para el “Apoyo al Desarrollo Empresarial” constituido con una dotación de 223 millones de euros, Va dirigido a **todo tipo de empresas viables.**

1.7. Concesiones Administrativas de terrenos

Las concesiones administrativas sobre dominio público portuario se rigen por el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2011, de 5 de septiembre (BOE N° 253 de 20/10/2011), aplicándose supletoriamente la Ley de Costas y su Reglamento (art. 67 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante).

El procedimiento de otorgamiento se regula específicamente en el artículo 85 del el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. Una vez que, llegado el caso, se otorga la concesión, la misma se ajusta al Pliego de condiciones generales para el otorgamiento de concesiones en el dominio público portuario estatal, aprobado por ORDEN FOM/938/2008, de 27 de marzo, de la que te adjunto una copia.

Tres precisiones finales:

El plazo máximo de las concesiones es de 35 años (art. 82 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante)

El otorgamiento de la concesión no exime de obtener los demás permisos, licencias, autorizaciones y concesiones que sean exigidos por otras disposiciones legales (art.73.4 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante) Fundamentalmente, urbanísticas, ambientales y las específicas de la actividad si las hubiere.

En el dominio público portuario están prohibidas las edificaciones para residencia o habitación, la publicidad comercial y el tendido aéreo de líneas eléctricas de alta tensión (art. 72.3 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante)

1.8. Condiciones de uso de la fábrica “Astilleros”, tramitación de concesión y tasas en anexo.

REMITIMOS ACUERDO DEL CONSEJO DEL PUERTO DE SEVILLA POR EL QUE SE NOS CONCEDE LA CONCESION DE 100.000 M2 EN EL PUERTO DE SEVILLA, SITUADOS EN LA ANTIGUA FABRICA DE ASTILLEROS DE SEVILLA. (35 años de concesión)

AcerCoil S.A.

SEVILLA, 16 DE MAYO DE 2012

DA/CONSEJO

ASUNTO: *REMISIÓN CERTIFICADO ACUERDO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION DE LA AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA DE 24/04/2012 SOBRE "OTORGAMIENTO BAJO EL QUE SE OTORGA, CONCESION ADMINISTRATIVA DE ACERCOIL S.A., EN LA ZONA DE SERVICIO DEL PUERTO DE SEVILLA, CON DESTINO A LA PRODUCCION DE BOBINAS ACERO EN CUANTO A LA EJECUCION DE NUEVAS INSTALACIONES EN LA SUPERFICIE ACTUALMENTE OCUPADA POR ASTILLEROS S.A., «si COMO LA AMPLIACION DE ESTA SUPERFICIE, CON REFUNDICION DEL AMBITO ESPACIAL TOTAL RESUL TANTE EN UN SOLO TÍTULO CONCESIONAL, MEDIANTE LA OCUPACION DE DOS PARCELAS, UNA DE ELLAS DE UNOS 40.000 M2, POR LA QUE DISCURRE UN VIAL, Y LA OTRA DE UNOS 60.000 M2, SITUADA INMEDIATAMENTE AL NORTE DE LAS ACTUALES INSTALACIONES, PERTENECIENTES AMBAS PARCELAS AL DOMINIO PUBLICO PORTUARIO ESTATAL Y SITUADAS EN LA MARGEN DERECHA DEL CANAL DE ALFONSO XIII, ZONA DE TORRECUELLAR, EN EL TERMINO MUNICIPAL DE SEVILLA, CON DESTINO AL DESARROLLO DE ACTIVIDADES FABRILES.*

1.9. Aspecto de legislación ambiental

- **DECRETO 73/2012**, de 20 de marzo, por el que se aprueba el **Reglamento de Residuos de Andalucía**. (B.O.J.A. 81 de 26/04/2012).
- Ley 7/2007, de 9 de julio, de Gestión Integrada de la Calidad Ambiental.
- Ley 9/2010, de 30 de julio, de Aguas de Andalucía
- Ley 16/2011, de 23 de diciembre, de Salud Pública de Andalucía
- Ley 34/2007, de 15 de noviembre, de calidad del aire y protección de la atmósfera.
- Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante.
- Ley 1/1996, de 10 de Enero, de Comercio interior de Andalucía
- Decreto 74/1996, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de la Calidad del Aire

Para la ayuda en tema medioambiental externalizaremos la consultoría y seguimiento a través de asercorp especialista en legislación ambiental para que nuestro compromiso con el medio ambiente no quede nunca en entredicho, vigilando continuamente este aspecto tan importante para el buen funcionamiento de la empresa.

