

**INFORME DA OFICINA DE PROMOCIÓN ECONÓMICA RELATIVO Á VALORACIÓN DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

Dña Carme Casado Casado, Técnica Economista da Oficina de Promoción Económica e Emprego, en relación a valoración dos proxectos de explotación contidos no sobre nº2 presentados polas empresas que concorreron ao proceso de concesión administrativa de diversos postos na nave nº5 da Praza de Abastos de Santiago de Compostela cuxo anuncio de licitación foi publicado no BOP Coruña de 5 de febreiro de 2020:

**INFORMA**

- 1. O prego administrativo que rexe o citado procedemento de concesión establece no seu punto 11. CRITERIOS DE ADXUDICACIÓN, como CRITERIOS NON AVALIABLES MEDIANTE CIFRAS OU PRONCENTAXES a necesidade de valorar os Plans de Explotación presentados polas empresas que concorren o proceso, con un máximo de 10 puntos establecendo que**

*“Valorarase a mellor proposta de negocio considerando tanto a súa descrición da estratexia comercial no marco da maior aportación ao desenvolvemento do tecido económico do Mercado de Abastos como o estudo de viabilidade económica do mesmo.*

*Os licitadores presentarán toda a quela documentación que consideren oportuna para a valoración do criterio”*

- 2. Para a valoración da aportación ao desenvolvemento do tecido económico do Mercado de Abastos é preciso ter en conta o marco establecido para as actividades de fomento de desenvolvemento local a través do programa Compostela Móvese, no que o Concello de Santiago tense marcado como obxectivo das súas políticas o de “apoiar un modelo de desenvolvemento económico local endógeno, cooperativo e asentado na identidade e na historia do territorio no que se produce. Buscamos asentar os procesos de mellora empresarial e emprendemento nos valores diferenciais do tecido socioeconómico do concello contribuíndo con cada iniciativa a conquistar os obxectivos deseñados.**

Visto este obxectivo marco é preciso valorar os proxectos empresariais presentados para a explotación dos postos localizados na nave 5 coherentes co mesmo. Enténdese pois que a estratexia de desenvolvemento económico a longo prazo da Praza de Abastos de Santiago de Compostela pasa por manter a identidade da mesma como mercado de abastos de produto fresco e local e polo tanto búscase primar modelos de negocio que tendo como puntos de partida o produto enogastronómico local xa presente na Praza de Abastos contribúan a mellorar a experiencia da clientela na Praza de Abastos, ofrecendo novas maneiras de consumir e incorporar o produto da Praza ás súas rutinas de compra e consumo diarias.

Esta necesidade de preservar a identidade da Praza de Abastos como mercado e incorporar novas opcións de preparación que faciliten o consumo do produto fresco como estratexia de futuro ten sido recollida tamén polo traballo que dende a Oficina de Promoción Económica se realizou ao longo do ano 2015 no seu Plan de Mellora de Puntos de Venda da Praza de Abastos no marco do programa Santiago Investors Support 2015. No documento de conclusións destes traballos sinálase que “A moitos dos mercados de abastos custoulles e síguelles custando adaptarse ás novas necesidades plantexadas pola

*poboación no tocante a hábitos de compra, oferta dos produtos, tendencias no mercado e ao nivel de modernización dos servizos prestados. Moitos ten desaparecido e volto a aparecer dunha cara nova, xeralmente presentados como un modelo de innovación... pero se miramos os casos de preto, vemos que en realidade pouco queda do modelo orixinal. Máis que unha adaptación ten sufrido unha transformación completa na que o que en realidade sobrevive é o edificio. O modelo achégase máis a unha oferta gastronómica, de ocio incluso, que a un mercado no que abastecerse de produtos frescos, locais e de calidade. A nosa Praza de Abastos aposta por manter viva a esencia e modelo das prazas tradicionais, á vez que realiza un esforzo de adaptación a tendencias diversificando a oferta para achegarse aos consumidores, ás súas necesidades e aspiracións e tamén para converter á Praza nun foco de atracción para locais e visitantes”.*

Dentro desta liña, e partindo dos negocios de distribución de produto primario como núcleo fundamental de negocio da Praza de Abastos de Santiago, sería idónea a incorporación ao tecido comercial da Praza de Abastos negocios de venda de produtos semielaborados e elaborados a partir do produto da praza pensados para facilitar o seu consumo no entorno doméstico incorporando e facilitando novas preparacións culinarias.

Tamén cabe primar aqueles negocios de ultramarinos ou nova oferta de produto agroalimentario que amplíen a oferta de produto xa existente na Praza e permitan completar na medida do posible a cesta de consumo cotiá familiar.

Primarase tamén aqueles establecementos que aposten polo produto local, de proximidade e galego, en consonancia cos obxectivos de fomentar a economía de proximidade e conquistar un modelo de consumo máis sustentable favorecendo a implantación de circuitos curtos de distribución e apostando pola produción local como elemento de protección e valorización do medio rural.

Por último e de cara a respectar os obxectivos sobre fomento da economía social e colaborativa tamén recollidos no marco do programa Compostela Móvese primaranse os modelos empresariais que aposten polo desenvolvemento da economía social na súa execución e coidarase especialmente a viabilidade económico-financeira dos plans de empresa presentados.

