

GUÍA DE CREACIÓN DE EMPRESAS

3^a
EDICIÓN



BARAKALDOKO UDAL-GOIRNA Erakunde Autonomoa
Organismo Autónomo ILUSTRE AYUNTAMIENTO DE BARAKALDO



Euskal Enplegu Zerbitzua
Servicio Vasco de Empleo



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

ENPLEGU ETA GIZARTE
GAIETAKO SAILA
DEPARTAMENTO DE EMPLEO
Y ASUNTOS SOCIALES



Europako Gizarte Fonda
Fondo Social Europeo

¿CÓMO PUEDES GENERAR
UNA IDEA? ¿QUÉ ES
UN PLAN DE EMPRESA?
¿QUÉ SIRVE UN PLAN DE
EMPRESA? ¿QUÉ DEBE
CONTENER TU PLAN DE
EMPRESA? ¿QUIÉN DEBE
COMPETENCIA? ¿CÓMO
PUEDES GENERAR UNA
IDEA? ¿CUÁNTO ES



GUÍA DE CREACIÓN DE EMPRESAS

3ª edición:

Noviembre 2010

Edita:

Area de Creación de Empresas
© INGURALDE, 2009
Aldapa, 3 A
48901 Barakaldo

Autores/as:

Izaskun Bilbao Garijo
Jon Cornejo Iñarritu
Javier Galíndez Gómez
Jesús López Castro
Luis Lupiáñez Carrillo
Sonia Maceiras Martínez
Orlando Saiz Izarra
Aitor Zuazo Pereira

Diseño: RoberFreelance

Edición para uso personal. Queda prohibida la redistribución, copia o cesión, total o parcial, de la información contenida en esta publicación, incluyendo; textos, diseño gráfico, imágenes, índices, u otros análogos o similares sin permiso escrito de los editores.

La contravención de esta nota de copyright puede comportar la aplicación de las sanciones establecidas en el Código Penal, la Ley de Propiedad Intelectual, la Ley de Marcas y la Ley de Competencia desleal.

Los textos de esta guía han sido creados sobre la base de la igualdad entre sexos, intentando en todo momento utilizar un lenguaje no sexista.

Depósito legal:

BI-3039-2010



BARAKALDOKO UDAL GORENA Erakunde Autonomoa
Organismo Autónomo ILUSTRE AYUNTAMIENTO DE BARAKALDO



Plan de Empleo Juvenil
Servicio Público de Empleo



Ministerio del Empleo
Ministerio de Empleo
Ministerio del Trabajo



European Union
Fondo Social Europeo



 inguralde

INTRODUCCIÓN

La Promoción Económica y especialmente la Creación de Empresas, favorece la existencia de un tejido empresarial más estable, una mayor diversificación de actividades y, por tanto, un crecimiento económico que tiene un impacto en empleo importante.

Esta realidad no debe alejarse de las Políticas activas desarrolladas por el Sector Público, obligado cada vez más, a implementar acciones en el campo de difusión de la cultura emprendedora y de promoción de nuevos negocios.

Así, el Ayuntamiento de Barakaldo, a través de su Organismo Autónomo INGURALDE, está realizando esfuerzos importantes impulsando nuevas iniciativas y apoyando a las personas que pretenden crear empresas.

Sabemos que la puesta en marcha de toda actividad empresarial conlleva necesariamente un riesgo. Este riesgo se minimiza con la elaboración de un Plan de Empresa que recoja un estudio exhaustivo de todos aquellos aspectos que pueden influir en la futura actividad. Esta es una fase fundamental e imprescindible para la creación de una empresa.

La presente Guía se propone cumplir el objetivo básico de servir como instrumento sencillo de consulta y orientación para aquellas personas que se plantean emprender. En primer lugar se desarrolla el nacimiento de la idea, el perfil de la **persona emprendedora** y todos los aspectos que se deben contemplar al realizar un Plan de Empresa. Se complementa con información de interés para la constitución y puesta en marcha de la futura actividad.

En definitiva, queremos que ésta sea una guía práctica que sirva de instrumento de reflexión y análisis a cualquier persona que se plantee iniciar una actividad empresarial, valorando previamente, la oportunidad y viabilidad de su proyecto.



GUÍA DE, CREACIÓN DE EMPRESAS

I.- Reflexiones previas	7
La idea.	7
La persona. ¿Soy una persona emprendedora?	8
II.- Guía para emprender. El Plan de Empresa	11
¿Qué es un Plan de Empresa?	11
¿Para qué sirve un Plan de Empresa?	11
Elemento de reflexión	11
Tarjeta de presentación	12
Herramienta de gestión	12
¿Qué debe contener tu Plan de Empresa?	12
Identificación del proyecto	12
Define tu mercado	12
¿Quién es tu competencia?	13
Producto/servicio	13
El precio	13
La comunicación ¿Cómo te conocerán en el mercado?	14
Organización y recursos humanos. Tu equipo	14
El plan económico financiero ¿Cuánto dinero necesito? ¿Es rentable mi proyecto?	14
III.- Información necesaria para crear la empresa	19
Formas Jurídicas	19
El / la profesional	20
El / la empresario/a individual	20
Sociedad civil o comunidad de bienes	20
Sociedad Limitada	20
Sociedad Anónima	20
Sociedad Limitada Nueva Empresa	21
Sociedades Laborales	21
Sociedad Cooperativa	21
Trámites de constitución de la empresa	23
Trámites de puesta en marcha	24
A. Trámites municipales	24
B. Trámites en Hacienda Foral	24
C. Trámites de tipo laboral	24
D. Otros trámites	25
Ayudas a la creación de empresas	26
IV.- Direcciones útiles	29
Instituciones/ organismos de apoyo	29
Direcciones Web	30
Direcciones de interés	33



I. REFLEXIONES PREVIAS

La primera reflexión antes de iniciar el desarrollo de UN PROYECTO DE EMPRESA, es dar respuesta a dos cuestiones referidas a la viabilidad de la idea de negocio y a la capacidad para ser personas emprendedoras.

Son muchas las dudas que tenemos en inicio.

¿DE DÓNDE SURGE MI IDEA DE EMPRESA?

¿CUÁL O CUÁLES SON LOS MOTIVOS PARA CREAR UNA EMPRESA?

¿DEBO TENER UNAS CUALIDADES DETERMINADAS COMO EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORA?

¿CUÁLES SON LAS ACTITUDES Y APTITUDES NECESARIAS PARA PODER DESARROLLAR UNA EMPRESA?

El posterior éxito de cada idea de empresa estará condicionado por factores diversos que deberán ser analizados en cada caso. Sin embargo, es importante tener en cuenta que dicho éxito está en la PROPIA IDEA DE NEGOCIO Y EN LA PERSONA que quiere comenzar una actividad empresarial, en sus actitudes y aptitudes para dirigir su empresa.

La idea

La idea de desarrollar un negocio y crear una empresa es algo más común de lo que creemos. Todas las personas somos en cierta medida emprendedoras y a todos/as se nos ocurren ideas de negocios. El problema, lógicamente, está en saber cómo explotar esa idea con lógica empresarial para que sea una idea viable en todos sus aspectos: técnica, comercial, económica y financieramente.

A veces sucede que lo que queremos es crear una empresa pero no sabemos muy bien qué idea poner en marcha, necesitamos una idea de negocio que llene de contenido esa decisión ya tomada; y en otras ocasiones, tenemos “muy clara nuestra idea” pero no sabemos cómo materializarla.

¿CÓMO PUEDES GENERAR UNA IDEA?

Lo más adecuado es la realización de un estudio de mercado que nos informe de necesidades reales. Sin embargo, esto no está al alcance de todas las personas emprendedoras. Por ello, vamos a mencionar algunas fuentes generadoras de ideas que pueden ayudarte a encontrarlas, éstas son:

- DETECTAR UNA NECESIDAD
- DETECTAR UNA CARENCIA
- DETECTAR UNA DEFICIENCIA EN LOS PRODUCTOS O SERVICIOS EXISTENTES
- NUEVAS APLICACIONES DE VIEJOS PRODUCTOS
- CAMBIOS EN LA SOCIEDAD
- COMBINACIÓN DE IDEAS DE DISTINTOS PROMOTORES/AS

La idea que decidas desarrollar puede que ya esté operativa en el mercado, pero para que tenga éxito deberás mejorarla y complementarla de forma que el producto o servicio ofrecido se diferencie del de la competencia.

Es importante que recuerdes que no todo está inventado, por lo que es importante dejar volar la imaginación.

