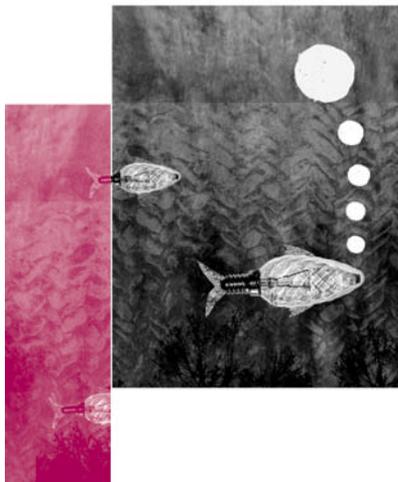




# MANUAL PARA EMPRENDER



DEBAGOIENENKO MANKOMUNITATEA  
GARAPEN EKONOMIKORAKO AGENTZIA



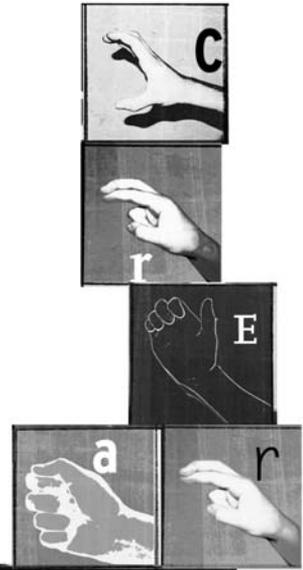
# MANUAL PARA EMPREENDER

<b>0</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b>	4
<b>1</b>	<b>LA IDEA Y LAS PERSONAS PROMOTORAS</b>	7
	1.1 LA IDEA	8
	1.2 PERSONAS PROMOTORAS	10
<b>2</b>	<b>PLAN DE NEGOCIO Y ANÁLISIS DE VIABILIDAD</b>	14
	2.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO	18
	2.2 ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	19
	2.3 ANÁLISIS DEL MERCADO	20
	2.4 ANÁLISIS DAFO	25
	2.5 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS	26
	2.6 MARKETING MIX	27
	2.7 PLANIFICACIÓN TEMPORAL DE LAS ACCIONES	29
	2.8 ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	30
<b>3</b>	<b>PON EN MARCHA TU NEGOCIO</b>	37
	3.1 ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA	38
	3.2 CREACIÓN DE LA EMPRESA	43
	3.3 AYUDAS A LA CREACIÓN DE EMPRESA	48
<b>4</b>	<b>INFORMACIÓN ÚTIL</b>	50
	4.1 DIRECCIONES DE INTERÉS	50
	4.2 ENLACES DE INTERÉS	51



**LA CREACIÓN DE EMPRESAS COMO  
FÓRMULA DE INSERCIÓN SOCIO-LABORAL  
A TRAVÉS DEL AUTOEMPLEO FAVORECE  
LA CREACIÓN DE UN TEJIDO EMPRESARIAL  
DIVERSIFICADO Y UN CRECIMIENTO  
ECONÓMICO BASADO EN UN  
EMPLEO ESTABLE.**

**DEBAGOIENEKO MANKOMUNITATEA  
 NO ES AJENA A ESTA REALIDAD Y  
 A TRAVÉS DE LA AGENCIA COMARCAL  
 DE DESARROLLO ECONÓMICO  
 APOYA LAS  
 NUEVAS INICIATIVAS EMPRESARIALES  
 MEDIANTE EL SERVICIO DE  
 ASESORAMIENTO  
 A PERSONAS  
 EMPRENDEDORAS.**



La puesta en marcha de una actividad empresarial es un proceso, en el que la idea se hace realidad a través de la elaboración de un Plan de Negocio que permite a la persona emprendedora trabajar todos aquellos aspectos que pueden influir en la nueva actividad. Con la elaboración del Plan de Negocio se consigue además de minimizar los riesgos que conlleva el inicio de la actividad, dotarse de una herramienta para la toma de decisiones.

Con esta guía queremos ayudarte a la hora de elaborar tu propio Plan de Negocio. No pretende ser sustituto del apoyo prestado desde diferentes instituciones a las personas emprendedoras, sino un complemento al mismo.



¿Por donde empezar? ¿Qué pasos debo de dar? Son dos preguntas muy habituales antes de poner en marcha una empresa. Para responder a estas cuestiones y a otras muchas que pueden surgir en el proceso de creación de la empresa, tienes en tus manos una **guía** que puede resultarte de gran utilidad, ya que al mismo tiempo que elaboras tu propio plan darás los primeros pasos en tu aventura empresarial.

La guía que tienes en tus manos se estructura en cuatro capítulos diferenciados con los siguientes contenidos:

- 1) En el primer capítulo se analizan los preliminares a la creación de un negocio. **Concretamente, la idea y la persona promotora serán objeto de análisis.** Por una parte, se analizará la idea, su origen y sus posibilidades de desarrollo en el mercado. Por otra parte, la propia persona emprendedora será objeto de análisis, para comprobar sus habilidades, carencias y adecuación al proyecto.
- 2) En el segundo se trabaja el **Plan de Negocio.** Se analizan los aspectos más relevantes que deben figurar en el mismo y se ofrecen recursos para su correcta realización. El desarrollo del Plan de Negocio permitirá analizar la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto. Además, se quiere dotar al promotor de una herramienta tanto de planificación, como de reflexión sobre los diferentes aspectos que van a incidir en la futura actividad.
- 3) El tercer capítulo reúne tres aspectos importantes de la puesta en marcha de la empresa. En primer lugar la elección de la **forma jurídica**; en segundo lugar los **trámites** para la **constitución** de empresa, y por último, las **ayudas** y subvenciones para la puesta en marcha del negocio.
- 4) En el último capítulo encontrarás información diversa; **direcciones y enlaces** sobre organismos que conceden ayudas, dónde realizar diferentes trámites o donde puedes encontrar más información.

# La idea y las personas promotoras ●

---

# 1

*Existen dos elementos básicos en toda actividad, las personas promotoras y la idea. Por lo tanto, estos dos conceptos merecen una atención especial por parte de quien se plantee la posibilidad de emprender.*

*Antes de iniciar la elaboración del Plan de Negocio es necesario reflexionar sobre dos cuestiones: ¿Cuándo una idea tiene posibilidades de convertirse en una actividad empresarial? Y ¿Cuándo una persona tiene la capacidad para desarrollar una actividad empresarial? Estas son las dos cuestiones que son analizadas a continuación.*

1.1.

LA  
IDEA

TODO PROYECTO  
EMPRESARIAL  
PARA SU PUESTA EN MARCHA  
DEBE CONTAR CON  
UNA IDEA DE NEGOCIO.

El **origen de la idea** puede ser diverso, aunque el componente de creatividad juega un papel importante.



Algunas de las  
fuentes  
generadoras  
de ideas son  
las siguientes:

Detección de una necesidad de mercado

Detección de una carencia

Nuevos desarrollos de viejos productos

Búsqueda de oportunidades en los cambios sociales

Aprovechamiento de los avances tecnológicos

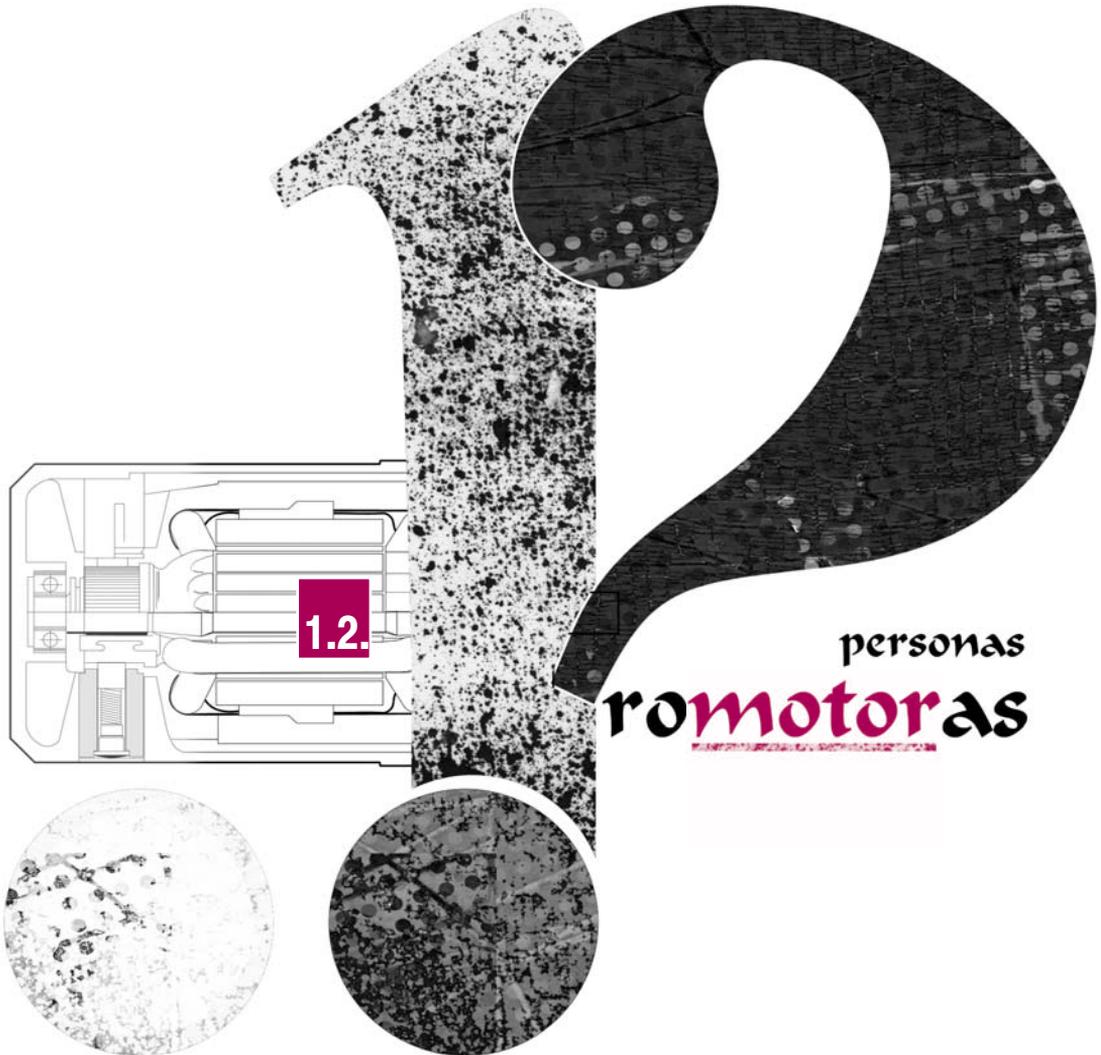
Fallos en los servicios o productos existentes