**3. En base ao exposto realízase a seguinte distribución dos 10 puntos posibles a outorgar na valoración dos proxectos presentados:**

1. Calidade do plan de explotación presentado: Valoraranse con un máximo de 10 puntos en relación ao plan de explotación os seguintes aspectos:
  - a) Calidade na presentación do plan de explotación: ata 2,5 puntos
  - b) Idea de negocio: valorarase a orixinalidade e claridade na definición da idea de negocio con ata 2,5 puntos
  - c) Datos económicos: ata 1,5 puntos
  - d) Descrición da estratexia comercial: ata 1,5 puntos
  - e) Descrición do plan de compras: ata 1 puntos

f) Análise do mercado: ata 1 punto

Os plans de explotación presentados valoraranse nos apartados a), c),d), e) e f) destes puntos en base aos seguintes criterios:

-Claridade: Trátase de ver nunha primeira lectura, a actividade do proxecto empresarial así como os parámetros básicos da mesma. Ter claro de qué se trata.

-Amplitude: Neste caso a persoa ou persoas promotoras do proxecto deben explicar de maneira organizadas e xeito suficiente cada un dos apartados reseñados . A ampliación da información indica un maior coñecemento e traballo no plan, polo que se valora máis.

-Profundidade: Trátase de ver, dentro de cada un dos apartados, o traballo e coñecemento da actividade, produtos ou servizos para a venda, clientes, competidores, etc. Un coñecemento en profundidade do mercado indicará maior coñecemento e traballo no plan, polo que se valorará máis.

-Presentación: O plan de empresa é a tarxeta de presentación da persoa promotora e do seu proxecto, polo que unha boa presentación é vital e dí moito do proxecto.

-Datos económicos: Neste caso se valora a congruencia dos datos económicos aportados, e o traballo no plan de empresa. A aportación de contas de resultados, balances, contas de tesourería a curto prazo, e outros datos implica unha valoración superior.

As puntuacións de cada un dos apartados se realiza do seguinte xeito:

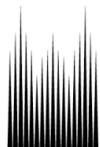
- 0 puntos cando non se dan datos ou estes son incongruentes ou claramente insuficientes.
- 1/4 da puntuación do apartado cando, aportando información, esta está por baixo da media.
- 2/4 da puntuación do apartado cando a información facilitada é suficiente e está na media dos proxectos.
- 3/4 da puntuación do apartado cando os datos ou a información aportada está por encima da media.
- A puntuación máxima do apartado cando proxecto está moi traballado.

Os plans de explotación presentados valoraranse no apartado b) **aplicando o exposto no puntos II deste informe co seguinte criterio:**

- 0 puntos cando non se dan datos ou estes son incongruentes ou claramente insuficientes.
- 1/4 da puntuación do apartado cando, aportando información sobre a idea de negocio esta información sexa moi básica e se limite a enunciar a liña de actividade a implantar.

- 2/4 da puntuación do apartado cando se aporte información sobre a idea de negocio e se identifique aínda que de xeito básico os públicos aos que se dirixe e o impacto sobre a oferta da Praza de Abastos.
  - 3/4 da puntuación do apartado cando os datos ou a información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos, os públicos aos que se dirixe e o impacto sobre a oferta da Praza de Abastos.
  - A puntuación máxima do apartado cando o desenvolvemento da información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos, os públicos aos que se dirixe e o impacto sobre a oferta da Praza de Abasto e ademais se aposta por un modelo de negocio en sintonía co modelo económico desexado para a praza e que se describe no apartado II do presente informe.
4. Comprobase que todos os plans de explotación presentados se corresponden con algún dos tipos de actividade a desenvolver recollidos no Prego de Clausulas Administrativas, puno 1. OBXECTO apartado 1.2.
  5. En base ao exposto procédese á valoración dos Plans de Explotación remitidos polo Departamento de Contratación segundo os criterios antes expostos, realizándose para dita valoración a análise de cada Plan de Explotación que se recolle no Anexo I a este informe e na que se detallan as razóns da obtención de puntuación para cada apartado dos reseñados.
  6. Detectado na mesa de contratación celebrada o día 28 de maio de 2020 a omisión da valoración dun dos expedientes, procédese unha vez remitido o mesmo polo departamento de Contratación á valoración deste Plan de Explotación así como á corrección das táboa de puntuacións incluídas no informe anteriormente emitido por esta técnica que non incluían puntuación de dous dos proxectos que si aparecían valorados no Anexo ao informe.
  7. Tralo proceso de valoración exposto obtéñese a seguinte táboa de puntuacións, que se propón ante esta comisión para a súa aprobación.

Nº de local ao que concorre	Nome da Empresa solicitante	Calidade na presentación do plan de explotación: ata 2,5 puntos	Idea de negocio: valorarase a orixinalidade e a claridade na definición da idea de negocio con ata 2,5 puntos	Datos económicos: ata 1,5 puntos	Descrición da estratexia comercial: ata 1,5puntos	Descrición do plan de compras: ata 1 punto	Análise do mercado: ata 1 punto	TOTAL
11	ANA BELÉN FERNÁNDEZ PAZ	2,5	1,875	1,5	0,375	1	1	8,25
6	ANA BELÉN FERNÁNDEZ PAZ	2,5	1,875	1,5	0,375	1	1	8,25