Una vez que hallas fijado tu idea debes empezar a valorar en qué medida se puede convertir en una “empresa”, has de contrastarla con tu entorno, y con la “realidad del mercado” para verificar que no sólo existe en la imaginación del equipo promotor. Para ello debemos tener en cuenta algunos factores:

FACTORES DE ÉXITO

- **Claridad de objetivos:** Si conoces tus objetivos determinarás más fácilmente las acciones para conseguirlos.
- **Conocimiento del negocio:** Conocer tu negocio implica conocer el sector en el que actúas, conocer a tus clientes a tus **proveedores**, etc.
- **Diferenciación del producto o servicio:** Supone ofrecer un producto o servicio diferente al de tus competidores y que dicha diferencia sea percibida por los/las clientes/as.
- **Orientación al mercado:** Debes identificar las necesidades y deseos de tu público objetivo para ofrecerles un producto o servicio que satisfaga mejor sus necesidades que la competencia.
- **Planificación:** Tendrás que saber qué acciones llevar a cabo en cada momento para improvisar lo menos posible.

FACTORES DE FRACASO

- Desconocimiento del mercado.
- Producto o servicio inadecuado.
- Errores de comercialización.
- Desconocimiento de los fundamentos de la gestión de un negocio.
- Falta de planificación.

LAS IDEAS CLARAS

Sea cual sea el origen de la idea básica de negocio conviene tener muy claro a qué se va a dedicar la empresa. A lo largo del proceso de puesta en marcha y las posteriores etapas, vas a comprobar como ésta tiene “**vida propia**” y en ocasiones este devenir propio de la empresa puede hacer que se aleje del objetivo inicial de la misma. Será el equipo promotor quien deba mantener la idea original en la gestión diaria de la misma.

Si tienes una idea, ¡Enhorabuena! Aquí comienza un apasionante proceso en el que tú (y tu equipo) sois los protagonistas y en el que existirán “grandes momentos” y “momentos críticos”, que te ayudarán a conseguir tu objetivo final, la puesta en marcha de tu empresa. Para ayudarte con este proceso iremos desarrollando los diferentes aspectos que debes tener en cuenta a lo largo de esta guía.

La persona. ¿Soy una persona emprendedora?

Todos hemos escuchado alguna vez expresiones como éstas:

“No todas las personas poseen las cualidades y los conocimientos suficientes para crear una empresa y dirigirla posteriormente”

“Muchas personas empresarias de éxito no tenían una formación empresarial previa.”

La realidad ha demostrado sobradamente que no existe un perfil uniforme de la figura de la persona promotora, ya que no son aislados los casos de éstas que, aún no contando con la instrucción o formación específica para serlo, han conseguido, por otra serie de factores, importantes éxitos empresariales.

Por ello, en principio, ninguna **persona** puede ser previamente excluida como futura persona empresaria.

Antes de iniciar el desarrollo del Plan de Empresa, sería conveniente que te formularas las siguientes cuestiones referentes a tu proyecto empresarial:

¿POR QUÉ QUIERO SER PERSONA PROMOTORA?

¿HE REALIZADO UN ANÁLISIS DE MIS PUNTOS FUERTES Y DEBILES COMO TAL?

¿CÓMO RESOLVERÉ LAS CARENCIAS PERSONALES Y/O PROFESIONALES QUE PUEDEN PONER EN PELIGRO MI IDEA DE NEGOCIO?

Algunas características de las personas con éxito empresarial son:

- **Actitud frente al riesgo.** La persona promotora mantiene un “constante idilio” con el riesgo. No es una persona conformista; le gusta aceptar las tareas con resultados inciertos. Sin embargo, intenta evitar los riesgos innecesarios.
- **Gestión del tiempo.** Es habitual en la persona promotora encontrar una predisposición casi obsesiva por todo aquel proyecto por el que se “apasiona”. Esto puede convertirse en una desventaja si el tiempo dedicado a nuestra empresa acaba con nuestra vida personal y social.
- **Capacidad de resolución de los problemas.** La persona empresaria mantiene una actitud positiva ante los imprevistos. “Hace de la necesidad virtud” convirtiendo los problemas en oportunidades para su negocio.
- **Capacidad de socialización.** La persona empresaria debe establecer y mantener relaciones con diferentes grupos, personas, clientes, proveedores, etc. adaptándose a las diferentes circunstancias de esos interlocutores.
- **Continuo aprendizaje.** En un entorno cada vez más competitivo debe estar dispuesto/a a actualizar constantemente sus conocimientos. Si difícil es crear la empresa, no es menos mantenerla activa. Para lograrlo, el aprendizaje continuo es vital.
- **Experiencia o formación como persona empresaria.** La formación o la experiencia en el ámbito empresarial evitará cometer errores básicos en la gestión y nos permitirá avanzar más rápidamente en nuestro proyecto.

Crear una empresa y después dirigirla, exige mucha dedicación y entrega. Además, una vez en marcha el negocio no se puede cantar victoria pues lo más difícil es mantenerse y sacarle rendimiento. Conviene que antes de lanzarnos a la aventura empresarial reflexionemos sobre los puntos anteriormente citados.



4
6
2

4

4

II. GUÍA PARA EMPRENDER. "EL PLAN DE EMPRESA"

¿Qué es un Plan de Empresa?

Llegados a este punto del proceso, empieza a ser evidente que crear una empresa no es solamente cuestión de mucha energía y ganas de trabajar. Se requiere un proceso de planificación, adquirir unos conocimientos más o menos generales, y sobre todo reflexionar qué se quiere hacer y porqué.

Para esto utilizaremos un documento al que llamaremos "Plan de Empresa".

Es un documento de trabajo en el que se desarrolla la idea de negocio que se pretende poner en marcha. Este documento es abierto y dinámico, se actualiza a medida que avanza el proceso. Con este documento debemos conseguir identificar, describir y analizar nuestra idea de empresa. Valorar su viabilidad técnica, económica y financiera, convirtiéndose en el elemento que defina la puesta en marcha o no del proyecto empresarial. También supone una reflexión estratégica sobre el proyecto empresarial porque habrá que definir nuestra política de marketing, de recursos humanos, de compras, financiera, etc...

Otra característica básica del Plan de Empresa es que debe ser sintético y convincente, ser una extensión de la persona promotora, su empresa, negocio o iniciativa empresarial, e incitar el interés por conocer más y mejor el proyecto.

¿Para qué sirve un Plan de Empresa?

Elemento de reflexión

En primera instancia, la persona beneficiaria de la realización de un Plan de Empresa es ella misma, que tiene en sus manos un documento con el que, mediante el análisis y estudio, ha logrado eliminar parcialmente la incertidumbre sobre la puesta en marcha de su empresa y marcar los escenarios posibles de las primeras etapas de la vida de la misma.

En un principio, toda idea de negocio es viable en opinión la persona promotora, si bien, mediante la realización del Plan de Empresa consistente en la búsqueda de datos e información, análisis y estudio de todos los aspectos de la actividad empresarial, se consigue evaluar esta idea para realizar las modificaciones necesarias en su planteamiento original.

De esta forma será la propia persona promotora quien reflexione, a través, de este documento sobre la viabilidad de su proyecto.

Tarjeta de presentación

El Plan de Empresa es una tarjeta de presentación ante terceros, entre ellos a los posibles **socios o socias** que participen de nuestro proyecto, instituciones financieras a las cuales deberemos acudir para solicitar financiación, instituciones públicas u organismos que puedan apoyar nuestro proyecto, etc.

A todos ellos hemos de convencer que lo que, en principio, fue sólo una idea, se ha convertido en un proyecto empresarial sólido y con garantías de éxito.

Herramienta de gestión

Con tu Plan de Empresa conseguirás el control de la marcha de tu empresa una vez iniciada la actividad. Este control te permitirá valorar las diferencias entre tus previsiones iniciales y los resultados realmente obtenidos y, en consecuencia, tomar medidas correctoras y/o realizar nuevas previsiones basadas en la experiencia.

Cada persona emprendedora debe adaptar el concepto de Plan de Empresa a su propia forma de trabajar. De hecho, si bien la utilidad del Plan de Empresa consiste en facilitar un elemento de conocimiento y debate sobre el negocio para los socios o socias, las entidades financieras, las instituciones, etc. El objetivo fundamental de redactar un Plan de Empresa es que la persona emprendedora reflexione a fondo sobre el negocio al cual va a destinar buena parte de su tiempo y de sus medio económicos.

¿Qué debe contener tu Plan de Empresa?

Ahora que ya conoces la importancia de realizar tu Plan de Empresa vamos a describir cuáles son los apartados fundamentales que éste debe tener.