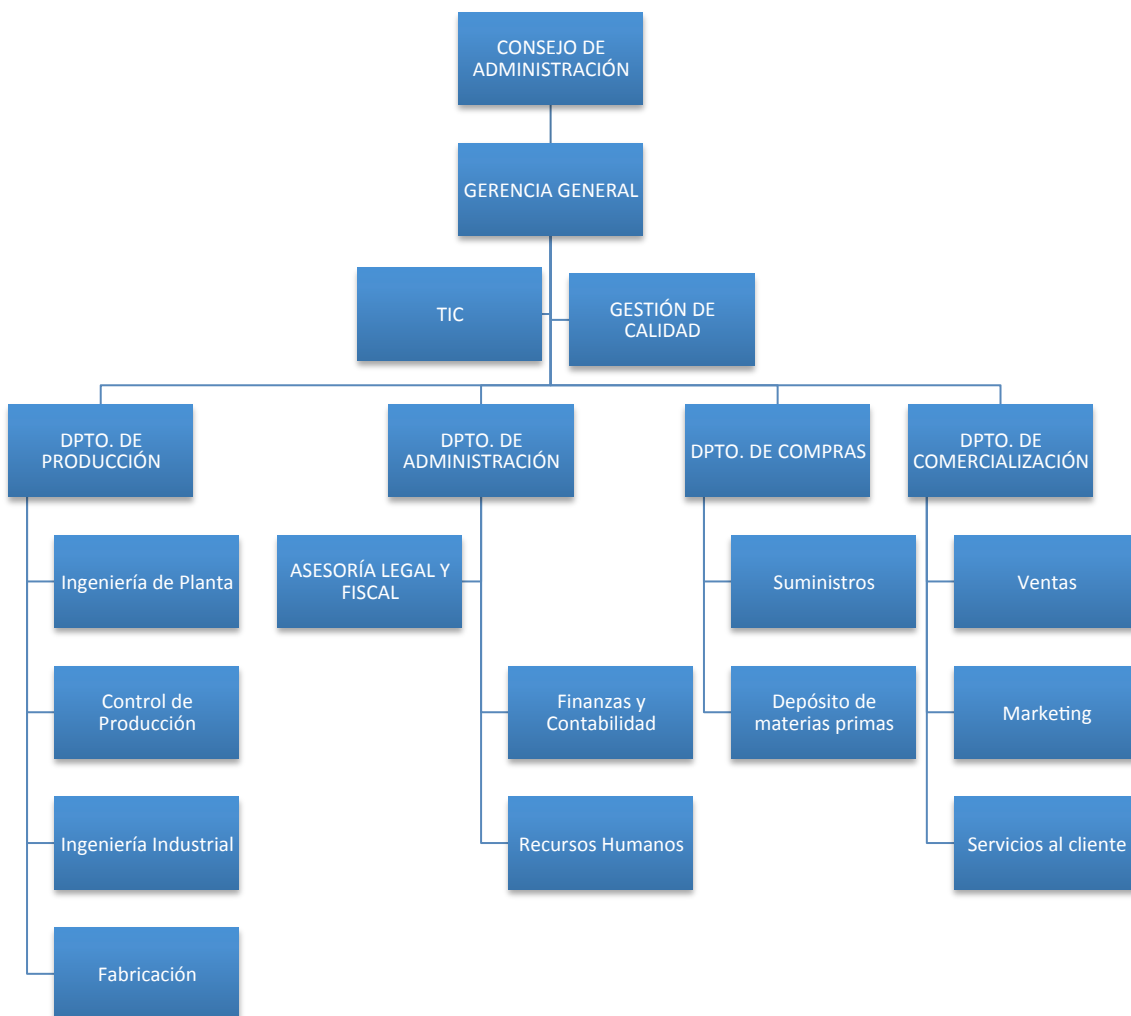
1.10. Leyes y Normas de obligado cumplimiento

- Estatutos de los trabajadores
- Acuerdo Estatal de sector del Metal
- Convenio colectivo sector siderometalúrgico provincia de Sevilla

❖ PLAN RECURSOS HUMANOS

1. CONFIGURACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1.1. Estructura por Departamentalización



AcerCoil establece líneas de autoridad y define los niveles que forman la estructura Organizacional funcional; este tipo de división permite un mayor flujo de información y establece más claramente las líneas de autoridad.

2. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Consultor externo *Page Personnel*, líder en selección y trabajo temporal especializado.

2.1 . Políticas de reclutamiento

- 1) Todo proceso de reclutamiento se iniciará mediante solicitud formal de la jefatura del cargo vacante.
- 2) La **fuentes** de reclutamiento a utilizar para todo cargo vacante deberá ser de carácter **mixta**.
- 3) Los currículos se deberán analizar según el perfil del puesto vacante, sin discriminación.
- 4) Las Jefaturas solicitantes tendrán un rol activo en la elección de los CV que pasarán a la etapa de selección, por lo cual, ésta elección se realizará en conjunto con la/el encargado del proceso y la jefatura solicitante.
- 5) En caso de cargos vacantes de reemplazo y/o suplencias para los cuáles ya se cuente con postulantes que hayan desempeñado labores en el servicio, y además se cuente con informes de desempeño que revaliden su idoneidad para el cargo, se podrá prescindir de desarrollar un nuevo proceso de selección.

2.2. Políticas de selección

- 1) Todos los candidatos serán sometidos al proceso de selección.
- 2) Todo el proceso de selección debe estar basado en el perfil de competencias del cargo
- 3) Con el propósito de fomentar la participación y no discriminación, el proceso de selección finalizará con una entrevista a cargo de una Comisión de Selección la cual tendrá un carácter bipartito. Esta deberá estar compuesta al menos de la Jefatura del cargo, el encargada/o del proceso de selección o jefatura de recursos humanos y un representante de asociación gremial respectiva al estamento del cargo.
- 4) Se deberá informar de los resultados del proceso de selección a todos los candidatos que acudieron a entrevista personal mediante llamada telefónica o correo electrónico.