Debes hacer un análisis inicial de la idea con **objetividad y realismo**. Debemos ser conscientes de los puntos fuertes de nuestra idea, pero no debemos olvidar sus puntos débiles. No nos engañemos. Es fácil dejarse caer en la tentación de que nuestra idea es brillante y que no tiene competencia.

Por ello será muy importante que consigas la **máxima información** sobre los elementos que puedan afectar al proyecto empresarial (entorno, mercado, producto/servicio, etc.)

No debe importarnos demorar la puesta en marcha de nuestro proyecto empresarial. Es importante que resolvamos todas las dudas y nos preparemos adecuadamente. Una vez que invertimos nuestro dinero (inversiones, contratación), los errores de planteamiento suelen ser irreparables por lo que nuestros peores aliados serán la improvisación y la precipitación. Nos encontramos en la fase de invertir tiempo.





Las personas son el elemento imprescindible y principal garantía de éxito de toda actividad empresarial. No puede haber un proyecto empresarial sin una persona promotora. Sin embargo no existe un perfil uniforme de la figura de la persona emprendedora. Todos poseemos la faceta de emprendedor que nos impulsa a tomar la iniciativa en determinados momentos.

Sin embargo, dada la complejidad del mercado es muy difícil la consecución del éxito de personas que basan su futuro empresarial únicamente en la intuición. Por ello la **formación en el conocimiento del mercado**, tanto con respecto a la **actividad a desarrollar** como en la propia **gestión empresarial** es necesaria para lograr una mayor garantía de éxito.

Como todo promotor debes responder a una serie de preguntas básicas antes de continuar con el proceso de creación de la empresa, las cuales te van a permitir conocer tus posibilidades de éxito.

- ¿Por qué quiero ser promotor/a ?
  - Realización personal
  - Reconocimiento social
  - Continuación de tradición familiar
  - Ganar dinero
  - Para tener mi propio trabajo
  - Otros...

- ¿Cómo llegaré a poner en marcha mi negocio ?

Es fundamental comenzar por **definir unos objetivos de trabajo**. Esto te ayudará a sobrellevar la confusión y los problemas que se generan al inicio del proyecto. En definitiva tienes que empezar a planificar los pasos que tienes que dar. De esta manera será más fácil ver el camino a seguir para llegar al punto de destino.

## ■ ¿Lo puedo hacer? ¿Tengo carencias personales o profesionales determinantes para llevar adelante el proyecto?

La persona promotora ha de asimilar la situación, y ser consciente de sus capacidades y sus limitaciones. En la medida en que mejor nos conozcamos, mejor podremos cubrir nuestras carencias.

Hemos recopilado un conjunto de reflexiones en forma de test, que te ayudará a definir tu perfil de emprendedor.

Después de hacerlo pásalo a un familiar o amigo para que te valore (sin que vea tus respuestas)

A continuación analiza tus respuestas y las de tu familiar o amigo. Esto te ayudará a comprobar si la percepción que los demás tienen de ti es la misma que tú tienes. Con esto conseguirás tener un conocimiento más exacto de tu propia realidad.

Si te sientes identificado/a con las afirmaciones que se hacen a continuación marcarás 5. En caso contrario un 1. Los números intermedios te permitirán respuestas graduadas, indicando el grado de identificación con estas afirmaciones.

	1	2	3	4	5
Tomo decisiones cuando surgen problemas					
Sé asumir riesgos					
Me considero creativo/a					
Soy una persona comunicativa					
Me gusta experimentar cosas nuevas					
Tengo capacidad de sacrificio					
Sé trabajar en equipo					
Confío en mí mismo/a					
Trato de formarme constantemente					
Pienso en positivo					
Soy de ideas claras y no las cambio con frecuencia					
Me gusta controlar las situaciones					
Me gusta pensar en el futuro y planificar mi vida					
Me considero capaz de organizar y delegar					
Soy constante					
	1	2	3	4	5

Asimilar la situación de partida y aceptar nuestras limitaciones, nos proporcionará la oportunidad para modificar éstas, fortalecernos y superarlas.

Como conclusión, podemos hablar de una serie de habilidades comunes en las personas emprendedoras:

---

Capacidad para asumir riesgos

---

Capacidad para resolución de problemas y la toma de decisiones

---

Capacidad de dirigir y organizar

---

Motivación

---

Capacidad de interrelación

---

Experiencia y formación continua

---

# 2 Plan de negocio y...

Es habitual escuchar en el proceso de creación de una empresa la referencia al Plan de Negocio, Plan de Empresa o Plan de Viabilidad. Todas estas denominaciones identifican en realidad al documento de trabajo en el que se desarrolla la idea de negocio que se pretende poner en marcha.

Durante el desarrollo de la iniciativa empresarial, el Plan de Negocio representa la herramienta de mayor utilidad que posee el equipo promotor.

Es bastante común que las personas emprendedoras consideren que redactar el Plan de Negocio es una tarea ardua que apenas añade valor y nos retrasa en la puesta en marcha. Pero la redacción de la idea y proyectos sobre un papel para que sea leído por terceros nos hace ser más precisos y objetivos, a la vez que nos aporta una herramienta para la toma de decisiones.

Podemos distinguir tres utilidades básicas del Plan de 1 Negocio:

Reflejar la idea en un documento escrito te ayudará a identificar errores de planteamiento y establecer los pasos a dar para su corrección. Es por tanto un **medio de reflexión** sobre los aspectos que tendrán incidencia en el proyecto.



# aná- li- sis de via- bilidad

2

Por otro lado, es la **carta de presentación** ante terceros: inversores potenciales, socios o colaboradores, entidades financieras, instituciones.

3

Por último, una vez iniciada la actividad te servirá como **herramienta de gestión**, para poder realizar la comparación entre las previsiones iniciales y los resultados obtenidos, lo cual te permitirá establecer las medidas correctoras necesarias que aseguren la viabilidad del negocio.



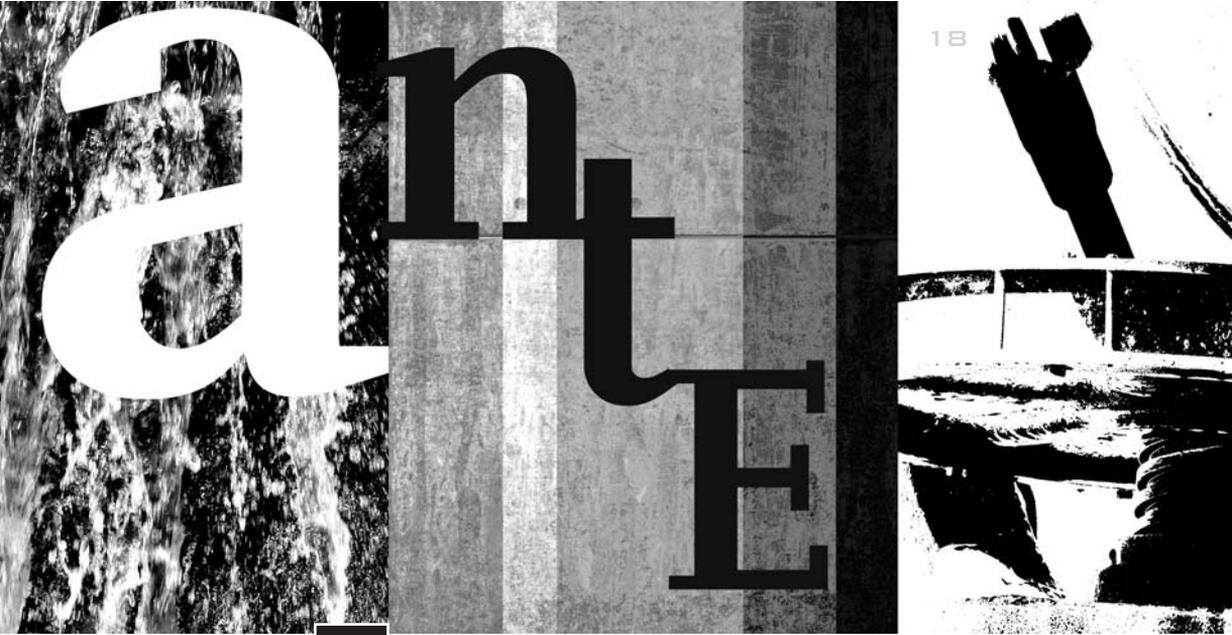
El cuadro siguiente reúne un resumen esquemático de los aspectos que deberá recoger el Plan de Negocio.