Nº de local ao que concorre	Nome da Empresa solicitante	Calidade na presentaci ón do plan de explotació n: ata 2,5 puntos	Idea de negocio: valorarase a orixinalidad e claridade na definición da idea de negocio con ata 2,5 puntos	Datos económico s: ata 1,5 puntos	Descrición da estratexia comercial: ata 1,5puntos	Descrición do plan de compras: ata 1 punto	Análise do mercado: ata 1 punto	TOTAL
7	ANA BELÉN FERNÁNDEZ PAZ	2,5	1,875	1,5	0,375	1	1	8,25
POR DETERMINAR	FERNANDO BARCIA GIL/ FOOD 5	0,625	1,875	1,125	0,375	0,25	0,25	4,5
11	ANTHONY MERKOS DOUEIHI	1,875	2,5	0,75	0,375	0,25	0,75	6,5
POR DETERMINAR	VINOS Y FOGONES S.C.	2,5	1,875	1,5	0,375	0,5	0,5	7,25
6 e 7	Mª YOLANDA MARTÍNEZ TABOADA	1,25	1,875	0,75	1,5	0,25	0,25	5,875
6 e 7	OSCAR NOYA RAMOS	1,25	1,25	0,75	0,375	0,25	0,25	4,125
POR DETERMINAR	SOMOS ABASTOS S.L.	0,625	1,25	0,375	0	0	0	2,25
11	MARÍA DOLORES CREO GONZÁLEZ	1,25	1,875	0,75	1,5	0,25	0,25	5,875
POR DETERMINAR	SERGIO RODRÍGUEZ BARRAL	0	0,625	0,375	0,75	0	0,25	2
11	DIEGO DOMÍNGUEZ COUTO	0	0,625	0,375	0,75	0	0,25	2
6 e 7	RAMÓN ISORNA LAFUENTE	0,625	0,625	0,375	0,75	0	0,25	2,625
POR DETERMINAR	TOTO TRUFFA 62 S-L-	0	1,25	0	0	0	0	1,25
6	GRUPO COMPOSTELA S.C.	0	0,625	0	0	0	0	0,625
7	GRUPO COMPOSTELA S.C.	0	0,625	0	0	0	0	0,625
6	ANTONIO SAAVEDRA CARREGAL	0	0,625	0	0	0	0	0,625
7	ANTONIO SAAVEDRA CARREGAL	0	0,625	0	0	0	0	0,625

Nº de local ao que concorre	Nome da Empresa solicitante	Calidade na presentaci ón do plan de explotació n: ata 2,5 puntos	Idea de negocio: valorarase a orixinalidad e claridade na definición da idea de negocio con ata 2,5 puntos	Datos económico s: ata 1,5 puntos	Descrición da estratexia comercial: ata 1,5puntos	Descrición do plan de compras: ata 1 punto	Análise do mercado: ata 1 punto	TOTAL
11	JULIANO CAMPOS CAMPOS	0,625	1,875	0	0	0	0	2,5

Do que se informa aos efectos oportunos en Santiago de Compostela a 28 de maio de 2020

Carme Casado Casado

Técnica Responsable Desenvolvemento Económico

Oficina de Promoción Económica

## **ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

### **1. Plan de explotación presentado por: ANA BELEN FERNANDEZ PAZ**

#### **LOCAL 11**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 48 páxinas encabezado por un resume do mesmo no se que recolle a información esencial que de desenvolve ao longo do documento. O documento é claro e esta moi ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido. Inclúe unha carta detallada dos produtos a ofrecer, plano de ubicación de todos os elementos do negocio, detalle dos investimentos a realizar, matriz DAFO do modelo de negocio, propostas gráficas de presentación do produto, análise de todos os procesos do negocio, análise da competencia detallado... Faise notar que se ben a promotora presenta unha idea de negocio idéntica para os tres locais aos que concorre, adapta o plan de investimentos e cifras económicas ao diferente tamaño dos mesmos.

De todos os documentos presentados é o máis completo en contidos, ademais de ser estes contidos totalmente adaptados ao negocio que se está a describir, sen caer no erro de transcribir no Plan de Explotación información de carácter xeral que podería ser aplicada a calquera modelo de negocio, como se observa nalgúns dos documentos presentados. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

Realízase un bo traballo na definición do modelo de negocio acompañado dunha proposta gráfica para a imaxe do mesmo. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque se ben a información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos, os públicos aos que se dirixe e o impacto sobre a oferta da Praza de Abastos, e se destaca o seu carácter local e vinculado ao produto do entorno máis próximo a proposta de carta que se realiza non é a máis orixinal das presentadas, sendo un modelo de negocio que xa ten presenza na nave 5 e no seu entorno. Puntúase coas tres cuartas partes da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha perfecta e realista descrición do plan de investimentos. A análise financeira realízase nun escenario conservador, deixando ao marxe por exemplo a obtención de dúas subvencións a fondo perdido para o negocio, se ben é moi plausible a obtención das mesmas dado o perfil da promotora e máis o da empresa. No apartado de ingresos por vendas a análise realízase de xeito xustificado, plantexándose escenarios optimista, pesimista e realista na obtención dos mesmo e obténdose bos marcadores da viabilidade económica do negocio a tres anos vista. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible neste apartado.