2.3. POLÍTICA DE FORMACIÓN

ACERCOIL busca en sus empleados un compromiso de calidad en la tarea que desarrollan y, en contrapartida, ofrece un entorno favorable y unas posibilidades máximas de desarrollo y promoción profesional.

Nuestro proveedor **Danieli & C. Officine Meccaniche S.p.A.** se encargará de formar al personal en materia de funcionamiento de maquinaria al inicio del arranque del negocio.

3. CATÁLOGO DE PUESTOS DE TRABAJO

- **CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN**
- **GERENCIA GENERAL**

La Gerencia General es el órgano administrativo, encargado de la dirección de todas las actividades de Acercoil. El Gerente General es el representante legal y principal funcionario administrativo.

- **GESTIÓN DE CALIDAD**

Un Sistema de Gestión de la Calidad es una estructura operacional de trabajo, bien documentada e integrada a los procedimientos técnicos y gerenciales, para guiar las acciones de la fuerza de trabajo, la maquinaria o equipos, y la información de la organización de manera práctica y coordinada y que asegure la satisfacción del cliente y bajos costos para la calidad.

- **PRODUCCIÓN**

Tradicionalmente considerado como uno de los departamentos más importantes, ya que formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración de los productos y/o servicios, al suministrar y coordinar: mano de obra, equipo, instalaciones, materiales, y herramientas requeridas.

- **FINANZAS Y CONTROL**

Se encarga de instrumentar y operar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la exactitud y seguridad en la captación y registro de las operaciones financieras, presupuestales y de consecución de metas de la entidad, a efecto de suministrar información que ayude a la toma de decisiones, a promover la eficiencia y eficacia del control de gestión, a la evaluación de las actividades y facilite la fiscalización de sus operaciones, cuidando que dicha contabilización se realice con documentos comprobatorios y justificativos originales, y vigilando la debida observancia de las leyes, normas y reglamentos aplicables.

- **COMPRAS**

La función de compras consiste en comprar los materiales necesarios para la actividad de la empresa (producción y/o venta) y almacenarlos mientras se inicia cada proceso de producción o comercialización.

El objetivo global de la función de compras es suministrar al departamento de producción los materiales necesarios (materias primas, recambios, envases...) para la fabricación y al departamento de ventas los productos que ha de comercializar, además de organizar las diferentes existencias que se generan en este proceso.

La función de compras se compone de tres aspectos fundamentales: compras, almacenamiento y gestión de inventarios.

- **RECURSOS HUMANOS**

La Administración de Recursos Humanos consiste en la planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como también control de técnicas, capaces de promover el desempeño

eficiente del personal, a la vez que la organización representa el medio que permite a las personas que colaboran en ella alcanzar los objetivos individuales relacionados directa o indirectamente con el trabajo.

4. PLANTILLA DE ACERCOIL S.A.

Una vez estructurada la empresa en el organigrama vamos a definir el personal en plantilla de AcerCoil S.A. Parte de nuestros procesos (auxiliares en su mayor parte) se encuentran externalizados. AcerCoil trabaja las 24 horas al día en turnos de 8 horas, por lo que la mayor parte de los puestos de fábrica, pertenecientes a la producción, tendrán que ser multiplicado por tres.

4.1. ACERÍA

✚ Plantilla de acería (mano de obra directa):

HORNERO	3
AYUDANTE DE HORNERO	3
CUCHARERO	6
AFINADOR	3
COLADOR	3
AYUDANTE DE COLADOR	6
EVACUACIÓN DE ESCORIA	3
GRUÍSTA	12

✚ Plantilla de acería (mano de obra indirecta):

DIRECTOR DE ACERÍA	1
JEFE DE PRODUCCIÓN	1
JEFE REFACTARIOS	1
REFRACTARISTA	3
JEFE DE TURNO	3
JEFE DE HORNO	1
JEFE DE COLADA	1


✚ Plantilla de laminación (mano de obra directa):

HORNERO DE LAMINACIÓN	3
PUPITRISTA DE LAMINACIÓN	3
ADJUNTO TREN DE LAMINACIÓN	6
ADJUNTO PLACA	3
EMPAQUETADO	3
GRUÍSTA	6

✚ Plantilla de laminación (mano de obra indirecta):

DIRECTOR DE LAMINACIÓN	1
JEFE DE PRODUCCIÓN	1
JEFE TALLER DE MONTAJE	1


MONTADORES DE CAJA	4
JEFE DE TURNO	3
JEFE TREN	1

 Plantilla de servicios:

JEFE DE SERVICIOS	1
RESPONSABLE DE SERVICIOS	1
RESPONSABLE DE ALMACÉN	1
ADMINISTRATIVOS DE ALMACÉN	2
ALMACENEROS	4
BASCULISTAS	3
CONTROLADORES DE CHATARRA	6
GRUÍSTA CARGA/DESCARGA	8
CARRETEROS	2

 Plantilla de calidad:

JEFE CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE	1
JEFE LABORATORIO	1
TÉCNICOS LABORATORIO	6
CONTROLADORES EN LÍNEA	9

 Plantilla oficial técnica:

JEFE OFICINA TÉCNICA	1
TÉCNICO DE ACERÍA	2
TÉCNICO DE LAMINACIÓN	2
TÉCNICO DE SERVICIOS	1
TÉCNICO OBRAS CIVILES	1
INFORMÁTICO (TIC)	1