<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Concepto</b>	<b>Qué aspectos debe explicar</b>
2.1. Antecedentes del proyecto.	Origen Idea.	- Cómo surge la idea.
	Definición Idea.	- En qué consiste la actividad.
	Ubicación.	- Dónde estará la empresa.
	Promotores.	- Identificación del equipo emprendedor con su experiencia y formación.
2.2. Actividad.	¿Qué hacemos?	- Qué servicio o producto vamos a ofrecer.
2.3. Análisis del mercado.	Entorno.	- Principales características del mercado en el que se encuadra nuestra actividad.
	Demanda.	- Quiénes son nuestros clientes.
	Competencia.	- Identificar competidores y sus características.
	Proveedores.	- Quiénes nos van a surtir de materia prima y otros servicios.
2.4. Análisis DAFO.	Análisis de situación.	- Amenazas y oportunidades, debilidades y fortalezas.
2.5. Recursos.	Materiales.	- Qué inversiones vamos a realizar para iniciar la actividad.
	Personal.	- Cuántas personas vamos a necesitar para llevar adelante el proyecto.
2.6. Marketing Mix.	Imagen y Posicionamiento.	- Política de producto, precio, comunicación y distribución.
2.7. Planificación Acciones.	Cronograma.	- Pasos a dar antes de poder empezar la actividad.
2.8. Análisis Económico Financiero.	Rentabilidad económica y financiera.	- Análisis de las necesidades de inversión y financiación del proyecto así como previsión de los ingresos y gastos, además de otros aspectos económico-financieros.

A continuación desarrollamos cada uno de estos aspectos para ayudarte en el proceso de elaboración del Plan de Negocio



## 2.1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

Debes desarrollar los siguientes puntos:

- Origen de la Idea
- Definición de la actividad
- Ubicación de la empresa y razones de dicha localización
- Identificación de las personas promotoras:  
Indica los datos personales de las personas promotoras, formación y experiencia laboral, haciendo especial hincapié en aquella relacionada con la actividad.





En este apartado deberás explicar detalladamente la actividad que vas a desarrollar, determinando con claridad qué productos o servicios vas a ofrecer.

Objeto de la empresa

Necesidades que se pretende cubrir

Listado de productos o servicio:

Detalle de los productos

Márgenes

Producción



A black and white photograph of a chair constructed from wooden clothespins. The chair is positioned on a dark, textured surface, possibly a piece of fabric or a mat. The background is a light-colored wall. Several white, semi-transparent shadows of the clothespins are cast onto the wall and the surface, creating a layered effect. The overall composition is minimalist and artistic.

2.3.

## A N Á L I S I S D E L M E R C A D O

El análisis del mercado te va a permitir comprobar si tu idea se adapta a las necesidades del mismo.

Son cuatro los elementos que debes tener en cuenta a la hora de analizar el mercado al que vas a dirigirte.

---

## □ **A n á l i s i s   d e l** **E n t o r n o**

A la hora de analizar el entorno deberás tener en cuenta, por una parte, aquellos aspectos que afectan al mercado en general: factores socioeconómicos, legislativos, tecnológicos,... y por otra parte, aquellos que afecten específicamente el sector empresarial en el que vas a trabajar.

Estos son algunos de los aspectos que deberás tener en cuenta a la hora de analizar el entorno:

■ Evolución del sector y tasa de crecimiento.

■ Clima competitivo del sector.

■ Barreras de entrada al sector valorando la dificultad para superarlas (normativa, maquinaria necesaria...)

■ Poder de negociación de clientes y proveedores.

■ Productos sustitutivos actuales y los que se pudieran dar en un futuro próximo.

## Análisis de la Demanda

Pero no te puedes dirigir a todo el mercado, sino que tendrás que segmentarlo para determinar las características de tu público objetivo.

Estos son los criterios más usados a la hora de segmentar el mercado:

Demográficos (edad, sexo, profesión, estado civil, etc.)

Económicos (poder adquisitivo)

Culturales (formación, aficiones)

Sociales (religión, política)

Geográficos (ciudades, regiones, clima)

Una correcta segmentación del mercado te permitirá concretar:

■ Características del segmento de mercado elegido.

■ Gustos y necesidades del segmento elegido.

■ Cuantificación de la demanda potencial

## **A n á l i s i s d e l a C o m p e t e n c i a**

Definido el público objetivo, hay que analizar la competencia. Cuales son las empresas que satisfacen las mismas necesidades que nosotros pretendemos cubrir. Es un error muy común pensar que no tenemos competidores.

**Para analizar tu competencia deberás:**

- Identificar los competidores directos, así como los indirectos.
- Identificar sus fortalezas y debilidades.
- Las ventajas y desventajas de tu iniciativa frente a ellos.
- Prever su comportamiento ante tu entrada en el mercado.
- Localizarlos.
- Determinar su gama de productos y su capacidad de producción.

## **A n á l i s i s d e l o s P r o v e e d o r e s**

La elección de los proveedores adecuados es fundamental para garantizar el éxito de tu idea empresarial.

**Para ello deberás seguir los siguientes pasos:**

- Define las necesidades por cada línea de producto o servicio.
- Enumera y define los posibles proveedores.
- Analiza las condiciones generales ofrecidas por cada uno (plazos de pago y entrega, precio, descuentos, financiación, etc.)
- Elige los proveedores más adecuados, teniendo en cuenta entre otros aspectos el precio, la calidad y el servicio.

Estas fuentes de información te ayudarán a obtener los datos necesarios para realizar el estudio de mercado:

- Organismos públicos: INE, Eustat, ICEX, Ayuntamientos, Diputación.
- Registro Mercantil.
- Cámaras de Comercio e Industria.
- Asociaciones Empresariales.
- Asociaciones Sectoriales.
- Estudios Existentes.
- Internet.
- Publicaciones Especializadas del Sector.
- Catálogos Industriales.
- Bibliotecas.
- Agentes del Entorno (Proveedores, Competidores)
- Páginas Amarillas, Páginas Blancas, Guías Comerciales.

La búsqueda de información no siempre es fácil ni vamos a encontrarla tal y como la queremos, sino que tendremos que recoger información, en ocasiones muy general, para luego poder utilizarla. **Al final de esta guía encontrarás direcciones y links que te ayudarán en esta tarea.**

## ANÁLISIS

## 2.4.

## DAFO

El análisis DAFO consiste en presentar de forma esquemática los aspectos positivos y negativos del proyecto, recogiendo las debilidades y fortalezas internas y las amenazas y las oportunidades del entorno.



Uno de los mayores riesgos al realizar un análisis Dafo es la autocomplacencia, porque se subestiman las amenazas de los competidores y la dureza del sector, y se tiende a sobrevalorar las fortalezas de la persona promotora.

El **análisis externo** se refiere a todo aquello que rodea a la empresa y sobre lo cual no vas a poder influir. Cualquier cambio en el entorno puede suponer una oportunidad o una amenaza para tu empresa.

Para realizar el **análisis interno** deberás observar tu proyecto de negocio desde su interior y detectar los puntos débiles (debilidades) y puntos fuertes (fortalezas) con los que contará tu empresa. Es conveniente repasar las diferentes áreas de la empresa (personal, marketing, fabricación, gestión, finanzas)

Análisis interno	Análisis externo
DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

Del resultado del análisis DAFO deberás plantear los objetivos a alcanzar por tu empresa. Hay que aprovechar al máximo las oportunidades que te brinda el mercado y tratar de evitar las posibles amenazas, sin embargo es el ámbito interno donde se deben corregir las debilidades y aprovechar las fortalezas.

# RECURSOS MATERIALES HUMANOS

Y

2.5.



## Recursos Materiales

Debes determinar las inversiones necesarias para la puesta en marcha del negocio, precio, plazos y formas de pago.

## Recursos Humanos

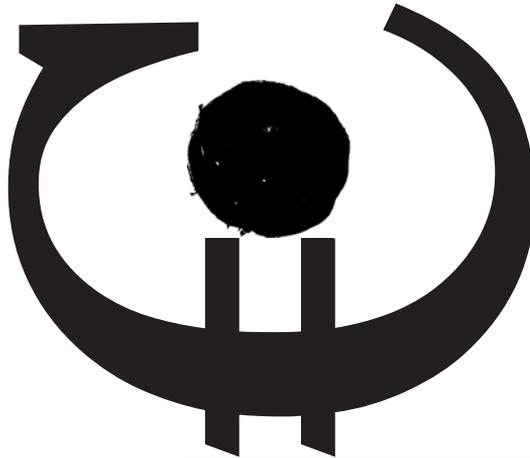
Determina los puestos de trabajo y los perfiles profesionales necesarios para cubrir los mismos, para desarrollar las diferentes competencias, y poder adecuar así las personas en función de sus habilidades.

Deberás realizar una previsión de los costes laborales. Costes laborales tanto del personal asalariado como del grupo promotor. Los costes laborales incluirán los costes salariales y la seguridad social a cargo de la empresa.