Identificación del proyecto

Para comenzar con la redacción de tu Plan de Empresa es conveniente que empieces con la identificación de tu proyecto. Para ello debes definir los siguientes puntos:

- **Actividad:** explicar de forma muy general la actividad que se va a desarrollar en la empresa.
- **Nombre comercial:** decidir e indicar el nombre comercial de la empresa.
- **Ubicación de la empresa:** indicar dónde se va a ubicar la empresa, explicando además de la dirección de la empresa una descripción de las características de la zona en la que se va a localizar, así como de las personas y empresas que hay en dicha zona.
- **Datos de contacto:** aquí debes indicar tus datos de contacto, para ello debes especificar:

N.I.F.
Nombre y apellidos
Dirección
Teléfono

Como ya has comprobado la persona promotora es una parte muy importante dentro de un proyecto empresarial, por lo que debes explicar cómo surgió tu idea y tu evolución profesional y formativa. Para ello debes desarrollar los siguientes apartados:

- **Origen de la idea:** explica cómo surgió la idea de crear tu propio negocio.
- **Curriculum de las personas promotoras:** el equipo promotor del proyecto empresarial deben estar correctamente identificados, para ello debes indicar:

Los datos personales
La formación
La experiencia profesional
Debes destacar aquella formación y experiencia que esté relacionada con la actividad que quieres emprender

Define tu mercado

En cualquier empresa tomar decisiones sobre aspectos importantes como lanzamiento de productos/servicios nuevos, conocer los productos/servicios de la competencia, analizar la demanda, etc., es una tarea difícil y a menudo comprometida. Para ayudar a tomar decisiones con más fiabilidad las empresas articulan mecanismos que les permiten obtener el máximo de información.

Esta información será decisiva a la hora de definir cuál es nuestro mercado.



Para ello debes desarrollar los siguientes puntos:

- **Características del mercado:** Debes indicar las características generales del sector, su dimensión, su evolución y su tendencia.
- **Segmentación. Mercado objetivo:** debes delimitar la parte del mercado a la cual te vas a dirigir.

La empresa no se puede dirigir de forma indiscriminada a todo el mercado, sino que debe seleccionar aquella parte del mercado a la que quiere dirigirse. Al hecho de distinguir los diferentes grupos que componen el mercado se denomina **segmentar**. Existen muchos criterios para segmentar el mercado, algunos de ellos son los siguientes:

- **Criterios demográficos:** consiste en segmentar según la edad, el sexo, la profesión, el estado civil de los clientes, etc.
- **Criterios económicos:** según la capacidad de gasto, de renta, etc.
- **Criterios culturales:** formación básica, universitarios, aficionados a la música, a la lectura, etc.
- **Criterios sociales:** según religión, ideas políticas, etc.
- **Criterios geográficos:** según ciudades, regiones, clima, etc.

¿Quién es tu competencia?

En este punto tienes que explicar las características de la competencia. Debes realizar un estudio de tu competencia directa y para ello debes realizar los siguientes pasos:

- **Identificación** de los competidores con su nombre.
- **Descripción** de su localización, el número de empleados.
- Su **gama** de productos/servicios.
- Indicar su **capacidad** de producción.
- Señalar sus principales puntos fuertes y débiles.
- **Conocer las alianzas** entre empresas..

Una de las formas más importante de obtener información "sin coste" es la de conocer perfectamente a la competencia con la que voy a tener que operar en mi mercado. Es una fuente de información que debemos explotar y saber aprovechar.

Producto/servicio

Una definición de producto puede ser: "Un producto es cualquier cosa que pueda ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición, uso o consumo porque satisface un deseo o una necesidad. Engloba objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas".

Detrás de esta definición teórica está uno de los pilares básicos del Marketing Mix y, sobre todo, está el desarrollo de toda una estrategia que lleva a la empresa a lanzar y desarrollar con éxito sus productos/servicios a lo largo del tiempo. Sin un buen producto/servicio y una buena estrategia es muy difícil tener éxito.

Deberemos en este punto desarrollar todos los aspectos que hacen referencia a nuestro producto y/o servicio:

- **Definición:** enumera qué tipo de productos o servicios va a poder encontrar un cliente potencial en tu empresa.
- **Características técnicas:** explica detalladamente todas las características de los productos o los servicios que va a ofrecer la empresa.
- **Necesidades que cubre:** indica cuáles son las necesidades que va a poder satisfacer el cliente cuando adquiera tus productos o servicios.
- **Ventajas comparativas:** establece qué ventajas tienen tus productos o servicios respecto a los que ofrece la competencia.

El precio

El precio es una variable muy importante a tener en cuenta debido a su influencia en los siguientes aspectos:

- El precio determina la posición competitiva de la empresa.
- El precio del producto o servicio determina, en gran medida, los beneficios de la empresa y su participación en el mercado.
- Puede en algunos casos, determinar la imagen de la empresa.

Es muy importante que recuerdes que el precio debe estar en concordancia con el resto de estrategias adoptadas para el producto, la distribución y la comunicación.

Una vez elegida la estrategia de precios a seguir queda por establecer el precio con el que el producto o servicio va a salir al mercado. Dicho precio va a estar delimitado por tres factores:

- **Los costes de la empresa.** Si conoces bien los costes de tu empresa podrás establecer un precio que te permita ser competitivo y obtener un margen suficiente.
- **La competencia.** En muchos mercados la competencia es el referente fundamental, puesto que permite al consumidor comparar y decidir cuál es el precio a pagar.
- **El cliente** al que se dirige la empresa, es decir, la **demand**a. El precio no sólo depende de lo que cuesta el producto, sino de lo que tu cliente esta dispuesto a pagar por él.

La comunicación

¿Cómo te reconocerán en el mercado?

La comunicación es un elemento fundamental en todo tipo de ventas. De hecho, todos los expertos coinciden en que para vender es necesario ofrecer un producto o servicio adecuado a las necesidades del cliente; con un precio atractivo y a través de un canal de distribución bien estructurado. Pero todo esto no es suficiente. Es necesario dar a conocer la oferta, informar sobre ella, con el fin último de estimular la demanda.

La promoción de una empresa se compone de una serie de herramientas cuyo objeto estriba en hacer llegar un mensaje al cliente, mediante el establecimiento de una vía de contacto con aquél. Los principales elementos que componen la comunicación de la empresa son:

- **La imagen de empresa.** Se compone de **identidad objetiva** (nombre, actividad...), **identidad visual o sensorial** (logotipo, símbolos, colores,..) e **identidad corporativa** (trato personal, formas de atención al público...).
- **La publicidad.** Aquellas acciones de comunicación que pretenden dar a conocer el producto/servicio, incrementar el consumo, crear imagen de empresa...

En materia de publicidad es conveniente distinguir algunos conceptos básicos:

- **Medios.** Prensa, Radio, Televisión, Internet.
- **Mensaje.** Deben ser directos y eficaces (resaltando los beneficios del producto).
- **Promoción de Ventas.** Aquellas acciones comerciales encaminadas a estimular las ventas a corto plazo.
- **Relaciones Públicas.** Cuando una empresa efectúa acciones de comunicación que pretenden mejorar su imagen y generar un clima favorable.
- **Venta Personal.** La venta es parte de la política de comunicación, Se presenta como la fórmula más idónea para hacer llegar el producto a su destinatario.

Organización y recursos humanos. Tu equipo.

Ahora debes valorar la importancia del personal que formará parte de tu empresa, así como hacer una la previsión sobre las necesidades futuras que se puedan plantear.

Un procedimiento sencillo para desarrollar esta planificación de los recursos humanos es la siguiente:

- Definir los perfiles profesionales necesarios para desarrollar adecuadamente las competencias de cada puesto de trabajo.
- Conocer el personal de la empresa, identificando sus conocimientos, su trayectoria profesional, etc.
- Analizar si en cada puesto de trabajo tenemos a la persona adecuada para obtener los mejores resultados.

En el Plan de Empresa deberás hacer constar:

- **Personal necesario:** debes establecer el personal necesario para desarrollar la actividad de la empresa, así como sus funciones y sus responsabilidades.
- **Organigrama de la empresa:** aquí debes elaborar el organigrama de la empresa.
- **Necesidades futuras de personal:** debes plantearte si en un futuro va a aumentar el personal de la empresa y si es así que funciones desarrollarán.

El plan económico financiero ¿Cuánto dinero necesito? ¿Es rentable mi proyecto?

Bien, si has conseguido identificar los anteriores puntos de tu Plan de Empresa, estamos ante el “momento de la verdad”. Ahora vamos a cuantificar tanto los medios económicos necesarios para la puesta en marcha de tu empresa y la rentabilidad de tu proyecto empresarial. Para ello, utilizaremos una serie de instrumentos que nos van ayudar en este punto:

EL PLAN DE INVERSIONES

En el plan de inversiones tienes que definir todo lo necesario para poner en marcha el proyecto empresarial, es decir, cuánto dinero hay que desembolsar para poder iniciar la actividad.