 Mantenimiento mecánico:

JEFE DTO. MECÁNICO	1
RESPONSABLE ACERÍA	1
RESPONSABLE LAMINACIÓN	1
JEFE EQUIPO ACERÍA	2
JEFE EQUIPO LAMINACIÓN	2
MECÁNICO JORNADA	8
MECÁNICO TURNO	6

 Mantenimiento eléctrico:

JEFE DTO. ELÉCTRICO	1
RESPONSABLE ACERÍA	1
RESPONSABLE LAMINACIÓN	1
JEFE EQUIPO ACERÍA	2

JEFE EQUIPO LAMINACIÓN	2
MECÁNICO JORNADA	8
MECÁNICO TURNO	6

✚ Departamento contabilidad:

JEFE CONTABILIDAD	1
ADMINISTRADORES CONTABLES	6

✚ Departamento de compras:

JEFE COMPRAS	1
ADMINISTRATIVO DE COMPRAS	4

✚ Departamento compra de chatarra:

JEFE DE COMPRAS	1
ADMINISTRATIVO COMPRAS	1

✚ Departamento de ventas:

JEFE DE VENTAS	1
COMERCIALES	2

✚ Departamento de Recursos Humanos (RRHH):

JEFE DE RRHH	1
ADMINISTRATIVO RRHH	2

Esta plantilla es la necesaria para poner en funcionamiento la actividad empresarial de AcerCoil S.A. La totalidad de la plantilla asciende a un número de 200 empleados fijos. Recordar que no todos estos empleados se encuentran en el mismo horario en sus puestos en la empresa. La plantilla de producción (operarios de la acería y laminación, horneros, gruístas, carretilleros...) está dividida en turnos de 8h/día, por lo que el personal presente en un mismo turno en la fábrica no es tan elevado.

5. RETRIBUCIONES

En este apartado reflejamos las retribuciones de la planta a máximo rendimiento, en el año quinto de la actividad:

ACERÍA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.939,91 €	3.834,41 €	11.774,33 €	4	47.097,31 €	15.071,14 €	11.774,33 €	47.097,31 €
CAPATAZ DE PEONES	7.488,10 €	3.578,38 €	11.066,48 €	3	33.199,45 €	10.623,82 €	11.066,48 €	33.199,45 €
ENCARGADO	8.397,76 €	4.129,60 €	12.527,35 €	3	37.582,06 €	12.026,26 €	12.527,35 €	37.582,06 €
ESPECIALISTA	7.599,55 €	3.665,73 €	11.265,28 €	15	168.979,22 €	54.073,35 €	11.265,28 €	168.979,22 €
PEONES	7.457,98 €	3.623,57 €	11.081,54 €	12	132.978,51 €	42.553,12 €	11.081,54 €	132.978,51 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	1	16.111,76 €	61.869,17 €	16.111,76 €	16.111,76 €
Resumen Ejecutivo					193.341,14 €	61.869,17 €	16.111,76 €	193.341,14 €

LAMINACIÓN

CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.798,07 €	6.710,98 €	20.509,04 €	1	20.509,04 €	6.562,89 €	20.509,04 €	20.509,04 €
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.939,91 €	3.834,41 €	11.774,33 €	3	35.322,98 €	11.303,35 €	11.774,33 €	35.322,98 €
CAPATAZ DE PEONES	7.488,10 €	3.578,38 €	11.066,48 €	3	33.199,45 €	10.623,82 €	11.066,48 €	33.199,45 €
ESPECIALISTA	7.599,55 €	3.665,73 €	11.265,28 €	6	67.591,69 €	21.629,34 €	11.265,28 €	67.591,69 €
PEONES	7.457,98 €	3.623,57 €	11.081,54 €	16	177.304,68 €	56.737,50 €	11.081,54 €	177.304,68 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	6	96.670,57 €	30.934,58 €	16.111,76 €	96.670,57 €
	55.163,33 €	26.645,10 €	81.808,44 €	35	430.598,41 €	137.791,49 €	81.808,44 €	430.598,41 €

SERVICIOS

CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
OFICIAL DE 1ª	8.153,77 €	3.936,82 €	12.090,60 €	1	12.090,60 €	3.868,99 €	12.090,60 €	12.090,60 €
OFICIAL DE 1ª VERIFICADOR	8.153,77 €	3.936,82 €	12.090,60 €	6	72.543,59 €	23.213,95 €	12.090,60 €	72.543,59 €
ALMACENERO	7.738,10 €	3.695,86 €	11.433,96 €	4	45.735,84 €	14.635,47 €	11.433,96 €	45.735,84 €
MOZO DE ALMACÉN	7.331,47 €	3.533,20 €	10.864,67 €	3	32.594,01 €	10.430,08 €	10.864,67 €	32.594,01 €
BASCULERO	7.337,49 €	3.548,26 €	10.885,76 €	3	32.657,27 €	10.450,33 €	10.885,76 €	32.657,27 €
MAQUINISTA < 400 toneladas	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	10	161.117,62 €	51.557,64 €	16.111,76 €	161.117,62 €
	63.585,58 €	30.593,97 €	94.179,56 €	28	377.441,14 €	120.781,16 €	94.179,56 €	377.441,14 €