Bajo esta denominación se está haciendo referencia a la combinación de cuatro variables: el producto/servicio, el precio, la distribución y la comunicación. Estas variables se irán modificando en función de las necesidades de nuestros clientes y la demanda de nuestro producto o servicio con el fin último de conseguir la venta.

A la hora de definir las políticas a seguir en cada una de estas cuatro variables no debes olvidar que éstas deben ser coherentes con el

**posicionamiento**  
que buscas  
**en el mercado.**



## Política de Producto / Servicio

Describe el producto o servicio detallando las características de los mismos, en especial aquellas que pueden ser diferenciadoras respecto a la competencia.

■ Presentación

■ Calidad

■ Nombre o Marca

■ Estilo o diseño



■ Garantía

■ Entrega o instalación

■ Servicio posventa

■ Coste

■ Ciclo de vida

## Política de Precios

Debes establecer un precio que además de producir beneficios sea aceptado en el mercado.

Existen varios métodos para hallar el precio de venta, siendo lo más habitual establecer el precio en base a la combinación de estos tres:

- Basado en costes de producción
- Basado en los precios de la competencia.
- Basado en la observación de la tendencia del mercado.

Tu estrategia de precio variará en función del posicionamiento de mercado deseado: estrategia de precio reducido para penetrar en el mercado, un alto precio ligado al servicio de alta calidad,

...

## Política de Distribución

Para acercar el producto o servicio al consumidor deberás elegir entre distribución directa de productor a consumidor, e indirecta, a través de intermediarios.

Entre los canales disponibles para distribuir tu producto o servicio deberás elegir aquellos más adecuados, teniendo en cuenta entre otros factores el coste y servicio.

## Política de Comunicación

Ahora deberás establecer cómo te vas a dar a conocer entre tus clientes. La técnica de Comunicación más habitual es la publicidad, pero no podemos olvidar la utilidad de técnicas como la promoción de ventas y las relaciones públicas.

La naturaleza del mensaje ha de reflejar la imagen corporativa que de nuestra empresa queremos trasladar a los clientes, y ha de mantener la misma coherencia con los recursos y medios empleados.

**En resumen, combinando las cuatro variables, o elementos del marketing mix, estaremos determinando nuestro lugar en la mente de los potenciales clientes, en otras palabras: estaremos posicionándonos en el mercado.**

**La combinación de las cuatro políticas no es aleatoria y están en interrelación permanente. Difícilmente podremos ofertar un producto de calidad a bajo coste.**

**Para vender es necesario ofrecer un producto/servicio adecuado a las necesidades del cliente, con un precio atractivo, a través de un canal de distribución bien estructurado, y dando a conocer la oferta, con el objetivo de atraer la demanda.**

# PLANIFICACIÓN 2.7. ACCIÓN TEMPORAL DE LAS ACCIONES



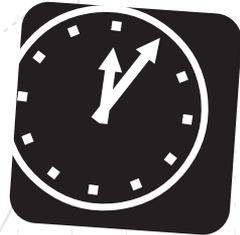
Es conveniente que realices un cuadro de planificación temporal en el que se muestren las acciones a desarrollar y el calendario de las mismas.

El punto de partida ha de ser la idea de montar un negocio. En función de tu situación personal, te marcarás unos plazos para la puesta en marcha del negocio.

A medida que vayas trabajando el Plan de Negocio, deberás asesorarte sobre aspectos como la forma jurídica a adoptar, los trámites necesarios a realizar para la constitución y la puesta en marcha de la empresa, las vías de financiación, ubicación de la actividad, ayudas, etc.

## ACCIONES A REALIZAR

- Solicitud de Información
- Análisis de la Situación de Partida
- Desarrollo del Plan de Negocio-Plan de Viabilidad
  - Elección Forma Jurídica
  - Búsqueda Ubicación
  - Búsqueda de Financiación
- Solicitud de **ayudas**
- Trámites de Constitución de la empresa
- Trámites de Puesta en marcha
- Inicio de la actividad
- Control del logro de objetivos en base a previsiones



Dentro de la planificación temporal es muy importante tener en cuenta que existen ayudas que deben ser solicitadas antes del inicio de la actividad y otros con posterioridad a ella.



## ECONÓMICO - FINANCIERO



El objetivo de este apartado será analizar la viabilidad económico-financiera del proyecto, y para ello estudiaremos los siguientes aspectos:



- Inversiones a realizar para la puesta en marcha del negocio y su correspondiente financiación.
- La previsión de la Cuenta de Resultados o Cuenta de Pérdidas y Ganancias a tres años.
- La Previsión de Tesorería o cálculo de cobros y pagos.
- El Balance de Situación, descripción del activo (bienes y derechos) y del pasivo (obligaciones)
- Umbral de rentabilidad, ratios económico-financieros.



En primer lugar, partimos del Balance Inicial que reflejará el Plan de Inversiones y el Plan Financiero, es decir se recogerán todas las inversiones que has realizado para la puesta en marcha de tu negocio y la forma en las que las has financiado.

Tras estudiar la demanda y el mercado estarás en disposición de hacer una previsión de ingresos y gastos que se reflejarán en la Cuenta de Resultados. Para este cálculo resulta muy valiosa la experiencia previa en el sector y la información que los proveedores puedan aportarnos.

Sin embargo, ingresos y gastos no coinciden en el tiempo con cobros y pagos, por lo que es necesario prever qué pagos vamos a tener que realizar, y cuándo se dará el cobro de ingresos. Estos cálculos se plasman en la Cuenta de Tesorería.

La previsión de bienes, derechos y obligaciones tras el primer ejercicio económico será lo que muestre el Balance Previsional. Representa la fotografía en un momento concreto de lo que tenemos y lo que debemos.

El Umbral de Rentabilidad determinará la cifra de ventas mínima a partir de la cual se generan beneficios. Además, existen otras herramientas que nos ofrecerán información adicional, como son los ratios.



# Planificación de la inversión

La planificación de la inversión supone concretar todas las inversiones necesarias para poner en marcha el proyecto empresarial.

Dentro de las inversiones, podemos distinguir entre inversiones en Activo Fijo, que son aquellas inversiones que permanecerán en la empresa más de un año (p.ej. compra de maquinaria) de las inversiones en Activo Circulante (p.ej. compra de materia prima).

A su vez, pueden distinguirse las inversiones en Activo Fijo Material (maquinaria, mobiliario, acondicionamiento del local, etc.) de las inversiones en Activo Fijo Inmaterial (gastos de asesoría, gastos de primer establecimiento, etc.)

## INVERSIONES

<b>ACTIVO FIJO MATERIAL</b>	
Terrenos	
Construcciones	
Instalaciones	
Maquinaria	
Mobiliario	
Elementos Transporte	
<b>ACTIVO FIJO INMATERIAL</b>	
Patentes-Marcas	
Gastos de Constitución de la Sociedad	
Gastos de Primer Establecimiento (Publicidad, Licencias...)	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	
Materia Prima	
Mercaderías	
Caja	
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	

Cuando hayas determinado las inversiones necesarias para poner en marcha la actividad empresarial, deberás establecer cómo vas a financiarlas. En esta financiación deberás incluir una partida inicial para hacer frente a los primeros pagos, hasta que generes los primeros cobros.

En cuanto al origen de los fondos, se diferencian los recursos propios, como aquellos recursos que aportan los propietarios de la empresa (capital, reservas), de los recursos ajenos, aquellos que aportan personas ajenas al proyecto (entidades de crédito, familiares)

También se diferenciarán las deudas a largo plazo, con duración superior a un año, de las deudas a corto plazo, cuando éstas se deben abonar en menos de un año.

Es necesario lograr el equilibrio entre recursos propios y recursos ajenos. Un excesivo endeudamiento puede hacer que una actividad rentable o viable económicamente no lo sea financieramente.

## FINANCIACIÓN

<b>RECURSOS PROPIOS</b>	
Capital Social y Aportaciones de Socios	
<b>SUBVENCIONES</b>	
<b>PRÉSTAMOS</b>	
Préstamos a corto plazo	
Préstamos a largo plazo	
<b>CRÉDITO</b>	
Proveedores	
Acreedores	
<b>CAPITALIZACIÓN</b>	
<b>TOTAL RECURSOS</b>	

Recuerda:

$$\text{TOTAL INVERSIONES} = \text{TOTAL FINANCIACIÓN}$$

# □ Cuenta de Resultados o de Pérdidas y Ganancias

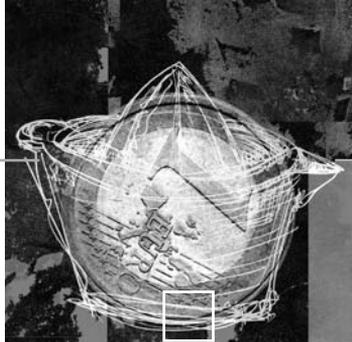
Es una previsión ordenada de los ingresos y los gastos que esperas realizar los tres primeros ejercicios. Esto te permitirá visualizar si la actividad va a generar Beneficios o Pérdidas.