Las inversiones que necesites realizar se pueden clasificar en:

- **Inversiones en activo fijo.** Este tipo de inversiones se caracterizan porque van a permanecer en la empresa durante más de un año. (son terrenos, construcciones, maquinaria, utillaje, mobiliario, equipos informáticos, elementos de transporte, etc.)
- **Inversiones en activo circulante.** Este tipo de inversiones van a permanecer en la empresa durante menos de un año. Su coste se recuperará a través de su venta y posterior cobro (materias primas, mercaderías, etc.)

INVERSIONES
Inversiones en activo fijo
<i>ACTIVO FIJO MATERIAL</i>
Terrenos y Bienes Naturales
Construcciones
Instalaciones Técnicas
Maquinaria
Utillaje
Mobiliario
EPI
Elementos de transporte
Otros
SUBTOTAL
<i>INMOVILIZADO INMATERIAL</i>
Aplicaciones Informáticas
Propiedad Industrial
Marcas, Nombres Comerciales,...
Canon Franquicia
Concesiones Administrativas
Otros
SUBTOTAL
<i>INMOVILIZADO FICTICIO</i>
Gastos de Constitución
Gastos de primer establecimiento
Publicidad y Promoción
Otros
SUBTOTAL
<i>INMOVILIZADO FINANCIERO</i>
Fianzas L/P
SUBTOTAL
TOTAL

EL PLAN DE FINANCIACIÓN

Ahora que ya has cuantificado la inversión necesaria para el inicio de la actividad ha llegado el momento de que establezcas la forma de financiarla, es decir, cómo vamos a cubrir estas necesidades de financiación.

Existen dos fuentes genéricas de financiación:

- **Financiación propia o Recursos Propios.** Como su mismo nombre indica son los recursos que aportan los/as propietarios/as de la empresa o los recursos generados por ella. En concreto son los siguientes:

- **Capital,** son las aportaciones de dinero, bienes o derechos valorables de los/as socios/as de la empresa.

- **Reservas,** son los beneficios generados por la empresa y que no se han repartido entre los/as socios/as sino que se han dejado a disposición de la empresa. En el momento inicial de la empresa no existirán reservas, pero en un momento posterior pueden contribuir a financiar las inversiones necesarias.

- **Resultado del ejercicio,** es la diferencia entre los ingresos y gastos de la empresa.

- **Financiación ajena o Recursos Ajenos.** Cuando los recursos propios no son suficientes para financiar la totalidad de las inversiones, es necesaria la financiación ajena. Esta financiación puede ser de dos tipos:

- **Deudas a largo plazo:** cuando las deudas tienen una duración superior a un año.

- **Deudas a corto plazo:** a las que hay que hacer frente en el ejercicio económico.

Finalmente debes tener en cuenta que tanto las inversiones como la financiación deben coincidir ya que las inversiones tienen que estar financiadas en su totalidad, bien con recursos propios o con recursos ajenos.

FINANCIACIÓN
<i>RECURSOS PROPIOS</i>
Capital Social y aportaciones de socios
Subvenciones
<i>PRÉSTAMOS</i>
Préstamos 1
Préstamos 2
Préstamos 3
<i>LEASING</i>
Leasing 1
Leasing 2
TOTAL
<i>CUENTA DE CRÉDITO</i>
Crédito dispuesto

LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es otro documento básico dentro del Plan de Empresa.

Este documento muestra el resultado que obtiene la empresa, es decir, el beneficio o la pérdida que genera la actividad en función de los ingresos y de los gastos que se generen.

Para ello, deberemos en primer lugar establecer cuál es nuestra previsión de ventas y de esta forma cuantificar cuáles son los ingresos (excluido el IVA) que mi empresa prevé tener en los próximos años.

Por otro lado debemos saber cuáles van a ser los gastos que tengo que realizar para conseguir las ventas previstas. Estos gastos se denominan "gastos corrientes" ya que se producen regularmente a lo largo de todo el año. (Sueldos, Teléfono, Electricidad, Alquileres,...)

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	
Ventas	
Subvenciones	
TOTAL INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Compra producto	
C. Variable 1	
C. Variable 2	
Trabajos realizados por otras empresas	
Gastos de transporte	
Servicios profesionales indep.	
Reparaciones y conservación	
Primas de seguro	
Publicidad y promoción	
Suministros	
Teléfono	
Material de oficina	
Servicios bancarios	
Impuesto de Actividades Ec.	
Impto. de Bienes Inmuebles	
Arrendamientos	
Cánones	
Gasto 1	
Gasto 2	
Otros gastos de explotación	
Salario Promotores	
Seg. Social Promotores	
Sueldo Asalariados/as	
Seg. Social Asalariados/as	
TOTAL GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	
Amortizaciones de inmovilizado	
RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN	
Ingresos financieros	
Gastos financieros	
Resultado financiero	
RESULTADO ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
Resultado Extraordinario	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	
Impuesto de (IRPF/Sociedades)	
RESULTADO NETO	

EL PRESUPUESTO DE TESORERÍA

En el presupuesto de tesorería se recogen las entradas y salidas de dinero que se producen en las cuentas de la empresa, es decir, se recogen los cobros y los pagos a los que tiene que hacer frente. Estas salidas y entradas de dinero se suelen recoger mes a mes.

En los cobros y los pagos debes tener en cuenta el IVA (no en la cuenta de pérdidas y ganancias), porque aunque para la empresa no es ni ingreso ni gasto si suponen entradas y salidas de dinero.

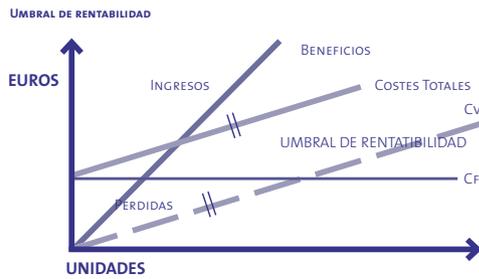
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
COBROS												
Ventas												
Ingresos financieros												
Ingreso Extraordinario 1												
Ingreso Extraordinario 2												
Capital Social/Aportación socios/as												
Subvenciones												
Préstamo 1												
Préstamo 2												
Préstamo 3												
Liquidación IVA												
H.P. deudora por Impuestos												
TOTAL COBROS												
PAGOS												
Inversiones												
Compra producto												
C.Variable 1												
C.Variable 2												
Trabajos exteriores												
Gastos de transporte												
Servicios profesionales indep.												
Reparaciones y conservación												
Primas de seguro												
Publicidad y promoción												
Suministros												
Teléfono												
Material de oficina												
Servicios bancarios												
Impuesto de Actividades Ec.												
Impto de Bienes Inmuebles												
Arrendamientos												
Cánones												
Gasto 1												
Gasto 2												
Otros gastos de explotación												
Salario Promotores												
Seg. Social Promotores												
Sueldo Asalariados/as												
Seg. Social Asalariados/as												
Retenciones IRPF												
Cuota Préstamo 1												
Cuota Préstamo 2												
Cuota Préstamo 3												
Cuota Leasing 1												
Cuota Leasing 2												
Cuota Renting 1												
Cuota Renting 2												
Línea de Crédito												
Liquidación IVA												
TOTAL PAGOS												
CAJA INICIAL												
SALDO MENSUAL												
Uso LÍNEA DE CRÉDITO												
SALDO ACUMULADO												

UMBRAL DE RENTABILIDAD

A través del cálculo del umbral de rentabilidad vas a conocer el número de unidades que necesitas vender para obtener un beneficio cero, es decir, que los ingresos cubran los gastos. De modo que al vender una unidad más empiezas a obtener beneficio.

Para calcularlo debes conocer los costes fijos de la empresa, el coste de cada unidad de producto que vendes y su precio de venta.

Es un análisis interesante en las primeras fases del proyecto para conocer la factibilidad de puesta en marcha del negocio y analizar la viabilidad del mismo.



Cf = COSTES FIJOS
 Cv = COSTES VARIABLES
 Cvu = COSTES VARIABLES UNITARIOS
 Ct = COSTES TOTALES

$$\text{UMBRAL} = \frac{\text{Cf}}{\text{PVP} - \text{Cvu}}$$

$$\text{CT} = \text{Cf} + \text{Cv}$$



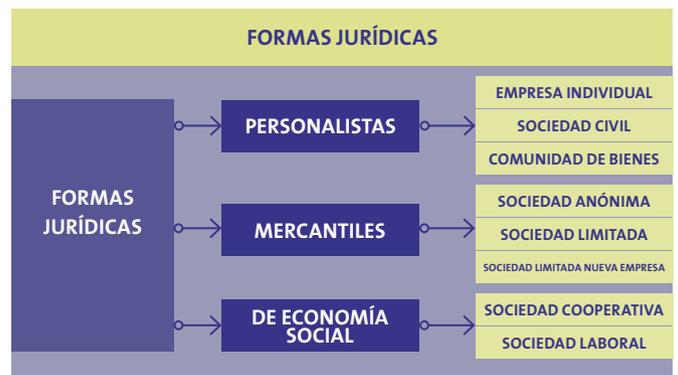
III. INFORMACIÓN NECESARIA PARA CREAR LA EMPRESA

Formas Jurídicas

Si has conseguido llegar a este punto con éxito, enhorabuena, tu idea empieza a ser una realidad. Has conseguido realizar un Plan de Empresa con posibilidades de convertirse en una empresa rentable.