CALIDAD

CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
JEFE DE LABORATORIO	11.283,35 €	5.430,83 €	16.714,18 €	1	16.714,18 €	5.348,54 €	16.714,18 €	16.714,18 €
AUXILIAR LABORATORIO	7.729,07 €	3.689,83 €	11.418,90 €	6	68.513,39 €	21.924,29 €	11.418,90 €	68.513,39 €
ANALISTA DE 1ª	8.828,49 €	4.268,16 €	13.096,64 €	9	117.869,78 €	37.718,33 €	13.096,64 €	117.869,78 €
	41.832,15 €	20.099,79 €	61.931,94 €	17	223.799,57 €	71.615,86 €	61.931,94 €	223.799,57 €

OFICIAL TÉCNICA

CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
OFICIAL DE 1ª	8.153,77 €	3.936,82 €	12.090,60 €	1	12.090,60 €	3.868,99 €	12.090,60 €	12.090,60 €
OFICIAL DE 2ª	8.045,34 €	3.846,46 €	11.891,80 €	6	71.350,80 €	22.832,26 €	11.891,80 €	71.350,80 €
	30.190,35 €	14.494,26 €	44.684,61 €	8	104.143,61 €	33.325,95 €	44.684,61 €	104.143,61 €

MANTENIMIENTO MECÁNICO Y ELÉCTRICO

CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
CAPATAZ ESPECIALISTA	7.939,91 €	3.834,41 €	11.774,33 €	4	47.097,31 €	15.071,14 €	11.774,33 €	47.097,31 €
CAPATAZ DE PEONES	7.488,10 €	3.578,38 €	11.066,48 €	8	88.531,86 €	28.330,19 €	11.066,48 €	88.531,86 €
JEFE DE TALLER	10.879,73 €	5.232,03 €	16.111,76 €	2	32.223,52 €	10.311,53 €	16.111,76 €	32.223,52 €
ENCARGADO	8.397,76 €	4.129,60 €	12.527,35 €	28	350.765,92 €	112.245,09 €	12.527,35 €	350.765,92 €
	26.307,74 €	16.774,43 €	51.479,93 €	42	167.852,69 €	53.712,86 €	38.952,57 €	167.852,69 €

CONTABILIDAD

CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.717,02 €	3.686,82 €	11.403,84 €	6	68.423,03 €	21.895,37 €	11.403,84 €	68.423,03 €
	21.708,26 €	10.397,79 €	32.106,05 €	7	89.125,24 €	28.520,08 €	32.106,05 €	89.125,24 €

COMPRA DE CHATARRA								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.717,02 €	3.686,82 €	11.403,84 €	1	11.403,84 €	3.649,23 €	11.403,84 €	11.403,84 €
	21.708,26 €	10.397,79 €	32.106,05 €	2	32.106,05 €	10.273,94 €	32.106,05 €	32.106,05 €

COMPRAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	7.717,02 €	3.686,82 €	11.403,84 €	4	45.615,35 €	14.596,91 €	11.403,84 €	45.615,35 €
	21.708,26 €	10.397,79 €	32.106,05 €	5	66.317,57 €	21.221,62 €	32.106,05 €	66.317,57 €

VENTAS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
VIAJANTE	8.982,10 €	4.334,42 €	13.316,53 €	2	26.633,05 €	8.522,58 €	13.316,53 €	26.633,05 €
	22.973,34 €	11.045,40 €	34.018,74 €	3	47.335,27 €	15.147,29 €	34.018,74 €	47.335,27 €

RECURSOS HUMANOS								
CATEGORÍA	SALARIO FIJO	SALARIO VARIABLE	SALARIO BRUTO ANUAL	NÚMERO DE EMPLEADOS	GASTO EN SUELDOS	GASTOS POR CARGAS SOCIALES	COSTE SALARIAL	MASA SALARIAL
LICENCIADO	13.991,24 €	6.710,98 €	20.702,21 €	1	20.702,21 €	6.624,71 €	20.702,21 €	20.702,21 €
GRADUADO SOCIAL	10.879,73 €	5.210,95 €	16.090,68 €	2	32.181,35 €	10.298,03 €	16.090,68 €	32.181,35 €
	24.870,97 €	11.921,92 €	36.792,89 €	3	52.883,57 €	16.922,74 €	36.792,89 €	52.883,57 €



PLAN FINANCIERO



FASE DE CONSOLIDACIÓN






El objetivo de la fase de consolidación es demostrar la viabilidad del proyecto de AcerCoil a medio y largo plazo. Para ello estudiaremos el modelo de gestión con sus KPI's (indicadores claves del desempeño) como indicadores y elaboraremos los correspondientes planes de contingencias (para prevenir y erradicar futuros problemas) y de desarrollo, en el cual fijaremos la proyección de la empresa a medio plazo.

Esta fase de consolidación ayuda a la empresa tanto a nivel interno como externo. En el primer caso ayuda a tener una visión a medio plazo con unos objetivos que cumplir, la razón de ser de la empresa y hacia donde se quiere dirigir.





De cara al exterior (accionistas, nueva búsqueda de financiación, etc.) esta fase de consolidación dará mayor credibilidad y consistencia al proyecto, demostrando no sólo la viabilidad de AcerCoil en el horizonte de 5 años, sino en el futuro.