A descrición da estratexia comercial é o apartado máis xenérico e menos traballado do plan de empresa, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Pola contra a “Descrición do Plan de Compras” é a máis completa e detallada de todos os documentos analizados polo que se valora coa máxima puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada é a máis detallada de todas as presentadas, chegando incluso a analizar un por un a reputación online, debilidades e fortalezas de todos os negocios susceptibles de ser competencia no entornopolo que se valora coa máxima puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 2,5

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 1,5 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,375 puntos

Descrición do plan de compras: 1 punto

Análise do mercado: 1 punto

**TOTAL: 8,25 puntos**



## **ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

### **2. Plan de explotación presentado por: ANA BELEN FERNANDEZ PAZ**

#### **LOCAL 6**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 48 páxinas encabezado por un resume do mesmo no se que recolle a información esencial que de desenvolve ao longo do documento. O documento é claro e esta moi ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido. Inclúe unha carta detallada dos produtos a ofrecer, plano de ubicación de todos os elementos do negocio, detalle dos investimentos a realizar, matriz DAFO do modelo de negocio, propostas gráficas de presentación do produto, análise de todos os procesos do negocio, análise da competencia detallado... Faise notar que se ben a promotora presenta unha idea de negocio idéntica para os tres locais aos que concorre, adapta o plan de investimentos e cifras económicas ao diferente tamaño dos mesmos

De todos os documentos presentados é o máis completo en contidos, ademais de ser estes contidos totalmente adaptados ao negocio que se está a describir, sen caer no erro de transcribir no Plan de Explotación información de carácter xeral que podería ser aplicada a calquera modelo de negocio, como se observa nalgúns dos documentos presentados. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

Realízase un bo traballo na definición do modelo de negocio acompañado dunha proposta gráfica para a imaxe do mesmo. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque se ben a información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos, os públicos aos que se dirixe e o impacto sobre a oferta da Praza de Abastos, e se destaca o seu carácter local e vinculado ao produto do entorno máis próximo a proposta de carta que se realiza non é a máis orixinal das presentadas, sendo un modelo de negocio que xa ten presenza na nave 5 e no seu entorno. Puntúase coas tres cuartas partes da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha perfecta e realista descrición do plan de investimentos. A análise financeira realízase nun escenario conservador, deixando ao marxe por exemplo a obtención de dúas subvencións a fondo perdido para o negocio, se ben é moi plausible a obtención das mesmas dado o perfil da promotora e máis o da empresa. No apartado de ingresos por vendas a análise realízase de xeito xustificado, plantexándose escenarios optimista, pesimista e realista na obtención dos mesmo e obténdose bos marcadores da viabilidade económica do negocio a tres anos vista. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible neste apartado.

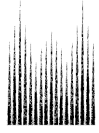
A descrición da estratexia comercial é o apartado máis xenérico e menos traballado do plan de empresa, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Pola contra a “Descrición do Plan de Compras” é a máis completa e detallada de todos os documentos analizados polo que se valora coa máxima puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada é a máis detallada de todas as presentadas, chegando incluso a analizar un por un a reputación online, debilidades e fortalezas de todos os negocios susceptibles de ser competencia no entornopolo que se valora coa máxima puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 2,5



**CONCELLO DE  
SANTIAGO**

Concellaría de Economía,  
Comercio, Turismo e Mercados

**CERSIA** empresa

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 1,5 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,375 puntos

Descrición do plan de compras: 1 punto

## **ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

### **3. Plan de explotación presentado por: ANA BELEN FERNANDEZ PAZ**

#### **LOCAL 7**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 48 páxinas encabezado por un resume do mesmo no se que recolle a información esencial que de desenvolve ao longo do documento. O documento é claro e esta moi ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido. Inclúe unha carta detallada dos produtos a ofrecer, plano de ubicación de todos os elementos do negocio, detalle dos investimentos a realizar, matriz DAFO do modelo de negocio, propostas gráficas de presentación do produto, análise de todos os procesos do negocio, análise da competencia detallado... Faise notar que se ben a promotora presenta unha idea de negocio idéntica para os tres locais aos que concorre, adapta o plan de investimentos e cifras económicas ao diferente tamaño dos mesmos

De todos os documentos presentados é o máis completo en contidos, ademais de ser estes contidos totalmente adaptados ao negocio que se está a describir, sen caer no erro de transcribir no Plan de Explotación información de carácter xeral que podería ser aplicada a calquera modelo de negocio, como se observa nalgúns dos documentos presentados. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

Realízase un bo traballo na definición do modelo de negocio acompañado dunha proposta gráfica para a imaxe do mesmo. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque se ben a información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos, os públicos aos que se dirixe e o impacto sobre a oferta da Praza de Abastos, e se destaca o seu carácter local e vinculado ao produto do entorno máis próximo a proposta de carta que se realiza non é a máis orixinal das presentadas, sendo un modelo de negocio que xa ten presenza na nave 5 e no seu entorno. Puntúase coas tres cuartas partes da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha perfecta e realista descrición do plan de investimentos. A análise financeira realízase nun escenario conservador, deixando ao marxe por exemplo a obtención de dúas subvencións a fondo perdido para o negocio, se ben é moi plausible a obtención das mesmas dado o perfil da promotora e máis o da empresa. No apartado de ingresos por vendas a análise realízase de xeito xustificado, plantexándose escenarios optimista, pesimista e realista na obtención dos mesmo e obténdose bos marcadores da viabilidade económica do negocio a tres anos vista. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible neste apartado.