Ahora, hablaremos de la diferentes formas jurídicas que puedes adoptar para poner en marcha tu empresa. Primero estableceremos cuáles son los criterios fundamentales para elegir una fórmula u otra:

- **Tipo de actividad** que se va a ejercer, ya que hay sectores que exigen una formas jurídicas concretas para ejercer actividad.
- **El número de personas que van a participar:** hay determinadas formas jurídicas que exigen un número mínimo de socios/as.
- **La responsabilidad ante terceros:** en función de la forma jurídica elegida podremos separar nuestro patrimonio personal del empresarial.
- **Necesidades económicas del proyecto:** para determinadas formas jurídicas se exige un capital mínimo.
- **Los aspectos fiscales:** la forma de tributar es diferente en función de la forma jurídica elegida.



El / la profesional

Sus principales características son las siguientes:

Se crea cuando una persona física es la única titular de una actividad profesional, es decir, debe estar recogida en la sección segunda del Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E).

El/la propietario/a de la empresa responde con todo su patrimonio, incluido el personal, de las deudas contraídas por el ejercicio de su actividad.

Los únicos requisitos de constitución son el alta en el I.A.E en Hacienda y la inscripción en el régimen de autónomos en la Seguridad Social.

Se acogen a esta forma jurídica profesionales como economistas, abogados/as, psicólogos/as, etc.

No se exige una aportación mínima ni máxima a la empresa.

La persona empresaria individual

Sus principales características son las siguientes:

Se crea cuando una persona física es la única titular de una actividad empresarial, es decir, debe estar recogida en la sección primera del Impuesto de Actividades Económicas.

El/la empresario/a responde con todo su patrimonio, incluido el personal, de las deudas contraídas por su actividad empresarial.

Los requisitos de constitución son el alta en el I.A.E en Hacienda y la inscripción en el régimen de autónomos en la Seguridad Social.

Suelen tener esta forma jurídica actividades como la hostelería, el comercio al por menor, etc.

No se exige una aportación mínima ni máxima a la empresa.

Sociedad civil o comunidad de bienes

Sus principales características son:

Es un acuerdo entre las personas del equipo promotor para llevar a cabo una actividad económica de forma conjunta.

Se necesitan por lo menos dos personas.

La responsabilidad frente a terceros es ilimitada, y solidaria de todas las personas promotoras respondiendo con su patrimonio personal y empresarial.

La constitución de la sociedad se documenta en un contrato privado y sólo se debe realizar escritura pública cuando se aporten bienes inmuebles a la sociedad.

No se exige una aportación mínima ni máxima a la empresa.

Sociedad Limitada

Sus principales características son las siguientes:

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

Los/as socios/as tiene una responsabilidad limitada frente a las deudas de la sociedad, por lo tanto, sólo responden de las deudas sociales en función del capital aportado. Es decir, no responden con su patrimonio personal.

Es necesario aportar un capital social como mínimo de 3.005,06 euros, que deben ser desembolsados en su totalidad al inicio de la actividad.

Las aportaciones al capital social pueden ser dinerarias o no dinerarias, por ejemplo podemos aportar como capital social una máquina que está valorada en 3.005,06 euros. El/la socio/a que realice una aportación no dineraria responde de la valoración de las aportaciones realizadas.

El capital social está dividido en partes que se llaman participaciones y cuya transmisión está limitada.

Se puede crear una sociedad limitada con un/a único/a socio/a dando lugar a la Sociedad Limitada Unipersonal.

Sociedad Anónima

Sus principales características son las siguientes:

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

Los/as socios/as no responden con su patrimonio personal de las deudas de la sociedad, sólo responden en función del capital aportado. Por lo tanto, los socios tienen una responsabilidad limitada frente a la sociedad.



El capital mínimo para crear una sociedad anónima es de 60.101,21 euros, de los cuales al menos el 25 % se debe desembolsar en el momento de constitución de la sociedad.

Las aportaciones al capital social pueden ser dinerarias o no dinerarias. En el caso de realizar aportaciones no dinerarias se necesita un informe pericial que acredite el valor de las aportaciones.

El capital social está dividido en partes que se llaman acciones y cuya transmisión es ilimitada.

Se puede crear una sociedad anónima con un/a único/a socio/a dando lugar a la Sociedad Anónima Unipersonal.

Sociedad Limitada Nueva Empresa

La Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) se rige por la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, modificada por la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Características

- Es una especialidad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).
- Su capital social está dividido en participaciones sociales y la responsabilidad frente a terceros está limitada al capital aportado.
- El número máximo de socios/as en el momento de la constitución se limita a cinco, que han de ser personas físicas. Se permite la Sociedad Limitada Nueva Empresa unipersonal.
- El número de socios/as puede incrementarse por la transmisión de participaciones sociales. Si como consecuencia de la transmisión, son personas jurídicas las que adquieren las participaciones sociales, éstas deberán ser enajenadas a favor de personas físicas en un plazo máximo de tres meses.
- El capital social mínimo, que deberá ser desembolsado íntegramente mediante aportaciones dinerarias en el momento de constituir la sociedad, es de 3.012 euros y el máximo de 120.202 euros.
- El objeto social es genérico para permitir una mayor flexibilidad en el desarrollo de las actividades empresariales sin necesidad de modificar los estatutos de la sociedad.
- La denominación social se compone de los apellidos y el nombre de uno de los/as socios/as más un código alfanumérico único (ID-CIRCE).
- Se podrán utilizar unos estatutos sociales orientativos que reducen los tiempos de notarios y registradores a un máximo de 24 horas cada uno.
- Dos formas de constitución: telemática y presencial.

- Los órganos sociales son una Junta General de socios/as y un Órgano de administración unipersonal o pluripersonal.
- Pueden continuar sus operaciones en forma de SRL por acuerdo de la Junta General y adaptación de los estatutos.
- Podrá disponer de un modelo contable adaptado a la realidad de las microempresas que cumple con las obligaciones de información contable y fiscal y que sirve como herramienta de gestión.

Sociedades Laborales

Puede haber sociedades limitadas laborales y sociedades anónimas laborales. Ambas tienen las mismas características que las sociedades de forma jurídica mercantil pero añadiéndole las siguientes características:

- La figura del/la socio/a y del/la trabajador/a coinciden.
- La mayoría del capital social está en mano de los/as socios/as/trabajadores/as.
- Ninguno de los/as socios/as posee más de un tercio del capital social.
- Deben destinar un 10 % de su beneficio a dotar una reserva que sirva para cubrir posibles pérdidas en años posteriores.

Sociedad Cooperativa

Es una sociedad con personalidad jurídica independiente de los/ las socios/as que la componen, por ello únicamente responden de las deudas sociales en función del capital aportado.

- El número mínimo de socios/as es de tres, aunque a principios del 2008 el Consejo del Gobierno Vasco ha aprobado el proyecto de Ley de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi, en el que se delimita a dos (Ley 6/2008 de 25 junio de la Sdad. Coop. Pequeña de Euskadi) el número de socios/as que se exige como mínimo para constituir una cooperativa.
- El capital mínimo necesario es de 3.000 euros y tiene que estar totalmente desembolsado en el momento de constitución de la sociedad.
- Deben destinar, como mínimo, un 10 % de su beneficio al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa. Este fondo se destina a:
 1. La formación y educación de los/as socios/as y trabajadores/as en los principios cooperativos.
 2. La promoción de relaciones intercooperativas.
 3. La promoción cultural, profesional y difusión de las características del cooperativismo.
- Deben destinar un 20 % de su beneficio al Fondo de Reserva Obligatorio, que se destina a la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa.