<b>CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN</b>			
Ventas			
Subvenciones			
Otros			
<b>Total Ingresos</b>			
<b>GASTOS DE EXPLOTACIÓN</b>			
Compra de Materia Prima			
Compra de Mercaderías			
Trabajos realizados por otras Empresas			
Gastos de Transporte			
Servicios Profesionales Independientes			
Reparación y Conservación			
Primas de Seguro			
Publicidad y Promoción			
Suministros			
IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles)			
Teléfono			
Material de Oficina			
Arrendamientos			
Sueldo Promotores			
Seguridad Social Promotores			
Sueldos Asalariados			
Seguridad Social Asalariados			
Otros gastos			
Amortizaciones del Inmovilizado			
<b>Total Gastos</b>			
<b>RESULTADO (INGRESOS – GASTOS)</b>			



## Umbral de Rentabilidad

También llamado Punto Muerto, determina la cifra de ventas mínima a partir de la cual se generan beneficios. Para realizar este cálculo, hay que conocer:



- \_\_\_\_\_ Los costes fijos de la empresa. ■
- \_\_\_\_\_ El coste de cada unidad de producto vendido. ■
- \_\_\_\_\_ Su precio de venta. ■

Se obtiene dividiendo los costes fijos de la empresa entre el margen sobre ventas. El cociente o resultado de la división serán las ventas necesarias para obtener beneficio cero y cubrir costes.

$$\text{Umbral de Rentabilidad} = \text{Costes Fijos} / \text{Margen sobre ventas}$$

Por ejemplo, supongamos una explotación con costes fijos de 3.500 euros, un precio de venta de 100 y un coste variable de 30. El margen sobre ventas resulta ser de  $100 - 30 = 70$  por cada unidad vendida (70%).

Por lo tanto:  $(3.500/70=50)$  Debemos vender 50 unidades para cubrir costes totales. A partir de la siguiente unidad vendida, estaremos generando beneficios.

Uno de los instrumentos de análisis más usado tanto en el análisis financiero como en el económico son los ratios. Los ratios son cocientes que relacionan dos variables. Te serán de utilidad para analizar la evolución de tu empresa, y/o compararla con otras empresas del sector.

## Ratio de Endeudamiento General

Indica el porcentaje de activos de la sociedad que están financiados con recursos ajenos.

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \text{Recursos Ajenos} / \text{Pasivo Total}$$

Con carácter general se consideran aceptables niveles de entre 0,4 y 0,6.

## Ratio de Endeudamiento Total

Indica la relación existente entre la deuda externa total y los fondos propios de la sociedad, y define cuál es la estructura financiera de la empresa.

$$\text{R. Endeudamiento Total} = \text{Recursos Ajenos} / \text{Recursos Propios}$$

En muchos casos, las pólizas de préstamo suscritas con las entidades bancarias incluyen condiciones basadas en éste ratio.

# 3 ■ PON EN TU MARCHA NEGOCIO



Si tras el análisis tu idea es viable técnica, económica y financieramente, antes de la puesta en marcha, para finalizar el Plan de Viabilidad deberás elegir la forma jurídica.

## 3.1.

# ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA



En el momento de elección de la forma jurídica tendremos en cuenta los siguientes criterios:

- El **tipo de actividad** que se va a ejercer. Hay sectores que exigen adoptar determinadas formas jurídicas (banca, seguros, agencias de viaje...)
- El **número de integrantes** en el proyecto. Hay formas jurídicas que exigen un número mínimo de socios (Sociedades Laborales y Cooperativas)
- **Responsabilidad de las personas promotoras**. Hay formas jurídicas que permiten separar el patrimonio personal del patrimonio empresarial, limitando la responsabilidad al patrimonio empresarial.
- **Relaciones entre socios**. Existe la posibilidad de limitar la entrada de nuevos/as socios/as, o de valorar simplemente la aportación económica.
- Las **necesidades económicas**. Determinados tipos de sociedad exigen aportar un capital mínimo.
- **Aspectos fiscales** de la empresa. La forma de tributar es diferente en función de la forma jurídica elegida.

Estas son las formas jurídicas más utilizadas:

Sociedades Personalistas	Sociedades Mercantiles	Sociedades de Economía Social
Profesional. Empresario Individual. Sociedad Civil, Comunidad de Bienes.	Sociedad Limitada. Sociedad Anónima. Sociedad Limitada Nueva Empresa.	Sociedades Laborales (SLL, SAL) Sociedad Cooperativa. Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi.

# Sociedades PERSONALISTAS

## A El/La Profesional

El titular de la actividad profesional es la persona física. La actividad que se va a desarrollar debe estar recogida en la sección segunda de la normativa referente al Impuesto de Actividades Económicas (abogados, fisioterapeutas, psicólogos, o programadores informáticos...)

El/la profesional responde de sus actos en el ejercicio de su profesión con todos sus bienes (tanto los afectos a la actividad como los personales) presentes y futuros.

Los requisitos para su constitución son el alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) en Hacienda y la inscripción en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) en la Seguridad Social.

## B Empresario/a Individual E.I.

El titular de la actividad es la persona física, debiendo estar recogida la actividad empresarial según la sección primera de la normativa relativa al IAE (albañilería, carnicería, comercio al por menor...)

El/la empresario/a individual responde de sus actos en el ejercicio de su profesión con todos sus bienes (tanto los afectos a la actividad como los personales) presentes y futuros.

Los requisitos de constitución son el alta en IAE en Hacienda y la inscripción en el RETA de la Seguridad Social.

## C Sociedades Civiles y Comunidad de Bienes

Es un acuerdo entre al menos dos promotores para llevar a cabo una actividad económica de forma conjunta.

Se regulará mediante el Código Civil en materia de derechos y obligaciones, pudiendo aplicarse las normas del Código de Comercio siempre que no contradigan lo expuesto en el Código Civil.

La Comunidad de Bienes, como variante más común entre las sociedades civiles, está formada por varias personas denominadas comuneros/as que ostentan la propiedad y titularidad de una propiedad o derecho indiviso.

Características principales de la Comunidad de Bienes:

- Carece de personalidad jurídica propia y se crea mediante documento privado.
- En el supuesto de que se aporten bienes inmuebles se elevará a Escritura Pública.
- Es fundamental la aportación de bienes y si no se establece lo contrario, la participación de los comuneros se presume igual. Sus derechos y obligaciones serán proporcionales a su participación.
- Régimen de responsabilidad ilimitada y solidaria, es decir, que todos/as los/las socio/as responden con su patrimonio personal y empresarial, y actúan en nombre propio frente a terceros.

La Sociedad Civil implica sencillez y un ahorro en los gastos y trámites de constitución.

Los beneficios obtenidos por el/la profesional, empresario/a individual o la comunidad de bienes tributan el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Según una serie de factores, como la actividad y el volumen de operaciones, se podrá optar por alguna de las siguientes modalidades para el cálculo de los rendimientos de la actividad:

- Estimación Directa Normal.
- Estimación Directa Simplificada.
- Estimación Objetiva (módulos)

# Sociedades

## MERCANTILES

### **Sociedad Anónima S.A.**

Es aquella sociedad mercantil cuyo capital integrado por las aportaciones de los socios, está dividido en acciones iguales, transmisibles e indivisibles que atribuyen a su titular la condición de socio. El socio disfruta del beneficio de la responsabilidad limitada, sin responder a título personal de las deudas de la sociedad.

Características:

- Una sociedad mercantil es totalmente capitalista. Tiene mayor importancia el capital que las personas que lo aportan.
- El capital social mínimo es de 60.101,21 euros y se debe desembolsar al menos un 25%, en el momento de la constitución.
- El capital se divide en acciones sociales iguales, acumulables e indivisibles.
- En el momento de la constitución debe tener al menos dos socios/as, personas físicas o jurídicas salvo que sea unipersonal.

### **Sociedad Limitada S.L.**

Esta empresa tiene personalidad jurídica independiente de las personas físicas o jurídicas que la componen.

El desembolso inicial o capital social mínimo para la constitución de esta sociedad mercantil es de 3.005,06 euros, y debe ser desembolsado en su totalidad al inicio de la actividad. Este capital, está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones. Las aportaciones pueden ser dinerarias o no dinerarias (p.ej. la aportación de maquinaria)

La responsabilidad de los/las socios/as por las deudas de la sociedad está limitada al capital aportado. Cuando únicamente exista un/a socio/a, se le denomina Sociedad Limitada Unipersonal.

### **Sociedad Limitada Nueva Empresa S.L.N.E.**

Es una especialidad de la Sociedad Limitada, con las siguientes características:

- El número de socios/as en el momento de la constitución no podrá ser superior a cinco, debiendo ser personas físicas.
- El capital social deberá situarse entre un mínimo de 3.012 euros y un máximo de 120.202 euros en el momento de la constitución.
- El objeto social es genérico, no es necesario detallarlo y bastará con hacer referencia a alguna de las siguientes actividades: agrícola, industrial, comercial, turística, de servicios en general.
- La tramitación telemática de los requisitos de constitución se realizará mediante Documento Unico Electrónico (DUE)
- La Contabilidad será simplificada, mediante libro diario.
- El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE), favorece el asesoramiento integral en la constitución y consolidación; [www.circe.es](http://www.circe.es).