A descrición da estratexia comercial é o apartado máis xenérico e menos traballado do plan de empresa, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Pola contra a “Descrición do Plan de Compras” é a máis completa e detallada de todos os documentos analizados polo que se valora coa máxima puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada é a máis detallada de todas as presentadas, chegando incluso a analizar un por un a reputación online, debilidades e fortalezas de todos os negocios susceptibles de ser competencia no entornopolo que se valora coa máxima puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 2,5

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 1,5 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,375 puntos

Descrición do plan de compras: 1 punto

Análise do mercado: 1 punto

**TOTAL: 8,25 puntos**

## **ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

### **4. Plan de explotación presentado por: FERNANDO BARCIA GIL**

#### **LOCAL por determinar**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 34 páxinas, da que 19 corresponden ao Anexo de Análise Económica e Financeira. O documento é claro e esta moi ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido se ben a información contida nos diferentes apartado do mesmo coa excepción da análise económico-financeira é excesivamente breve. A información aportada pola lectura global do mesmo está claramente por debaixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se lle outorga un cuarto da puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

Realízase un bo traballo na definición do modelo de negocio sendo a idea proposta complementaria á oferta existente na actualidade na Nave 5, se ben a información aportada resulta escasa. Puntúase coas tres cuartas partes da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha completa análise económico- financeira do negocio. Non se outorga a máxima puntuación neste apartado reducíndose a mesma a tres cuartas partes da puntuación posible porque a información na que se basean as estimacións de ingresos é escasa e tampouco existe detalle sobre os investimentos concretos a realizar (maquinaria, acondicionamento do local...)

A descrición da estratexia comercial é xenérico e pouco traballada, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

No apartado “Descrición do Plan de Compras” é xenérica e pouco traballada, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada é escasa e pouco traballada, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0,625

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 1,125 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,375 puntos

Descrición do plan de compras: 0,25 puntos

Análise do mercado: 0,25 puntos

**TOTAL: 4,5 puntos**

## ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

### 5. Plan de explotación presentado por: ANTHONY MERKOS DOUEIHI

#### LOCAL 11

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 19 páxinas encabezado por un resume do mesmo no se que recolle a información esencial que de desenvolve ao longo do documento. O documento é claro e esta ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido. Inclúe unha carta detallada dos produtos a ofrecer pero sen prezos dos mesmos, detalle dos investimentos a realizar, matriz DAFO do modelo de negocio, propostas gráficas de presentación do produto, análise de todos os procesos do negocio, análise da competencia detallado... A información aportada pola lectura global do mesmo está claramente por enriba da media dos Plans de Explotación analizados polo que se lle outorga tres cuartos da puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

Realízase un moi bo traballo na definición do modelo de negocio sendo a idea proposta complementaria á oferta existente na actualidade na Nave 5, clara, concisa e orixinal polo que se outorga a máxima puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha sinxela pero completa análise económico-financeira do negocio. Considérase que a descrición do plan de investimentos, xustificación de ingresos e cálculo da viabilidade do negocio é correcta, estando na media dos documentos analizados polo que se outorga neste apartado a metade da puntuación posible.

A descrición da estratexia comercial é moi breve e xenérica polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

No apartado “Descrición do Plan de Compras” esta redúcese á mención do compromiso de adquirir na propia Praza de Abastos todos os ingredientes e materias primas a empregar na elaboración do produto final; é xenérica e pouco traballada, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada está centrada no ámbito vexetariano aportándose información específica sobre o crecemento económico deste tipo de demanda estando a información aportada por enriba da media dos Plans de Explotación analizados se ben non resulta tan exhaustiva como noutras propostas polo que se valora este apartado con tres cuartos da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 1,875

Idea de negocio: 2,5 puntos

Datos económicos: 0,75 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,375 puntos

Descrición do plan de compras: 0,25 puntos

Análise do mercado: 0,75 puntos

**TOTAL: 6,5 puntos**

## **ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

### **6. Plan de explotación presentado por: VINOS Y FOGONES S.C.**

#### **LOCAL: por determinar**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 30 páxinas encabezado por un presentación do mesmo no se que recolle a información esencial que de desenvolve ao longo do documento. O documento é claro e esta moi ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido. Inclúe unha carta detallada dos produtos a ofrecer, táboas de cálculo de custos para cada prato da carta, detalle dos investimentos a realizar, así como análise da idea de negocio empregando matriz DAFO e outras ferramentas como a análise de 5 forzas de Porter, propostas gráficas de presentación do produto, análise de todos os procesos do negocio, análise da competencia detallado...

De todos os documentos presentados é o máis completo na análise de custes e procesos de produción, ademais de ser estes totalmente adaptados ao negocio que se está a describir, sen caer no erro de transcribir no Plan de Explotación información de carácter xeral que podería ser aplicada a calquera modelo de negocio, como se observa nalgúns dos documentos presentados. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

Realízase un bo traballo na definición do modelo de negocio empregando diferentes ferramentas para a análise das súas debilidades, fortalezas e riscos a afrontar. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque se ben a información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos, os públicos aos que se dirixe e o impacto sobre a oferta da Praza de Abastos, é un modelo de negocio que xa ten presenza na nave 5 e no seu entorno. Puntúase coas tres cuartas partes da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha perfecta e realista descrición do plan de investimentos. A análise realizada da estratexia de prezos de venda e dos custes de produción dos produtos da carta amosa gran detalle e realismo e a análise financeira realízase nun escenario conservador. No apartado de ingresos por vendas a análise realízase de xeito xustificando asumindo un crecemento do negocio moi moderado. Por iso outórgaselle a máxima puntuación posible neste apartado.