Los KPI's, que dan información sobre la marcha de la empresa, serán definidos por el Consejo de Administración junto con los jefes del departamento involucrados en la estrategia empresarial (producción, compras, ventas, etc.). Los KPI's surgen del establecimiento de objetivos estratégicos y comerciales.

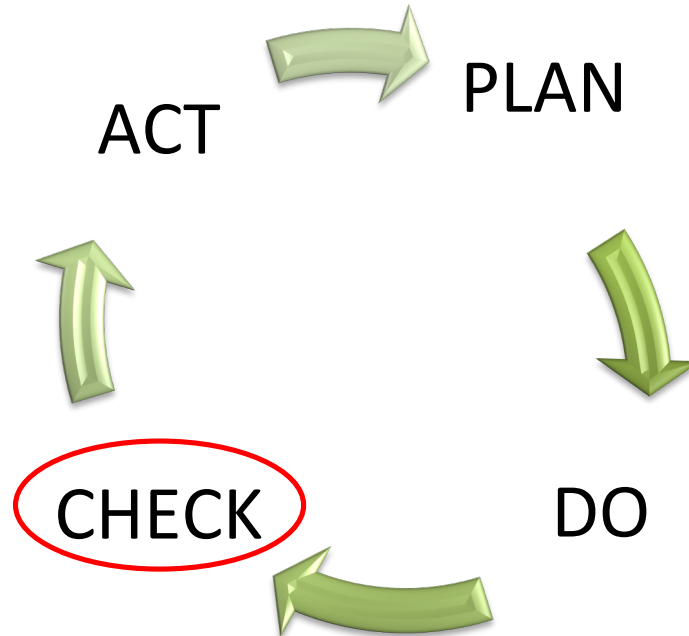
1. Estratégicos:

-  Captación de clientes.
-  Aumento cuota de mercado.
-  Satisfacción del cliente.
-  Mejora de la rentabilidad.
-  Optimización plazos de entrega.

2. Comerciales:

-  Aumento de la facturación.
-  Aumento poder de negociación frente a proveedores.
-  Disminución de la tasa de fuga.
-  Entrada en nuevos mercados.

El plan de contingencia se basa en el modelo de PLAN-DO-CHECK-ACT. Este modelo, usado mucho en sistemas de gestión, se basa en la formulación, la implantación, el seguimiento y la reformulación de los objetivos para hacer mejorar el funcionamiento empresarial. El plan de contingencia se centra en la revisión, con sus indicadores y las acciones preventivas y correctivas correspondientes para cada objetivo y KPI's.



En el plan de desarrollo se establecen las líneas estratégicas a seguir por AcerCoil para conseguir el crecimiento de la empresa. Las dos líneas marcadas están estrechamente relacionadas, siendo la segunda dependiente de la primera.

El freno al crecimiento viene dado por la capacidad de producción de la fábrica. Debido a la viabilidad y beneficios generados en los primeros cinco años, se comprará un nuevo horno de fundición para, de esta manera, conseguir un aumento del producción del 43%. L producción aumentaría 105.500 toneladas, pasando de 350.000 a 500.500 toneladas anuales.

Con este incremento de producción, tenemos 105.500 toneladas anuales disponibles para introducir en el mercado. La ventaja competitiva de AcerCoil es su posición estratégica en el puerto de Sevilla, eliminando los costes variables de descarga de chatarra y carga del producto terminado. Es por ello por lo que la colocación de esta cantidad iría dirigida a mercados que, además de tener demanda de bobinas de alambroón como materia prima de su negocio, tengan acceso marítimo (preferiblemente Europa del Este, por su acceso a través del mar Mediterráneo).



CONCLUSIONES

AcerCoil se presenta como una gran oportunidad de negocio que apuesta por la creación de industria en Andalucía, fomentando el empleo y el enriquecimiento de nuestro país, siendo creadora de riqueza.

Somos valientes, porque somos pioneros, pero basamos nuestro atrevimiento en fundamentos sólidos de una oportunidad de negocio estudiada por profesionales y con una clara visión de negocio rentable que enriquezca a Sevilla, Andalucía y España y sin duda a los inversores y emprendedores de la idea.

El negocio tiene puntos clave a analizar, ve la oportunidad de negocio en varias situaciones existentes. En un primer lugar el negocio de la bobina de acero nace al tener la posibilidad de asegurar la mitad de la producción de la necesidad de nuestro vecino TRH, primer consumidor de bobina de nuestro país, ahorrando costes de transporte y logística y adaptándonos a necesidades mutuas, pudiendo innovar y mejorar juntos.

La situación geográfica de la fábrica en el puerto de Sevilla, en concreto en la antigua fábrica de Astilleros, nos permite en primer lugar ahorrar costes de construcción en instalaciones y tener acceso directo a una vía marítima que nos ponga en contacto con el mercado global del metal, ahorrando en los costes lógicos de transporte, y dando facilidad de acceso a nuestros productos por parte de nuestros clientes.

El proceso de operaciones estará basado en las técnicas más modernas de acería, transformando la chatarra en acero de la manera más eficiente posible. Contaremos con una plantilla de 200 trabajadores que permitirá alcanzar nuestra máxima capacidad productiva a partir del tercer año de funcionamiento de la planta.