# Sociedades de ECONOMÍA SOCIAL

## ■ Sociedad Limitada Laboral (S.L.L.) y Sociedad Anónima Laboral (S.A.L.)

La Sociedad Laboral se pueden constituir bajo la forma Limitada o Anónima. Su funcionamiento y regulación es exactamente igual que sus homónimas (S.A. y S.L.), salvo en las siguientes peculiaridades:

- El capital social está mayoritariamente en manos de los socios trabajadores.
  - Ninguno de los socios puede poseer más de un tercio del capital social (33,3%), de lo cual se deriva que el número mínimo de socios será de tres.
  - En empresas con menos de 25 trabajadores el número de horas por año realizadas por trabajadores asalariados fijos no podrá superar el 25% del total de las horas por año realizadas por los socios trabajadores. En el caso de empresas con más de 25 trabajadores el límite está en el 15%.
  - El 10% de sus beneficios se destinarán a dotar una reserva para cubrir posibles pérdidas en años posteriores.
- El número mínimo de socios requeridos en la constitución de una Sociedad Cooperativa de trabajo asociado es de tres.
  - El capital mínimo es de 3.005,06 euros que deberá estar totalmente desembolsado en el momento de la constitución.
  - Los socios de la cooperativa pueden optar entre el Régimen General de la Seguridad Social, o el Régimen Especial de Autónomos. En cualquier caso, esta opción ha de ser asumida por todos los socios.
  - El número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena no podrá ser superior al 25% del total de horas/año de trabajo realizadas por los socios trabajadores. En el caso de cooperativas con menos de 8 socios trabajadores podrán emplear hasta un máximo de dos trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena.
  - Tributan el Impuesto de Sociedades (I.S.) . Se prevé la exención en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentales (ITP/AJD) en determinadas operaciones, siendo en determinados casos un tipo reducido.

## ■ Sociedad Cooperativa S.Coop.

Existen varios tipos de sociedades cooperativas. Entre ellas, merece nuestra atención su variante más común, denominada sociedad cooperativa de trabajo asociado, y cuyo carácter es el de proporcionar puestos de trabajo a los socios para producir en común bienes o servicios que se ofertarán a terceros, con el ánimo de enriquecer y desarrollar el entorno que conforma nuestra sociedad.

## ■ Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi

- Es una cooperativa de primer grado.
- El número mínimo de socios trabajadores es 2 y el máximo 10.
- Permite mayor contratación por cuenta ajena durante los 5 primeros años.
- Se simplifica su constitución.

En la siguiente tabla se recogen los aspectos más característicos de cada una de las formas jurídicas.

	SOCIOS	DESEMBOLSO INICIAL	RESPONSABILIDAD	RÉGIMEN FISCAL	RÉGIMEN SEG. SOCIAL
Profesional / Empresario Individual (EI)	1	No existe mínimo legal.	Ilimitada. Responde con todo su patrimonio, presente y futuro.	IRPF con las siguientes modalidades: - EDN - EDS - EOSIM	Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) o Régimen Especial que corresponda a la actividad a desarrollar.
Comunidad de Bienes (CB)	2 o más.	No existe mínimo legal.	Ilimitada. Todos los socios responden con su patrimonio, presente y futuro.	I.T.P. Régimen Atribución de Rentas. La CB practica retenciones a los socios que integran rendimientos en IRPF.	RETA o Régimen Especial que corresponda a la actividad a desarrollar.
Sociedad Limitada (SL)	1 (Sociedad Unipersonal) o más.	Desembolso íntegro de 3.005,06 euros. Se admiten bienes.	Limitada a la aportación de cada socio.	I.T.P. I. Sociedades	Régimen General de la Seguridad Social (RGSS), o RETA cuando ejerzan el control efectivo de la sociedad.
Sociedad Limitada Laboral (SLL)	3 o más	Desembolso íntegro de 3.005,06 euros. Se admiten bienes.	Limitada a la aportación de cada socio.	I.T.P. I. Sociedades	RGSS, o RETA cuando ejerzan el control efectivo de la sociedad.
Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)	Entre 1 y 5.	Desembolso íntegro de entre 3.012,00 y 120.202,00 euros.	Limitada a la aportación de cada socio.	I.T.P. I. Sociedades	RGSS, o RETA cuando ejerzan el control efectivo de la sociedad.
Sociedad Anónima (SA)	1 (Sociedad Unipersonal) o más.	25% del Capital Mínimo (60.101,21 euros) a aportar.	Limitada a la aportación de cada socio.	I.T.P. I. Sociedades	RGSS, o RETA cuando ejerzan el control efectivo de la sociedad.
Sociedad Anónima Laboral (SAL)	3 o más.	25% del Capital Mínimo (60.101,21 euros) a aportar.	Limitada a la aportación de cada socio.	I.T.P. I. Sociedades	RGSS, o RETA cuando ejerzan el control efectivo de la sociedad.
Sociedad Cooperativa (S.Coop.)	3 o más.	3.005,06 euros	Limitada a la aportación de cada socio.	Exentos I.T.P. I. Sociedades	Pueden optar por RGSS sin desempleo ni FOGASA o por RETA, manteniendo la opción durante 5 años.
Sociedad Cooperativa Pequeña (S.Coop. Pequeña)	Entre 2 y 10.				

## 3.2.

# CREACIÓN DE LA EMPRESA



Contrastada la viabilidad técnica y financiera del proyecto, y teniendo la firme intención de seguir adelante, es hora de poner en marcha tu iniciativa.

En las siguientes páginas vas a encontrar información detallada de los pasos que tienes que dar para poder iniciar la actividad. En primer lugar hay que constituir la sociedad, para lo cual hay que realizar unos determinados trámites que variarán en función de la forma jurídica elegida. Constituida la sociedad se puede iniciar la actividad, para ello, se han de realizar unos trámites comunes a cualquier forma jurídica.

A continuación, vas a encontrar tablas resumen de la constitución de la empresa, de los pasos a dar para iniciar la actividad, así como información sobre los diferentes trámites con referencia al lugar en el que deben realizarse. Al final de la guía encontrarás los datos para contactar con dichas entidades para solicitar más información.

## Trámites de Constitución de la Empresa

No requiere trámites específicos	■								
Contrato privado de constitución		■							
Solicitud Código de Identificación Fiscal (CIF)		■	■	■	■	■	■	■	■
Liquidación Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP/AJD)		■	■	■	■	■	■	■	■
Solicitud de Certificación Negativa de la Denominación Coincidente (CNDC)			■	■	■	■	■	■	■
Otorgamiento de la Escritura Pública			■	■	■	■	■	■	■
Elaboración de Estatutos Sociales			■	■	■	■	■	■	■
Inscripción en el Registro Mercantil			■	■	■	■	■		
Inscripción en el Registro de Cooperativas de Euskadi									■
Legalización del Libro de Socios			■	■	■	■	■	■	■
Legalización del Libro de Actas			■	■	■	■	■	■	■
Calificación de Sociedad Laboral en el Registro de Sociedades Laborales de Euskadi							■	■	
E.I. (Empresario Individual) C.B. (Comunidad de Bienes) S.A. (Sociedad Anónima) S.L. (Sociedad Limitada)	S.L.N.E. (Sociedad Limitada Nueva Empresa) S.L.L. (Sociedad Limitada Laboral) S.A.L. (Sociedad Anónima Laboral) S.Coop. (Sociedad Cooperativa)	E.I.	C.B.	S.A.	S.L.	S.L.N.E.	S.L.L.	S.A.L.	S.Coop.

## ■ TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN

### ● **Certificación Negativa de la Denominación Coincidente (CNDC)**

*Registro Mercantil Central.*

A la hora de constituir una sociedad mercantil o de economía social, es requisito fundamental la certificación que acredite que no existe otra sociedad con el mismo nombre de la que se pretende crear.

### ● **Otorgamiento de la Escritura Pública de Constitución**

*Notario.*

Acto mediante el cual los/las socios/as fundadores firman ante notario la escritura pública de constitución y aprueban los estatutos.

### ● **Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF)**

*Hacienda Foral de Gipuzkoa.*

Así como las personas tienen su NIF, las empresas tienen un código que las identifica a efectos fiscales. En un primer momento se obtiene la tarjeta provisional, muy conveniente si se van a realizar inversiones previas al inicio de la actividad, y una vez realizada la inscripción de los estatutos sociales en Registro Mercantil, se obtendrá la tarjeta definitiva.

### ● **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP/AJD)**

*Hacienda Foral de Gipuzkoa.*

Es el impuesto que grava la transmisión de capital que se produce de nuestro patrimonio al de la sociedad y supone el 1% del capital social que figura en la escritura de constitución. Los profesionales y Empresarios/as individuales no están obligados a aportar el capital a la empresa, mientras que las Cooperativas y Sociedades Laborales debido a su carácter social están exentas.

### ● **Inscripción en el Registro de Sociedades Laborales**

*Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco.*

Se le otorga la calificación de laboral a la empresa solicitante, que posteriormente deberá inscribirse en el Registro Mercantil.

### ● **Inscripción en el Registro de Sociedades Cooperativas de Euskadi**

*Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco.*

La inscripción de la sociedad en el Registro de Cooperativas de Euskadi, le confiere personalidad jurídica, sin la necesidad de inscribirse en el Registro Mercantil.