FORMA JURÍDICA							
TIPO	Nº DE SOCIOS	APORTACIONES	DESEMBOLSO FUNDACIONAL	RESPONSABILIDAD ANTE TERCEROS	FORMALIZACIÓN	RÉGIMEN FISCAL	TOMA DE DECISIONES
SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.)	Desde 1	Dinero, Bienes o Derechos valorables (con informe pericial)	Mínimo 25% Cap. mínimo: 60.101,21 ₡	Limitada a aportaciones	Escritura Pública Registro Mercantil	I.T.P. I. Sociedades	Por mayoría
SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL (S.A.L.)	Desde 3	Dinero, Bienes o Derechos valorables (con informe pericial)	Mínimo 25% Cap. mínimo: 60.101,21 ₡	Limitada a aportaciones	Escritura Pública y Registro Mercantil. Calificación de laboral en el Dpto. de Economía, Trabajo y Seg. Soc. (G.V.)	I.T.P. I. Sociedades	Por mayoría
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA LABORAL (S.L.L.)	Desde 3	Dinero, Bienes o Derechos valorables	100% Cap. mínimo: 3.000,06 ₡	Limitada a aportaciones	Escritura Pública y Registro Mercantil. Calificación de laboral en el Dpto. de Economía, Trabajo y Seg. Soc. (G.V.)	I.T.P. I. Sociedades	Por mayoría
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.R.L. O S.L.)	Desde 1	Dinero, Bienes o Derechos valorables	100% Cap. mínimo: 3.000,06 ₡	Limitada a aportaciones	Escritura Pública y Registro Mercantil.	I.T.P. I. Sociedades	Por mayoría
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA (S.L.N.E.)	1 mínimo 5 máx.	Dinero	100% Cap. mínimo: 3.012 ₡	Limitada a aportaciones	Escritura Pública y Registro Mercantil.	I.T.P. I. Sociedades	Por mayoría
SOCIEDAD COOPERATIVA (SPAD. COOP.)	2/3 mínimo	Dinero, Bienes o Derechos valorables	100% Cap. mínimo: 3.000 ₡	Limitada a aportaciones	Escritura Pública e inscripción en el Registro de Coop. (G.V.)	Exentos de I.T.P. I. Sociedades	Por mayoría
COMUNIDAD DE BIENES Y SOCIEDAD CIVIL	2 mínimo	Dinero, Bienes o Derechos valorables	Aportación Libre	Ilimitada y Solidaria	Contrato Civil	I.T.P. I.R.P.F.	Según contrato
EMPRESA INDIVIDUAL	1			Ilimitada		I.R.P.F.	

Trámites de constitución de la empresa

Los trámites de constitución de la empresa dependen de la forma jurídica elegida.

FORMA JURÍDICA	TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN
PROFESIONAL	No requiere trámites específicos
EMPRESARIO/A INDIVIDUAL	No requiere trámites específicos
COMUNIDAD DE BIENES Y SOCIEDAD CIVIL	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato privado de constitución • Solicitud de Certificado de Identificación Fiscal (C.I.F.) • Liquidación de Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (I.T.P.)
SOCIEDAD LIMITADA	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación negativa de denominación • Otorgamiento de escritura pública • Solicitud de C.I.F. • Liquidación de I.T.P. • Inscripción en el Registro Mercantil • Legalización del libro de socios • Adquisición del libro de actas
SOCIEDAD ANÓNIMA	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación negativa de denominación • Otorgamiento de escritura pública • Solicitud de C.I.F. • Liquidación de I.T.P. • Inscripción en el Registro Mercantil • Legalización del libro de socios • Adquisición del libro de actas
SOCIEDADES LABORALES	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación negativa de denominación • Otorgamiento de escritura pública • Solicitud de C.I.F. • Liquidación de I.T.P. • Calificación de laboral de la empresa • Inscripción en el registro Mercantil • Legalización del libro de socios • Adquisición del libro de actas
SOCIEDAD COOPERATIVA	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación negativa de denominación • Otorgamiento de escritura pública • Solicitud de C.I.F. • Liquidación de I.T.P. • Inscripción en el registro de Cooperativas

CERTIFICACIÓN NEGATIVA DE LA DENOMINACIÓN

Para constituir una sociedad se debe poseer un certificado acreditativo de la no existencia de otra sociedad con una denominación idéntica a la que se quiere constituir.

Lugar: Registro Mercantil Central

OTORGAMIENTO DE ESCRITURA PÚBLICA DE CONSTITUCIÓN

Es un acto en el que los socios fundadores firman ante notario la escritura pública de constitución.

SOLICITUD DEL CÓDIGO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL (CIF) Y OBTENCIÓN DE LA TARJETA PROVISIONAL

Al igual que las personas tenemos nuestro NIF, también las empresas tienen un código que las identifica a efectos fiscales. Lo que se obtiene en un primer momento es una tarjeta provisional.

Lugar: Departamento de Hacienda, Diputación Foral de Bizkaia.

IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

Es un impuesto que grava la transmisión de nuestro patrimonio a la sociedad creada.

Lugar: Departamento de Hacienda, Diputación Foral de Bizkaia.

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL

Es el acto que confiere personalidad jurídica a la sociedad.

Lugar: Registro Mercantil provincial.

Tramites de puesta en marcha

Una vez que has constituido la empresa, para ponerla en marcha es necesario que realices los siguientes trámites.

Para su mejor comprensión los trámites aparecen clasificados en función de la institución en la que se tramita.

INSTITUCIÓN	DEPARTAMENTO / ÁREA	TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN
AYUNTAMIENTO DE BARAKALDO	Régimen Urbanístico	<ul style="list-style-type: none"> Licencia Municipal de obras
	Régimen Urbanístico	<ul style="list-style-type: none"> Licencia Municipal de actividad Licencia Municipal de apertura
DIPUTACIÓN FORAL DE BIZKAIA	Departamento de Hacienda	<ul style="list-style-type: none"> Alta en IAE (según tipo de cuota y municipio) Declaración Censal
SEGURIDAD SOCIAL	Tesorería General de la Seguridad Social	<ul style="list-style-type: none"> Inscripción de la empresa en Seguridad Social (si hay contratación de personal) Alta en el régimen de autónomos (profesional /emp. Individual / socio/a trabajador/a) Alta del personal en el Régimen General
	Inspección de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> Legalización del libro de visitas
INEM	Contratos	<ul style="list-style-type: none"> Registro de los contratos de trabajo
GOBIERNO VASCO	Dpto. Industria, Comercio y Consumo	<ul style="list-style-type: none"> Inscripción en el Registro Industrial Adquisición de las Hojas de reclamaciones
	Dpto. de Trabajo y Seguridad Social	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de la apertura del Centro de Trabajo

A. Trámites municipales

LICENCIA MUNICIPAL DE OBRAS

Es un permiso que se solicita en el ayuntamiento para que nos permitan realizar las obras necesarias para el acondicionamiento del local.

Lugar: Departamento de Urbanismo. Ayuntamiento. Disciplina Urbanística.

LICENCIA MUNICIPAL DE ACTIVIDAD

Es un trámite por el que el ayuntamiento comprueba la posible repercusión de la actividad y su adecuación a la normativa urbanística.

Lugar: Departamento de Urbanismo. Ayuntamiento. Sección de licencias.

LICENCIA MUNICIPAL DE APERTURA

Es el permiso por el cual el Ayuntamiento te permite desarrollar tu actividad.

Lugar: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento. Sección de licencias.

B. Trámites en Hacienda Foral

ALTA EN EL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (I.A.E.)

La liquidación de este impuesto es lo que te faculta para ejercer la actividad.

Lugar: Hacienda Foral.

DECLARACIÓN CENSAL

Es una declaración de comienzo, modificación o cese de la actividad, que Hacienda nos obliga a realizar a efectos fiscales.

Lugar: Hacienda Foral.

C. Trámites de tipo laboral

INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

La primera vez que decides contratar personas trabajadoras debes inscribir la empresa en la Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social antes del inicio de la actividad.

De esta forma se asigna a la empresa un número de identificación que permite controlar sus obligaciones con respecto a la Seguridad Social.

Lugar: Tesorería General de la Seguridad Social.

ALTA EN EL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Están obligados a darse de alta:

- Profesionales sin cobertura en una mutua.
- Empresarios/as individuales.
- Comuneros/as de una comunidad de bienes que trabajen.
- Socios/as de una sociedad civil que trabajen.
- Socios/as de sociedades mercantiles con labores de administración.
- Es opcional para los/las socios/as de una cooperativa.

Lugar: Tesorería General de la Seguridad Social.



ALTA DE LAS PERSONAS TRABAJADORAS EN LA SEGURIDAD SOCIAL

Al personal contratado hay que darle de alta en la Seguridad Social.

Lugar: Tesorería General de la Seguridad Social.

ADQUISICIÓN Y LEGALIZACIÓN DEL LIBRO DE VISITAS

El libro de visitas es obligatorio para todas las empresas y en él se anotan las diligencias de los/as inspectores/as de trabajo tras visitar la empresa.

Se puede adquirir en cualquier librería y se legaliza en la Delegación Territorial de Trabajo y Seguridad Social, en Inspección de Trabajo.