Optaremos por subcontratar y externalizar aquellos servicios que no sean los puros del negocio o necesiten una especialización, como son, personal de vigilancia, limpieza, mantenimiento externo de la planta, prevención de riesgos laborales y departamento legal (fiscalidad, laboral, administración medio ambiental, etc.).

Las previsiones de productividad de la planta nos dice que en el quinto año de actividad alcanzaremos la máxima producción de la fábrica (360.000 toneladas). El límite de la producción la marca el horno de fundición de la chatarra, con una capacidad de fundición de 80 toneladas. Concluidos los 5 años, y devuelto el préstamo con intereses a la institución de capital riesgo, se procederá a la compra de un nuevo horno de fundición, con lo que la capacidad de producción de AcerCoil aumentará. Esto nos permitirá introducirnos en nuevos mercados y CRECER.

1. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Pérdidas y Ganancias	1	2	3	4	5
Ingresos	100.600.000	115.600.000	140.600.000	155.600.000	175.600.000
ventas	100.000.000	115.000.000	140.000.000	155.000.000	175.000.000
subvenciones	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
compras	72.800.000	84.400.000	97.720.000	103.540.000	113.400.000
materia prima	66.000.000	75.900.000	88.200.000	93.000.000	101.500.000
aditivos	6.800.000	8.500.000	9.520.000	10.540.000	11.900.000
Margen de contribución	27.800.000	31.200.000	42.880.000	52.060.000	62.200.000
Costes de Personal	1.472.250	1.492.861	3.128.359	3.222.210	3.318.876
Sueldos y salarios	1.001.130	1.015.146	2.127.284	2.191.103	2.256.836
Cargas sociales	471.120	477.716	1.001.075	1.031.107	1.062.040
Gastos generales	22.785.676	25.336.723	30.823.325	34.098.759	38.465.086
Alquiler instalaciones	481.222	177.022	179.500	184.885	190.432
licencia informatica	206.594	0	0	0	0
Servicios profesionales	28.800	29.203	29.612	30.500	31.415
compañía de seguridad	360	360	360	360	360
Suministros, Telefonía, Mensajería	26.040	26.040	26.040	26.040	26.040
Publicidad	16.900	16.093	16.041	15.851	16.897
Gastos diversos	43.400	29.960	29.960	29.960	29.960
servicios exteriores	33.600	34.070	34.547	35.584	36.651
consumos luz	15.450.000	17.767.500	21.630.000	23.947.500	27.037.500
consumo agua	5.544.560	6.376.244	7.762.384	8.594.068	9.702.980
tasas portuarias	794.200	877.230	1.111.880	1.231.010	1.389.850
Servicios bancarios	160.000	3.000	3.000	3.000	3.000
EBITDA	3.542.074	4.370.416	8.928.316	14.739.032	20.416.039

- Amortizaciones Inmovilizado Material	3.541.344	3.541.344	3.541.344	3.541.344	3.541.344
- Amortiz. Inmovilizado Intangible	0	624	624	624	624
BAIT	730	828.448	5.386.348	11.197.064	16.874.071
Intereses deuda largo	844.000	788.535	685.188	577.481	465.228
Intereses deuda corto	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
BAT	-1.243.270	-360.087	4.301.160	10.219.583	16.008.843
Impuestos (30%)	-372.981	-108.026	953.643	3.733.425	4.802.653
Base Imponible acumulada	0	0	953.643	4.687.068	9.489.721
Resultado Neto	-870.289	-252.061	3.347.517	6.486.158	11.206.190
Resultado Acumulado	-870.289	-1.122.350	2.225.167	8.711.325	19.917.515
Dividendos	0	0	0	0	0

2. TESORERÍA

TESORERÍA	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL	0	2.052.605	1.537.976	2.742.276	4.945.604
ENTRADAS	168.701.370	124.546.575	151.621.918	167.867.123	189.527.397
Cobro ventas	108.301.370	124.546.575	151.621.918	167.867.123	189.527.397
Disposiciones póliza	10.000.000	0	0	0	0
Subvenciones	10.000.000	0	0	0	0
Prestamos	20.000.000	0	0	0	0
Capital Riesgo	20.400.000	0	0	0	0
SALIDAS	166.648.765	125.061.204	150.417.618	165.663.796	180.955.307
Pago Compras MP y Aditivos	78.783.562	91.336.986	105.751.781	112.050.137	122.720.548
Pago por Inversion	59.000.000	0	0	0	0
Pago gastos personal	1.538.537	1.733.853	3.466.572	3.762.887	3.899.985
Sueldos y salarios	917.702	1.013.978	2.042.190	2.194.164	2.268.235
Seguridad Social Empresa y trabajador	510.416	571.104	1.140.165	1.232.318	1.270.699
Retenciones IRPF	110.419	148.771	284.217	336.405	361.051
Pago gastos generales	23.493.257	25.878.215	31.379.586	34.714.556	39.145.931
Alquiler instalaciones	520.522	281.308	285.247	293.804	302.618
licencia informatica	243.781	0	0	0	0
Servicios profesionales	31.152	37.000	43.945	52.955	63.813
compañía de seguridad	389	425	428	428	428
Suministros, Telefonía, Mensajería	28.167	30.694	30.923	30.944	30.946
Publicidad	18.280	19.069	19.141	19.147	19.148