### ● **Inscripción en el Registro Mercantil**

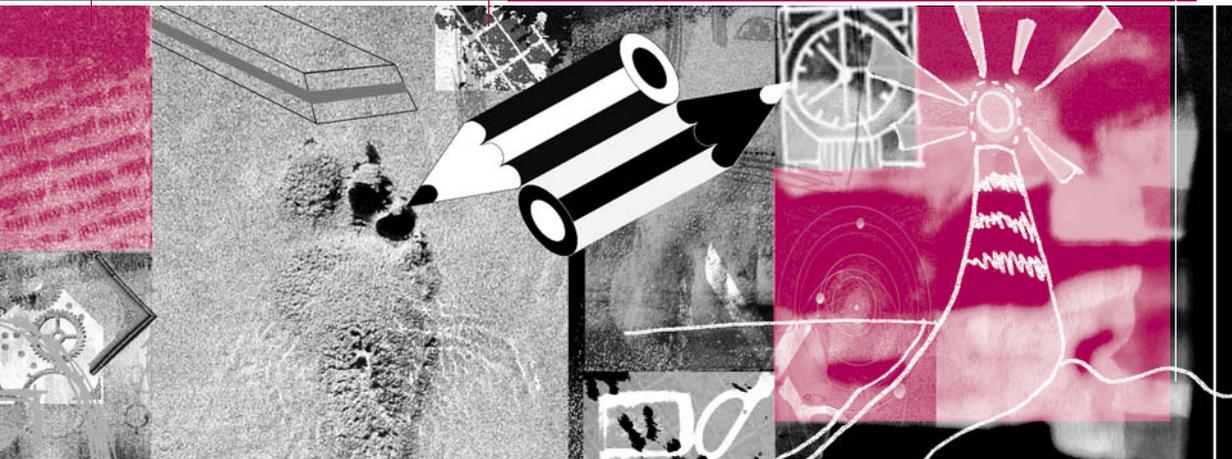
*Registro Mercantil de Gipuzkoa.*

Una vez constituida la sociedad, su inscripción en el Registro Mercantil le confiere la personalidad jurídica. Se realiza en los dos meses siguientes a la Escritura Pública de Constitución y se debe aportar: original de la Escritura Pública, liquidación del ITP/AJD y una provisión de fondos hasta su liquidación definitiva para cubrir su publicación en el BORME. No se inscribirán en este registro las Sociedades Cooperativas.

## ☐ Trámites de Puesta en Marcha de la Empresa

Una vez constituida la empresa bajo la forma jurídica elegida, es el momento de continuar con los **trámites de puesta en marcha**.

LUGARES DE TRAMITACIÓN	TRÁMITES
Trámites Municipales. A realizar en el <b>Ayuntamiento</b> del Municipio en el que se va a ubicar la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Licencia Municipal de Obras.</li> <li><input type="checkbox"/> Licencia Municipal de Actividad.</li> <li><input type="checkbox"/> Licencia Municipal de Apertura.</li> </ul>
Trámites a efectos fiscales, a realizar en <b>Hacienda Foral</b> .	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.</li> <li><input type="checkbox"/> Declaración Censal e IVA.</li> </ul>
Trámites de ámbito laboral, a realizar en la <b>Seguridad Social</b> .	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Inscripción de la empresa en la Seguridad Social (si hay trabajadores)</li> <li><input type="checkbox"/> Alta en el Régimen de Autónomos de la Seguridad Social.</li> <li><input type="checkbox"/> Alta de los trabajadores en la Seguridad Social.</li> </ul>
Trámites de ámbito laboral, a realizar en la oficina del <b>INEM</b> .	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Registro de los contratos de trabajo.</li> </ul>
Adquisición y Registro de <b>Libros</b> .	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Legalización y sellado de los Libros Oficiales.</li> <li><input type="checkbox"/> Adquisición y legalización del Libro de Visitas.</li> </ul>
<b>Otros trámites.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Comunicación de Apertura de Centro de Trabajo.</li> <li><input type="checkbox"/> Inscripción en el Registro Industrial y de Turismo.</li> <li><input type="checkbox"/> Adquisición de Hojas de Reclamaciones.</li> <li><input type="checkbox"/> Obtención del Carnet de Manipulador de Alimentos.</li> <li><input type="checkbox"/> Desarrollo de Actividades de Prevención de Riesgos Laborales.</li> <li><input type="checkbox"/> Desarrollo de Planes de Mejora Ambiental.</li> </ul>



## ■ Trámites Municipales, a realizar en el ayuntamiento del municipio en el que se ubicará la empresa.

### ● Licencia Municipal de Obras

Permiso que otorga el ayuntamiento para la realización de las obras necesarias para el acondicionamiento del local.

### ● Licencia Municipal de Actividad

Es el trámite mediante el cual se comprueba la posible repercusión de la actividad (si se trata de actividades molestas, insalubres, nocivas o peligrosas; AMINP) y la adecuación de la actividad a la normativa urbanística vigente.

### ● Licencia Municipal de Apertura

Permiso necesario que otorga el ayuntamiento para el desarrollo de la actividad.

## ■ Trámites a efectos Fiscales, a realizar en la Hacienda Foral.

### ● Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE)

Impuesto que grava el ejercicio de una actividad. Es imprescindible para su desarrollo. Tiene validez anual y se renueva automáticamente.

### ● Declaración Censal

Es una declaración de comienzo, modificación o cese de la actividad.

## ■ Trámites de ámbito laboral.

### ● Inscripción de la Empresa en la Seguridad Social

La primera vez que una empresa vaya a contratar trabajadores, deberá inscribirse en la Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social para obtener el código de cuenta de cotización.

### ● Alta de los Trabajadores en la Seguridad Social

A los/las trabajadores/as hay que darles de alta en la Seguridad Social.

### ● Alta en el Régimen de Autónomos de la Seguridad Social

Se deberá realizar en los treinta días siguientes al inicio de la actividad, y será obligatorio en las siguientes circunstancias:

- Profesionales sin cobertura en una mutua de seguros
- Comunerros/as de una comunidad de bienes que trabajen.
- Socios/as de una cooperativa que han optado por este régimen.
- Empresarios/as individuales.
- Socios /as de una sociedad civil que trabajen.
- Socios/as de sociedades mercantiles con responsabilidades administrativas.

### ● Registro de los Contratos de Trabajo

Los contratos realizados a trabajadores se deberán registrar en el INEM en el plazo de diez días hábiles siguientes a su realización.

## ■ Registro de Libros

### ● Legalización y sellado de los Libros Oficiales

Se deben legalizar y sellar los libros de contabilidad en el Registro Mercantil. Se pueden adquirir en librerías y en el caso de Profesionales, Empresario Individual y Comunidad de Bienes se legalizarán en la Hacienda Foral.

### ● Sellado de Libro de Actas

Documento en el cual se asientan para su constancia, las deliberaciones y resoluciones de las asambleas generales de los socios. Se pueden adquirir en librerías, para su posterior legalización en el Registro Mercantil.

### ● Sellado de Libro de Socios

Refleja el carácter de los socios de una sociedad. Se pueden adquirir en librerías, para su posterior legalización en el Registro Mercantil.

### ● Legalización del Libro de Visitas

Libro obligatorio para toda empresa, donde los/las inspectores/as realizarán las anotaciones oportunas. Se puede adquirir en librerías y se legalizará en la Delegación Territorial de Trabajo y Seguridad Social, en Inspección de Trabajo.

## ■ Otros Trámites

### ● Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

Trámite a realizar con la apertura del centro de trabajo o reanudación de su actividad.

### ● Inscripción en el Registro Industrial y de Turismo

Se debe inscribir en el Registro de Establecimientos Industriales y turísticos.

### ● Adquisición de las Hojas de Reclamaciones

Toda persona física o jurídica que comercialice bienes o preste servicios tiene la obligación de tener hojas de reclamaciones al alcance de quien las solicite.

### ● Obtención del Carnet de Manipulador de Alimentos

Toda persona que manipule alimentos deberá estar en posesión del Certificado de Manipuladores de Alimentos. *Centros homologados donde se expida dicho certificado.*

### ● Desarrollo de Actividades de Prevención de Riesgos Laborales

Existe la obligatoriedad de realización del Plan de Prevención de Riesgos desde el momento en que se contratan trabajadores por cuenta ajena. *Osalan.*

### ● Desarrollo de Planes de Mejora Ambiental

Servicios de orientación y asesoría en Gestión y Mejora Medio Ambiental. Expedición de certificaciones en base a la norma Ekoslan.

## AYUDAS A LA CREACIÓN ... DE

Antes de enumerar los diferentes programas con los que apoyan varias instituciones públicas la puesta en marcha de proyectos empresariales, es conveniente establecer dos principios básicos sobre las ayudas.

No se puede basar el desarrollo de una iniciativa en la posibilidad de conseguir ayudas. La iniciativa ha de ser viable por sí misma, independientemente de las ayudas.

Las ayudas variarán en función de las características de la iniciativa; el sector, la forma jurídica, el nivel de inversión, el número de promotores/as.

Las ayudas que te enumeramos a continuación son a **modo orientativo**; es necesario comprobar su vigencia y condiciones a la hora de tramitarlas.

3.3.

E  
M  
P  
R  
E  
S  
A . . . .



## **DEBAGOIENeko MANKOMUNITATEA**

Desde la Agencia Comarcal de Desarrollo Económico, se prestan los siguientes servicios al fomento del autoempleo.

- Información y Asesoramiento
- Tutorización en la realización del Plan de Negocio
- Cursos, Charlas
- Cesión de locales

Además, a través de Garapen, Asociación Vasca de Agencias de Desarrollo, se disponen diferentes acuerdos con entidades financieras para la obtención de financiación en condiciones ventajosas.

## **Ayudas Municipales**

Los ayuntamientos suelen tener programas específicos para promocionar el emprendizaje y/o la creación de puestos de trabajo. Es conveniente consultar antes de iniciar la actividad.

Además existen ayudas para impulsar el uso del euskara en las empresas (imagen corporativa, webs, rótulos,...) Consulta en el departamento de euskara de tu ayuntamiento.