A descrición da estratexia comercial é o apartado máis xenérico e menos traballado do plan de empresa, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Pola contra a “Descrición do Plan de Compras” se ben é breve detalla e relaciona provedores concretos da Praza de Abastos cos que xa se ten chegado a preacordos comerciais e cómo afrontar a compra de aqueles insumos que non poden ser fornecidos por estes polo que se valora coa metade puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada é detallada e completa no relativo aos datos económicos do sector, pero non se realiza unha análise da competencia directa nin na cidade nin no propio mercado do modelo de negocio, polo que se valora coa metade da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 2,5

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 1,5 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,375 puntos

Descrición do plan de compras: 0,5puntos

Análise do mercado: 0,5 puntos

**TOTAL: 7,25 puntos**



## **ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

### **7. Plan de explotación presentado por: M<sup>a</sup> YOLANDA MARTÍNEZ TABOADA**

#### **LOCAL: 6 E 7**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 31 páxinas encabezado por un presentación do mesmo no se que recolle a información esencial que de desenvolve ao longo do documento. O documento é claro e esta ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido, a información facilitada é suficiente e está na media dos proxectos. Non desenvolve suficientemente en comparación con outros Plans de Explotación analizados aspectos como o plan de investimentos, análise de custos da carta ou a orixe do fondos precisos para financiar o proxecto. Por iso outórgaselle a metade da puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

O modelo de negocio análizase empregando unha DAFO sinxela pero realista. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque se ben a información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos e os públicos aos que se dirixe non así o seu impacto sobre a oferta da Praza de Abastos, sendo ademais un modelo de negocio que ten competencia directa no entorno da Praza de Abastos. Puntúase coas tres cuartas partes da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha sinxela análise económico- financeira na que se extraña o plan de investimentos, análise de custos da carta ou a orixe do fondos precisos para financiar o proxecto. Aínda así, considérase correcta, estando na media dos documentos analizados polo que se outorga neste apartado a metade da puntuación posible.

A descrición da estratexia comercial é moi completa e variada nas ferramentas a aplicar, polo que se valora este apartado coa máxima puntuación posible.

No apartado “Descrición do Plan de Compras” esta redúcese á mención do compromiso de adquirir na propia Praza de Abastos todos os ingredientes e materias primas a empregar na elaboración do produto final; é xenérica e pouco traballada, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada é céntrase unicamente na competencia directa de modelos de mercado gastronómico presentes no concello, non tendo en consideración datos económicos do sector nin do modelo de negocio en particular, polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 1,25

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 0,75puntos

Descrición da estratexia comercial: 1,5puntos

Descrición do plan de compras: 0,25 puntos

Análise do mercado: 0,25 puntos

**TOTAL: 5,875puntos**

## ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

### 8. Plan de explotación presentado por: ÓSCAR NOYA RAMOS

LOCAL: 6 E 7

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 27 páxinas encabezado por un presentación do mesmo no se que recolle a información esencial que de desenvolve ao longo do documento. O documento é claro e esta ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido, a información facilitada é suficiente e está na media dos proxectos. Nalgúns apartados se inclúe información de carácter xeral que podería ser aplicada a calquera modelo de negocio. Por iso outórgaselle a metade da puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

A análise do modelo de negocio é sinxela pero realista. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque se ben se aporta a información básica sobre a idea de negocio e se identifique aínda que de xeito básico os públicos aos que se dirixe, é ademais un modelo de negocio que ten competencia directa no entorno da Praza de Abastos. Puntúase coa metade da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” apórtanse táboas que constitúen unha completa análise económico- financeira do negocio, pero a información na que se basean as estimacións de ingresos é escasa e a análise dos distintos indicadores económicos inexistente. Aínda así, considérase correcta, estando na media dos documentos analizados polo que se outorga neste apartado a metade da puntuación posible.

A descrición da estratexia comercial é moi escasa limitándose a enunciar o reparto de tarxetas e a presenza en redes sociais, polo que se valora este apartado con un cuarto da máxima puntuación posible.

No apartado “Descrición do Plan de Compras” relaciónanse os provedores identificados na Praza de Abastos; é xenérica e pouco traballada, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada a escasa información aportada está dispersa ao longo do documento sendo de carácter moi xeral, polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 1,25

Idea de negocio: 1,25 puntos

Datos económicos: 0,75puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,375puntos

Descrición do plan de compras: 0,25 puntos

Análise do mercado: 0,25 puntos

**TOTAL: 4,125 puntos**

**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**9. Plan de explotación presentado por: SOMOS ABASTOS S.L.**

**LOCAL: por determinar**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 13 páxinas no se que recolle a información esencial sobre o proxecto pero cun escasísimo desenvolvemento da mesma polo que se valora con un cuarto da puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

A análise do modelo de negocio é moi clara, orixinal e ben definida. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque a información aportada é moi escasa. Puntúase coa metade da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” a información na que se basean as estimacións de ingresos é escasa e a análise dos distintos indicadores económicos inexistente, estado a información aportada claramente por debaixo da calidade media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

En relación a “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0,625

Idea de negocio: 1,25 puntos

Datos económicos: 0,375 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 2,25 puntos**

## ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

### 10. Plan de explotación presentado por: MARÍA DOLORES CREO GONZÁLEZ

#### LOCAL: 11

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 36 páxinas. O documento é claro e esta ben estruturado o que facilita a análise da información nel contido, a información facilitada é suficiente e está na media dos proxectos. Non desenvolve suficientemente en comparación con outros Plans de Explotación analizados aspectos como o plan de investimentos, análise de custos da carta ou a orixe do fondos precisos para financiar o proxecto. Por iso outórgaselle a metade da puntuación posible no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

O modelo de negocio analízase empregando unha DAFO sinxela pero realista. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque se ben a información aportada sobre a idea de negocio, permiten avaliar claramente as liñas de produto e servizos ofrecidos e os públicos aos que se dirixe non así o seu impacto sobre a oferta da Praza de Abastos, sendo ademais un modelo de negocio que ten competencia directa no entorno da Praza de Abastos. Puntúase coas tres cuartas partes da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha sinxela análise económico- financeira na que se extraña o plan de investimentos, análise de custos da carta ou a orixe do fondos precisos para financiar o proxecto. Aínda así, considérase correcta, estando na media dos documentos analizados polo que se outorga neste apartado a metade da puntuación posible.