Gastos diversos	46.944	31.731	30.348	30.222	30.211
servicios exteriores	36.344	43.166	51.270	61.781	74.448
consumo luz y gas	15.192.500	17.471.375	21.269.500	23.548.375	26.586.875
consumo agua	5.997.366	6.896.971	8.396.312	9.295.917	10.495.390
concesion administrativa	450.182	152.285	154.417	167.310	172.329
tasas portuarias	780.963	898.108	1.093.349	1.210.493	1.366.686
Servicios bancarios	146.667	16.083	4.707	3.178	3.039
Pago de IVA Ejercicio	595.934	780.475	1.592.797	2.745.474	3.773.538
Servicio de la deuda	2.558.334	4.449.692	6.435.694	9.421.104	7.405.899
Intereses deuda largo	844.000	1.600.726	1.483.381	1.361.084	1.233.626
Intereses deuda corto	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Amortización deuda largo	1.314.334	2.448.966	2.552.313	2.660.020	2.772.273
Amortización deuda corto	0	0	2.000.000	5.000.000	3.000.000
Saldos Acreedores	679.141	881.984	1.791.188	2.969.638	4.009.406
Hac. Pub. Acreed. IRPF	36.806	49.590	94.739	112.135	120.350
Hac. Púb. Acreed. IVA	595.934	780.475	1.592.797	2.745.474	3.773.538
Org. Seg. Social Acreed.	46.401	51.919	103.651	112.029	115.518
SALDO FINAL	2.052.605	1.537.976	2.742.276	4.945.604	13.517.694

3. BALANCE PROVISIONAL

ACTIVO	1	2	3	4	5
ACTIVO NO CORRIENTE	55.748.331	52.155.668	48.563.006	44.970.343	41.377.680
INMOVILIZADO INTANGIBLE	205.275	153.956	102.638	51.319	0
APLICACIONES INFORMÁTICAS	206.594	206.594	206.594	206.594	206.594
CERTIFICADOS CALIDAD EMPRESA Y PRODUCTO	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
AMORT. ACUM. INMOV. INTANG.	-51.319	-102.638	-153.956	-205.275	-256.594
INMOVILIZADO MATERIAL	55.543.056	52.001.712	48.460.368	44.919.024	41.377.680
EQUIPOS INFORMÁTICOS	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000
MOBILIARIO	39.400	39.400	39.400	39.400	39.400
MAQUINARIA (MAQUINAS E INSTALACIONES)	59.000.000	59.000.000	59.000.000	59.000.000	59.000.000
AMORT.ACUM. INMOV. MAT.	-3.541.344	-7.082.688	-10.624.032	-14.165.376	-17.706.720
ACTIVO CORRIENTE	15.855.871	19.268.989	26.022.892	32.682.146	44.569.596
EXISTENCIAS	3.731.655	6.469.562	9.702.534	12.703.665	14.079.299
CLIENTES	9.698.630	11.153.425	13.578.082	15.032.877	16.972.603
HAC. PUB. DEUDOR IVA	0	0	0	0	0
HACIENDA PUBLICA, DEUDOR IS	372.981	108.026	0	0	0
TESORERÍA	2.052.605	1.537.976	2.742.276	4.945.604	13.517.694
TOTAL ACTIVO	71.604.202	71.424.658	74.585.898	77.652.488	85.947.276
PASIVO	1	2	3	4	5
PATRIMONIO NETO	29.189.711	28.937.650	32.285.167	38.771.325	49.977.515
CAPITAL SOCIAL	20.060.000	20.060.000	20.060.000	20.060.000	20.060.000
RESERVAS	0	0	0	0	0
SUBVENCIONES	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
PERDIDAS Y GANANCIAS	-870.289	-252.061	3.347.517	6.486.158	11.206.190

RESULTADO EJERCICIO ANTERIOR	0	-870.289	-1.122.350	2.225.167	8.711.325
PASIVO NO CORRIENTE	19.529.666	17.837.426	15.167.768	12.385.451	9.485.720
PRESTAMO	18.685.666	16.236.700	13.684.387	11.024.367	8.252.094
INTERESES L/P	844.000	1.600.726	1.483.381	1.361.084	1.233.626
PASIVO CORRIENTE	22.884.825	24.649.581	27.132.962	26.495.712	26.484.042
PROVEEDORES	7.158.667	8.299.333	9.019.133	8.859.297	8.973.851
DEUDA A CORTO	10.000.000	10.000.000	8.000.000	3.000.000	0
ACREEDORES	3.729.314	4.054.287	5.006.808	5.619.187	6.429.896
INTERESES C/P	400.000	400.000	320.000	120.000	0
REM. PDTES. PAGO	917.702	1.013.978	2.042.190	2.194.164	2.268.235
HAC. PUB. ACREED. IS	0	0	953.643	3.733.425	4.802.653
HAC. PUB. RET. IRPF	36.806	49.590	94.739	112.135	120.350
HAC. PUB. ACREED. IVA	595.934	780.475	1.592.797	2.745.474	3.773.538
SEGURIDAD SOCIAL, ACREED.	46.401	51.919	103.651	112.029	115.518
TOTAL PASIVO	71.604.202	71.424.657	74.585.898	77.652.488	85.947.276
A-P	0	0	0	0	0