## **Diputación Foral de Gipuzkoa**

1. Programas para promover el emprendizaje.
2. Ayudas a implantación de nuevas tecnologías

## **Gobierno Vasco - Eusko Jaurlaritzza**

1. Ayudas a la creación de nuevas empresas.
2. Ayudas a la promoción de empresas de economía social.
3. Ayudas a la inversión.
4. Ayudas a la implantación de nuevas tecnologías.
5. Ayudas a la contratación.
6. Ayudas sectoriales.

## **Servicio Público de Empleo Estatal**

1. Ayudas para establecerse como autónomo.
2. Proyectos I+E (innovación y empleo).
3. Capitalización del desempleo.
4. Ayudas a la contratación.



### Agencia Comarcal de Desarrollo Económico.

#### Debagoieneko Mankomunitatea.

Nafarroa Etorbidea, 17. 20500 ARRASATE. Tel. 943 79 30 90 Fax. 943 79 67 72  
garapen-agentzia@debagoiena.net www.debagoiena.net

#### Ayuntamientos de Debagoiena:

##### - Ayuntamiento de Antzuola

Tel. 943 76 62 46 www.antzuola.com

##### - Ayuntamiento de Aretxabaleta

Tel. 943 71 18 62 www.aretxabaleta.com

##### - Ayuntamiento de Arrasate

Tel. 943 25 20 00 www.arrasate-mondragon.net

##### - Ayuntamiento de Bergara

Tel. 943 77 91 00 www.bergara.net

##### - Ayuntamiento de Eskoriatza

Tel. 943 71 44 07 www.eskoriatza.net

##### - Ayuntamiento de Elgeta

Tel. 943 76 80 22 www.elgeta.org

##### - Ayuntamiento de Leintz Gatzaga

Tel. 943 71 47 46 www.leintzatzaga.com

##### - Ayuntamiento de Oñati

Tel. 943 78 04 11 www.oinati.net

### Hacienda Foral de Gipuzkoa

Plaza Toki Eder, 5. 20570 BERGARA. Tel. 902 10 00 40 Fax. 943 76 01 87  
www.gipuzkoa.net/ogasuna

### Servicio Público de Empleo Estatal

Nafarroa Etorbidea, 12. 20500 ARRASATE. Tel. 943 79 71 45  
www.redtrabaja.es

### Tesorería General de la Seguridad Social.

Zezenbide, 5. 20600 EIBAR. Tel. 943 82 17 60 Fax. 943 82 17 61  
www.seg-social.es gipuzkoa.administracion3@tgss.seg-social.es

### Delegación Territorial de Trabajo.

Vitoria-Gasteiz, 3-3. 28018 DONOSTIA.  
Tel. 943 02 32 00 Fax. 943 02 32 01  
www.juslan.ejgv.euskadi.net

### Registro Mercantil Central

Tel. 902 88 44 42 www.rmc.es

### Registro Mercantil Provincial.

Plaza J. Caro Baroja, 1. 20018 DONOSTIA.  
Tel. 943 31 67 10 Fax. 943 31 63 20  
www.rmc.es

### Oficina Territorial de Industria, Innovación, Comercio y Turismo.

Easo, 10. 20006 DONOSTIA. Tel. 943 02 25 00 Fax. 943 02 25 42  
www.industria.ejgv.euskadi.net

- Información y Asesoramiento.
- Tutorización Plan de Negocio.
- Cesión de locales.
- Cursos y Charlas.

- Licencia de obras.
- Licencia de apertura.
- Licencia de actividad.

- Información tributaria.
- Alta Censal, IAE.
- Solicitud del CIF...

- Registro de contratos.

- Inscripción y altas en la Seguridad Social.
- Afiliación trabajadores.

- Apertura de trabajo.
- Libro de visitas.
- Registro cooperativas.
- Calificación sociedades laborales.

- Certificación negativa de Denominación coincidente.

- Inscripción sociedad.
- Legalización de libros.

- Registro industrial.
- Registro turismo.
- Hojas de reclamaciones.



## 4.2

## ENLACES DE INTERÉS

**Creación de empresas:**

**www.debagoiena.net**  
Debagoieneko Mankomunitatea

**www.garapen.net**  
Asociación Vasca de Agencias de Desarrollo

**www.lanbide.net**  
Servicio Vasco de Empleo

**www.elkarlan.coop**  
Sociedad para la Promoción de Cooperativas

**www.asle.es**  
Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi

**www.ipyme.org**  
Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa

**Ayudas y recursos:**

**www.euskadi.net**  
Portal de la Administración Vasca

**www.spri.es**  
Sociedad Pública para la Reversión Industrial

**www.redtrabaja.es**  
Servicio Público de Empleo Estatal

**www.gipuzkoa.net**  
Diputación Foral de Gipuzkoa

**www.arrasate-mondragon.org**  
Ayuntamiento de Arrasate

**www.oinati.net**  
Ayuntamiento de Oñati

**www.sprilur.es**  
Sociedad para la Promoción de suelo y pabellones industriales

**www.saiolan.com**  
Centro de empresas e innovación de Mondragón

**www.pologaraia.es**  
Polo de innovación

**www.ico.es**  
Instituto de Crédito Oficial

**Boletines oficiales:**

**www.euskadi.net**  
Boletín Oficial del País Vasco

**www.gipuzkoa.net**  
Boletín Oficial de Gipuzkoa

**www.boe.es**  
Boletín Oficial del Estado

**Mujeres emprendedoras:**

**www.e-empresarias.net**  
Programa de apoyo empresarial a las mujeres

**www.autoempleomujer.com**  
Página del Banco Mundial de la Mujer

**Informazio eta Estatistikak:**

**www.eustat.es**  
Instituto Vasco de Estadística

**www.ine.es**  
Instituto Nacional de Estadística

**http://epp.eurostat.ec.europa.eu**  
Estadísticas europeas

**www.camerdata.es**  
Bases de datos empresariales

**www.civex.net**  
Catálogo industrial y de exportadores del País Vasco

**Finantzaketa:**

**www.elkargi.es**  
Sociedad de Garantía Reciproca

**www.oinarri.es**  
Sociedad de Garantía Reciproca

**www.luzaro.es**  
Créditos participativos

**www.baneuskadi.es**  
Red de "Business Angels" de Euskadi

**www.gestioncapitalriesgo.com**  
Promoción y desarrollo de la actividad de Capital Riesgo

**Otros:**

**www.mtas.es**  
Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

**www.osalan.net**  
Instituto Vasco de Seguridad y Salud Laborales

**www.ihobe.net**  
Sociedad Pública para Gestión y Protección del Medio Ambiente

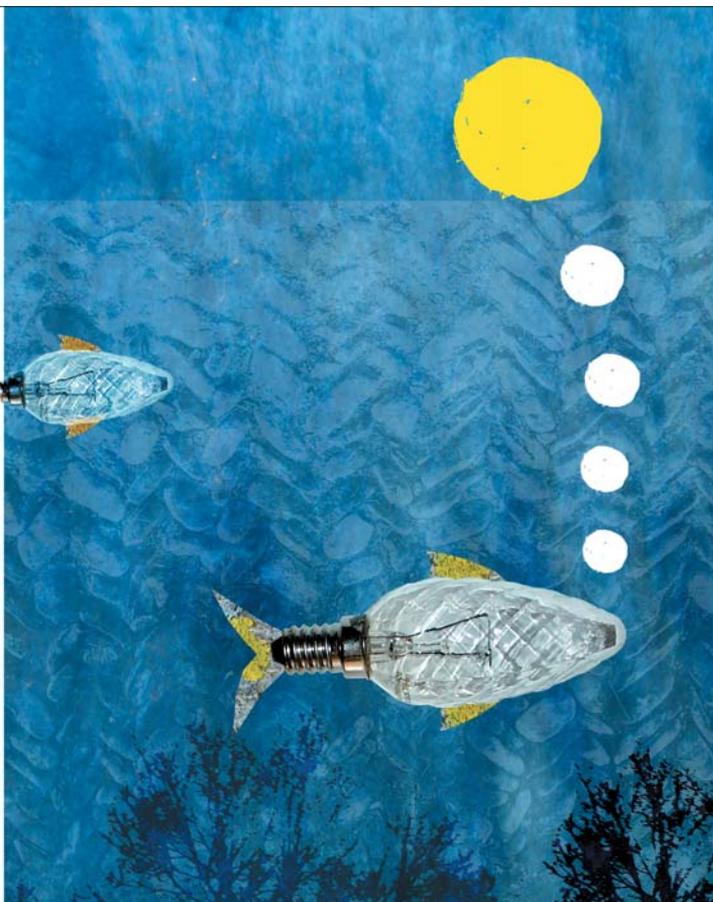
**www.infofranquicias.com**  
Web sobre franquicias

**www.icex.es**  
Instituto Comercio Exterior

**www.camaraipuzkoa.com**  
Cámara de Comercio de Gipuzkoa

**www.oepm.es**  
Oficina Española de Patentes y Marcas

**www.euskaliit.net**  
Fundación Vasca para la Excelencia



DEBAGOIENeko MANKOMUNITATEA



GARAPEN EKONOMIKORAKO AGENTZIA

Nafarroa etorbidea, 17  
20500 ARRASATE-MONDRAGON (GIPUZKOA)  
Tel.: 943 793090 Fax.: 943 796772  
garapen-agentzia@debagoiena.net  
www.debagoiena.com