A descrición da estratexia comercial é moi completa e variada nas ferramentas a aplicar, polo que se valora este apartado coa máxima puntuación posible.

No apartado “Descrición do Plan de Compras” esta redúcese á mención do compromiso de adquirir na propia Praza de Abastos todos os ingredientes e materias primas a empregar na elaboración do produto final; é xenérica e pouco traballada, aportándose información esta está por baixo da media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora este apartado con un cuarto da puntuación posible.

Por último a “Análise do mercado” realizada é céntrase unicamente na competencia directa de modelos de mercado gastronómico presentes no concello, non tendo en consideración datos económicos do sector nin do modelo de negocio en particular, polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 1,25

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 0,75puntos

Descrición da estratexia comercial: 1,5puntos

Descrición do plan de compras: 0,25 puntos

Análise do mercado: 0,25 puntos

**TOTAL: 5,875puntos**

**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**11. Plan de explotación presentado por: SERGIO RODRÍGUEZ BARRAL**

**LOCAL: por determinar**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 5 páxinas no se que recolle unicamente a información relativa á “Idea de Negocio” polo que se valora con cero puntos o apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa” ao non ter datos suficientes para facer unha valoración.

A análise do modelo de negocio é moi clara, orixinal e ben definida. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque a información aportada é moi escasa. Puntúase coa metade da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

En relación aos apartados “Datos económicos”, “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0

Idea de negocio: 1,25 puntos

Datos económicos: 0 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 1,25 puntos**

## **ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

### **12. Plan de explotación presentado por: DIEGO DOMÍNGUEZ COUTO**

#### **LOCAL: 11**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 20 páxinas. A organización da información no documento é confusa o que non facilita a análise da información nel contido, a información facilitada é escasa en todos os apartados e está claramente por debaixo da media de calidade en comparación con outros Plans de Explotación analizados. Na cara b das 10 primeiras páxinas do documento aparece impreso un documento non pertencente ao Plan de explotación. Por iso non se lle outorga puntuación no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

A análise do modelo de negocio é sinxela se ben se aporta a información básica sobre a idea de negocio e se identifica que de xeito básico os públicos aos que se dirixe, o modelo de negocio carece de orixinalidade e ten competencia directa no entorno da Praza de Abastos. Detéctanse certas incoherencias na súa redacción e contradicións entre os produtos incluídos na carta e o formato take away que son postas de manifesto polo interesado no propio documento. Ao estar por debaixo da media de outros Plans de Explotación analizados puntúase con un cuarto da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha sinxela análise económico- financeira na que se extraña o plan de investimentos, análise de custos da carta, a orixe do fondos precisos para financiar o proxecto, a xustificación da previsión de ingresos a obter e a análise dos distintos indicadores económicos obtidos, estado a información aportada claramente por debaixo da calidade media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

A descrición da estratexia comercial está na media dos documentos analizados, polo que se valora este apartado coa metade da puntuación posible.

No apartado “Descrición do Plan de Compras” esta redúcese tres liñas polo que se considera a información aportada insuficiente para poder valorar este apartado polo que non se obtén puntuación no mesmo.

Por último a “Análise do mercado” realizada é céntrase unicamente na competencia directa de modelos de mercado gastronómico presentes no concello, non tendo en consideración datos económicos do sector nin do modelo de negocio en particular, polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0 puntos

Idea de negocio: 0,625 puntos

Datos económicos: 0,375puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,75puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0,25 puntos

**TOTAL: 2 puntos**

## ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

### 13. Plan de explotación presentado por: RAMÓN ISORNA LAFUENTE

#### LOCAL: 6 e 7

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 18 páxinas. A organización da información no documento é confusa o que non facilita a análise da información nel contido, a información facilitada é escasa en todos os apartados e está claramente por debaixo da media de calidade en comparación con outros Plans de Explotación analizados. Por iso obtén un cuarto da puntuación no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”

A análise do modelo de negocio é sinxela se ben se aporta a información básica sobre a idea de negocio e se identifica que de xeito básico os públicos aos que se dirixe, o modelo de negocio carece de orixinalidade e ten competencia directa no entorno da Praza de Abastos. Ao estar por debaixo da media de outros Plans de Explotación analizados puntúase con un cuarto da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

No tocante ao apartado de “Datos económicos” faise unha sinxela análise económico- financeira na que se extraña o plan de investimentos, análise de custos da carta, a orixe do fondos precisos para financiar o proxecto, a xustificación da previsión de ingresos a obter e a análise dos distintos indicadores económicos obtidos, estado a información aportada claramente por debaixo da calidade media dos Plans de Explotación analizados polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

A descrición da estratexia comercial está na media dos documentos analizados, polo que se valora este apartado coa metade da puntuación posible.