COMUNICACIÓN DE APERTURA DEL CENTRO DE TRABAJO

En caso de tener personas trabajadoras en plantilla se debe comunicar la apertura del local como centro de trabajo en el Departamento de Trabajo y Seguridad Social del Gobierno Vasco.

Documentación: Modelo oficial.

REGISTRO DE LOS CONTRATOS DE TRABAJO

Los contratos realizados a las personas trabajadoras se deben registrar en el Instituto Nacional de Empleo (INEM) en los diez días siguientes a la realización de los contratos.

D. Otros trámites

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO INDUSTRIAL

Se debe inscribir el establecimiento en el Registro Mercantil Industrial y autorizar la puesta en marcha de las instalaciones.

Lugar: Registro Industrial del Departamento de Industrial.

ADQUISICIÓN DE LAS HOJAS DE RECLAMACIONES

Todas las personas físicas o jurídicas que comercialicen bienes o presten servicios tienen la obligación de tener hojas de reclamaciones a disposición de quien las solicite.

Estas hojas se adquieren en el Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.

Ayudas a la creación de empresas

Son varias las instituciones públicas que apoyan la puesta en marcha de proyectos empresariales con diferentes programas. Si bien, antes de enumerar las principales líneas existentes deberíamos establecer dos principios básicos sobre las mismas:

1. **Un proyecto empresarial no puede basar su viabilidad en las ayudas.** En primer lugar porque si un proyecto empresarial es viable, lo es sin necesidad de ayudas externas, y si un proyecto se “**convierte en viable**” a través de ayudas públicas éste está condenado al fracaso en el momento en el que estas desaparezcan.
2. **Las ayudas no son homogéneas para todos los proyectos.** En función de factores como: el sexo y la edad de los componentes del equipo promotor, su situación laboral, el sector de actividad, la forma jurídica elegida, etc. existirán diferentes tipos de apoyo que hay que evaluar.

Esto nos debe llevar siempre a ser muy prudentes en este punto y dejarnos asesorar por el **EQUIPO TÉCNICO** de INGURALDE para validar nuestro proyecto como viable y a partir de aquí no perder ninguna de las posibles oportunidades que se nos plantean.

Como apoyos más significativos podemos señalar:

GOBIERNO VASCO

Desde diferentes Departamentos y en función de los requisitos exigidos se puede optar a:

- Ayudas a Fondo perdido.
- Programas de financiación bonificada.
- Ayudas para la contratación de diferentes colectivos.

DIPUTACIÓN FORAL DE BIZKAIA

Desde diferentes Departamentos y Organismos dependientes del ente Foral y en función de los requisitos exigidos se puede optar a:

- Asesoramiento para el análisis de los proyectos.
- Cobertura de algunos gastos de puesta en marcha.
- Ayudas a Fondo perdido.
- Programas de financiación bonificada.

INEM

En función de la forma jurídica de la empresa en función de los requisitos exigidos se puede optar a:

- Ayudas a Fondo perdido.
- Programas de financiación bonificada.
- Ayudas para la contratación de diferentes colectivos.

BBK FUNDACIÓN GAZTELANBIDEAN

- Convenio de colaboración para financiación bonificada a jóvenes promotores/as.

CAJA LABORAL FUNDACIÓN GAZTEMPRESA

- Convenio de colaboración para financiación bonificada.

CAJA RURAL DE NAVARRA

- Convenio de colaboración para financiación bonificada.

BBK SOLIDARIOA

- Convenio de colaboración para financiación bonificada a personas promotoras que cumplan los requisitos.

MICOCREDITOS ICO

- Convenio de colaboración con diferentes entidades financieras para financiación bonificada sin avales para determinados colectivos.

Trámites - Licencias - Autorizaciones

CUADRO RESUMEN				
AVUNTAMIENTO (Herriko Plaza, s/n)	DIPUTACIÓN FORAL-HACIENDA (Capuchinos de Basurto, 2)	DIRECCIÓN PROVINCIAL DE TRABAJO Y SEG. SOCIAL (Blas de Otero, 8 - Sestao)	DELEGACIÓN TERRITORIAL DE EMPLEO Y ASUNTOS SOCIALES DEL GOBIERNO VASCO (Gran Vía, 85 – Bilbao)	DELEGACIÓN TERRITORIAL DE INDUSTRIA, INNOVACIÓN, COMERCIO Y TURISMO DEL GOBIERNO VASCO (Máximo Aguirre, 18 Bis - Bilbao)
Consulta Previa de Instalación	Alta en IAE (Si actividad municipal (845))	Alta del Empresario/a Individual (o del socio/a trabajador/a) en Régimen de Autónomos	Comunicar la Apertura del Centro de Trabajo	• Inscripción en el Registro
Si actividad inocua:	Autoliquidación del ITP (602)	Si hay trabajadores por cuenta ajena:	INSCRIPCIÓN DE TRABAJO Delegación Territorial de Trabajo y Seg. Soc. (Gran Vía, 90 - Bilbao)	• Opcionalmente: Inscripción en el Registro de la Propiedad
• Licencia de obras (opc.)	DECLARAC. CENSAL (036)	• Inscripción de la Empresa en la Seguridad Social	Legalización de los Libros de Visitas y calendario laboral	Industrial de: Patentes, Modelos de utilidad, Marcas, Rótulos del establecimiento, Nombre comercial (potestativo)
• Licencia de apertura	Solicitud del C.I.F.	• Alta en la Mutua de Accidentes de Trabajo	REGISTRO MERCANTIL PROVINCIAL (Avda. Madariaga, 24-Bilbao)	DELEGACIÓN DE COMERCIO Y CONSUMO (General Concha, 23 - Bilbao)
Si actividad MIMP:	Declaración previa del IVA Solicitud del Método de Estimación Correspondiente	• Inscripción del personal en la Seguridad Social en Régimen General	• Impreso de Certificación negativa de denominación Social (Registro Central Madrid)	Presentar Lista de Precios y Libro de Reclamaciones
• Licencia de actividad	(Empresario/a individual, comu. de bienes o sociedad civil)	INEM (Alava, 12 – Barakaldo)	• Inscripción en el registro mercantil	REGISTRO DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA (Larrea, 1-3 - Barakaldo)
• Licencia de obras (opc.)	Alta en IVA	• Registro del contrato de trabajo	• Legalización de los Libros	En caso de compra de local:
• Licencia de apertura	• Pagos fraccionados (Empr. ind., SC o CB)		DIRECCIÓN DE ECONOMÍA SOCIAL. GOBIERNO VASCO (Gran Vía, 85 – Bilbao)	• Consulta previa de las cargas del local
Opcionalmente:	• Declaración trimestral IVA		• Certificado negativo de denominación y Registro de Cooperativas	• Inscripción en el Registro de la Propiedad
• Permiso de Vado	• Si hay personal por cuenta ajena: Retenciones de IRPF		• Calificación de laboral para la S.A.L. o S.L.L.	
• Autorización de vehículo especial				
• Apertura de zanjás				
• Autorización para contenedor				
DIPUTACIÓN FORAL-HACIENDA (Capuchinos de Basurto, 2)				
Alta I.B.I. (Caso de compra del local)				

OTROS TRAMITES:

- Desembolso del capital social.
- Escritura pública de Constitución de sociedad y Protocolización de Estatutos ante Notario (Sociedades Mercantiles).
- Contrato escrito en caso de Sociedad Civil o Comunidad de Bienes.