No apartado “Descrición do Plan de Compras” esta redúcese tres liñas polo que se considera a información aportada insuficiente para poder valorar este apartado polo que non se obtén puntuación no mesmo.

Por último a “Análise do mercado” realizada é céntrase unicamente na competencia directa de modelos de mercado gastronómico presentes no concello, non tendo en consideración datos económicos do sector nin do modelo de negocio en particular, polo que se valora con un cuarto da puntuación posible.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0,625 puntos

Idea de negocio: 0,625 puntos

Datos económicos: 0,375puntos

Descrición da estratexia comercial: 0,75puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0,25 puntos

**TOTAL: 2,625 puntos**

**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**14. Plan de explotación presentado por: TOTO TRUFFA 62 S.L.**

**LOCAL: por determinar**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 4 páxinas no se que recolle unicamente a información relativa á “Idea de Negocio” polo que se valora con cero puntos o apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa” ao non ter datos suficientes para facer unha valoración.

A análise do modelo de negocio é clara e ben definida. Non se valora coa máxima puntuación a “Idea de Negocio” porque a información aportada é moi escasa. Puntúase coa metade da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

En relación aos apartados “Datos económicos”, “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0

Idea de negocio: 1,25 puntos

Datos económicos: 0 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 1,25 puntos**



**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**15. Plan de explotación presentado por: GRUPO COMPOSTELA S.C.**

**LOCAL: 6**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 3 páxinas no se que recolle unicamente a información relativa á “Idea de Negocio” polo que se valora con cero puntos o apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa” ao non ter datos suficientes para facer unha valoración.

A análise do modelo de negocio é clara pero a información aportada é moi escasa e a idea de negocio proposta xa ten presenza no entorno da Praza de Abastos. Puntúase con un cuarto da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

En relación aos apartados “Datos económicos”, “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0

Idea de negocio: 0,625 puntos

Datos económicos: 0 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 0,625puntos**

**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**16. Plan de explotación presentado por: GRUPO COMPOSTELA S.C.**

**LOCAL: 7**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 3 páxinas no se que recolle unicamente a información relativa á “Idea de Negocio” polo que se valora con cero puntos o apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa” ao non ter datos suficientes para facer unha valoración.

A análise do modelo de negocio é clara pero a información aportada é moi escasa e a idea de negocio proposta xa ten presenza no entorno da Praza de Abastos. Puntúase con un cuarto da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

En relación aos apartados “Datos económicos”, “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0

Idea de negocio: 0,625 puntos

Datos económicos: 0 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 0,625puntos**

**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**17. Plan de explotación presentado por: ANTONIO SAAVEDRA CARREGAL**

**LOCAL: 7**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 3 páxinas no se que recolle unicamente a información relativa á “Idea de Negocio” polo que se valora con cero puntos o apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa” ao non ter datos suficientes para facer unha valoración.

A análise do modelo de negocio é clara pero a información aportada é moi escasa e a idea de negocio proposta xa ten presenza no entorno da Praza de Abastos. Puntúase con un cuarto da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

En relación aos apartados “Datos económicos”, “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0

Idea de negocio: 0,625 puntos

Datos económicos: 0 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 0,625puntos**

**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**18. Plan de explotación presentado por: ANTONIO SAAVEDRA CARREGAL**

**LOCAL: 6**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 3 páxinas no se que recolle unicamente a información relativa á “Idea de Negocio” polo que se valora con cero puntos o apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa” ao non ter datos suficientes para facer unha valoración.

A análise do modelo de negocio é clara pero a información aportada é moi escasa e a idea de negocio proposta xa ten presenza no entorno da Praza de Abastos. Puntúase con un cuarto da puntuación posible no apartado “ Idea de negocio”.

En relación aos apartados “Datos económicos”, “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0

Idea de negocio: 0,625 puntos

Datos económicos: 0 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 0,625puntos**

**ANEXO I: ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DOS PLANS DE EXPLOTACIÓN PRESENTADOS EN SOBRE 2 NO PROCESO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE DIVERSOS POSTOS NA NAVE Nº5 DA PRAZA DE ABASTOS DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**1. Plan de explotación presentado por: JULIANO CAMPOS CAMPOS**

**LOCAL: 11**

Preséntase plan de empresa dunha extensión de 8 páxinas a información facilitada é escasa en todos os apartados e está claramente por debaixo da media de calidade en comparación con outros Plans de Explotación analizados. Por iso obtén un cuarto da puntuación no apartado de “Calidade na presentación do Plan de Empresa”.

A análise do modelo de negocio é clara pero a idea de negocio proposta xa ten presenza na Nave 5 da Praza de Abastos. Puntúase con un tres cuartos da puntuación posible no apartado “Idea de negocio”.

En relación aos apartados “Datos económicos”, “Descrición da estratexia comercial”, “Descrición do Plan de Compras” e a “Análise do mercado” non se aporta información ou esta é claramente insuficiente para efectuar unha valoración polo que en todos estes apartados non se obtén puntuación.

En base ao exposto o proxecto presentado obtén a seguinte puntuación:

Calidade na presentación do plan de explotación: 0,625

Idea de negocio: 1,875 puntos

Datos económicos: 0 puntos

Descrición da estratexia comercial: 0 puntos

Descrición do plan de compras: 0 puntos

Análise do mercado: 0 puntos

**TOTAL: 2,5puntos**