IV. DIRECCIONES ÚTILES

Instituciones / organismos de apoyo		
ORGANISMO	DIRECCIÓN Y TELÉFONO	INFORMACIÓN
INGURALDE	Aldapa, 3 A. 48.901 Barakaldo 94-478 94 00	<ul style="list-style-type: none"> • Información y asesoramiento inicial para la creación de empresas • Apoyo en el desarrollo del proyecto empresarial y en la puesta en marcha de la empresa
Ayuntamiento de Barakaldo	Herriko plaza, s/n 48.901 Barakaldo 94-478 91 00	<ul style="list-style-type: none"> • Información sobre condiciones para la apertura del negocio • Licencia de obras • Licencia de apertura
Ayuntamiento de Bilbao LAN EKINTZA	Uribitarte 6 48.001 Bilbao 94-420 53 50	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la creación de empresas de Bilbao
Ayuntamiento de Getxo	San Martín, 17 48.990 Getxo 94-466 01 40	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la creación de empresas de Getxo
BEAZ	Alameda Recalde, 18 48.009 Bilbao 94-423 92 28	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la creación de proyectos innovadores
Bultz Lan Consulting	Aretxabaleta, 1- 2º 48.010 Bilbao 94-410 21 44	<ul style="list-style-type: none"> • Formación para la creación de empresas • Apoyo a la creación de empresas
Cámara de Comercio de Bilbao	Gran Vía, 13 48.001 Bilbao 94-470 65 00	<ul style="list-style-type: none"> • Información empresarial • Servicio de información y tramitación • Formación • Bases de datos de empresas
CEBEK (Confederación de Empresarios de Bizkaia)	Gran Vía, 50 –5ª planta 48.011 Bilbao 94-400 28 00	<ul style="list-style-type: none"> • Información de ayudas a empresas
CEDEMI	Edificio Ilgner Avda. Altos Hornos de Bizkaia, 33 48.902 Barakaldo 94-418 41 00	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la creación de empresas en Margen Izquierda y Zona Minera
DEMA Empresa Garapena	Barakaldo Elkartegia Fanderia, 1 48.901 Barakaldo 94-418 90 55	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la creación de proyectos de jóvenes con estudios medios y superiores
Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social	Gran Vía, 89 –1º y 2º 48.011 Bilbao 94-428 43 00	<ul style="list-style-type: none"> • Información general sobre la Seguridad Social
Diputación Foral de Bizkaia Dpto. de Hacienda y Finanzas	Camino Capuchinos, 2 48.013 Bilbao 901 50 30 00	<ul style="list-style-type: none"> • Impuesto de actividades económicas • Información tributaria (IVA, Impuesto de Sociedades IRPF, ITP y AJD)
Diputación Foral de Bizkaia Dpto. de Promoción Económica y Dpto. de Promoción del Empleo	Obispo Orueta, 6 48.009 Bilbao 94-406 73 00	<ul style="list-style-type: none"> • Formación para la creación de empresas • Ayudas a la creación de empresas
EUDEL	Plaza del Ensanche, 5 –1º. 48.009 Bilbao 94-423 15 00	<ul style="list-style-type: none"> • Información sobre Behargintzak

ORGANISMO	DIRECCIÓN Y TELÉFONO	INFORMACIÓN
Gobierno Vasco. Empleo y Asuntos Sociales	Gran Vía, 85 – 7º 48.010 Bilbao 94-403 12 35/ 36	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación de apertura del centro de trabajo • Información sobre Cooperativas y Sociedades Laborales • Información sobre ayudas del Gobierno Vasco
Gobierno Vasco. Industria, Innovación, Comercio y Turismo	General Concha, 23 48.010 Bilbao 94-403 14 00/70	<ul style="list-style-type: none"> • Ayuda a la creación de empresas • Información sobre propiedad industrial (patentes, marcas) • Obtención de las hojas de reclamaciones
Gobierno Vasco. Departamento de Cultura	Gran Vía, 85 planta baja 48.011 Bilbao 94-403 16 50	<ul style="list-style-type: none"> • Información sobre propiedad intelectual
Ministerio de Trabajo – INEM	Gran Vía, 50 48.011 Bilbao 94-442 21 34	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas a la creación de empresas • Información sobre tipos de contrato y ayudas a la contratación
Registro Mercantil de Bizkaia	Avenida Madariaga, 24 48.014 Bilbao 94-475 48 00	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de Certificación Negativa del Nombre • Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil
SPRI (Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial)	Alameda de Urquijo 36 - 4ª Planta Edificio Plaza Bizkaia 48.011 Bilbao T: 94-403 70 00 F: 94-403 70 22	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas a la creación de empresas • Acceso a suelo industrial

Direcciones Web

Organismos

<http://www.inguralde.com>

Página web de la Agencia de Desarrollo Local de Barakaldo en la que podrás encontrar información para el desarrollo de proyectos y para la puesta en marcha de tu idea empresarial. También encontrarás la oferta de formación en creación y gestión de empresas.

<http://www.barakaldo.org>

Página del ayuntamiento de Barakaldo. Incluye información general del municipio de Barakaldo: trámites con la Administración, información estadística, callejero, turismo, infraestructuras, noticias.

<http://www.euskadi.net>

Incluye información institucional del Gobierno Vasco: boletines oficiales, formación y empleo, innovación y tecnología, economía, turismo y cultura, infraestructuras y logística y noticias.

<http://www.bizkaia.net>

Página oficial de la Diputación Foral de Bizkaia. Muy útil el apartado sobre legislación fiscal de Bizkaia. También puedes encontrar mapas GIS, información sobre el Euro, estadísticas, el calendario fiscal, etc.

<http://www.spri.es>

Organismo dependiente del Gobierno Vasco que ofrece información sobre fuentes de financiación, capital riesgo, suelo industrial y ayudas.

<http://www.lanbide.net>

Lanbide es el Servicio Público de información y acceso al mercado de trabajo del Gobierno Vasco. Recoge información de interesante sobre autoempleo.

<http://www.garapen.net>

Consolidar la labor que los Ayuntamientos realizan a través de las Agencias de Desarrollo para mejorar el contexto económico de las pymes y para la creación de empleo en el ámbito local.

<http://www.bideratzen.com>

Servicio de ventanilla única virtual de la Cámara de Comercio donde se informa de los trámites a realizar para crear una empresa además de proporcionar los impresos para su tramitación.

<http://www.rmc.es>

El Registro Mercantil Central ofrece la posibilidad de solicitar a través de su página la Certificación de la Denominación Social.



Instituciones Públicas

<http://www.redtrabaja.es>

<http://www.sepe.es>

Información sobre los distintos tipos de contrato existentes en España. Información sobre legislación y ayudas.

<http://www.seg-social.es>

Página oficial de la seguridad social donde podremos encontrar toda la información relevante relacionada con los aspectos laborales de nuestra empresa.

Creación de empresas

<http://www.ej-gv.net>

Portal de servicios de la Administración Vasca. Posee información de diversas entidades que ofrecen apoyo a la creación de empresas. Ofrece el servicio e-Delfos, cuyo objetivo es facilitar el acceso a las ayudas públicas en el ámbito de la Promoción Económica; se incluye además de la información sobre las ayudas, información sobre medidas de carácter fiscal con incidencia en este ámbito.

<http://www.bizkaia.net>

Ayudas y subvenciones de diversos departamentos de la Diputación Foral de Bizkaia.

<http://www.confebask.es>

Esta web muestra los trámites a realizar para constituir y poner en marcha una empresa, además de información sobre subvenciones, fiscalidad, etc.

<http://www.camaras.org>

Permite consultar gratuitamente el número de empresas de un determinado sector de actividad para cada provincia o municipio.

<http://www.centro-emprende.com>

Página del Centro Emprende que informa sobre las diferentes fases del proceso emprendedor. Trata las posibilidades de Internet, la franquicia, posee una revista online para emprendedores/as, etc.

<http://www.ceoe.es>

Página de la Confederación Española de Organismos empresariales. Ofrece información sobre jornadas, seminarios, noticias, cursos, etc.

<http://www.emprendedor.net>

Te ofrece información en inglés sobre temas relacionados con la creación de empresas, centrándose en la idea, en la creatividad y en la parte personal del proyecto.

<http://www.ipyme.org>

Dirección General de Política de la Pyme con temas de interés para la empresa ya constituida: cooperación empresarial, noticias y novedades.

Emprendedoras

<http://www.autoempleomujer.com>

La fundación WWB, ofrece a las emprendedoras un servicio de asistencia personalizada y gratuita para crear una empresa. También ofrece información sobre ferias, noticias y otros temas de autoempleo.

<http://www.e-empresarias.net>

El Instituto de la Mujer y el Consejo Superior de Cámaras de Comercio ofrecen este servicio para acercar a las emprendedoras y empresarias a las nuevas tecnologías, ofreciéndoles asesoramiento gratuito y creando una red de emprendedoras y de empresarias.

<http://www.emakunde.es>

Página del Instituto Vasco de la Mujer donde, entre otros temas de interés para la mujer, se incluye información y direcciones útiles para su autoempleo.

<http://www.emprendedoras.com>

Encontrarás una comunidad virtual de mujeres emprendedoras. Cuenta con un apartado de noticias y un boletín electrónico, además de información sobre ayudas, subvenciones, etc.

<http://www.mtas.es/mujer>

Página oficial del **Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales** en su apartado de mujeres. Información para acceder a distintas ayudas para la puesta en marcha de empresas.

Franquicia

<http://www.franquiadores.com>

Página de la Asociación Española de Franquiadores en la que podemos encontrar datos de los franquiciadores asociados, ordenados por sectores de actividad. Contiene además noticias sobre el tema, un calendario de ferias de franquicias y otros datos de interés.

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

Web con información completa sobre el mundo de la franquicia en España.

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

Web con información muy interesante para moverse en el mundo de las franquicias y abordar este canal de negocio con garantías de éxito.

<http://www.bya.es>

Ofrece la posibilidad de consultar la Guía de Franquicias de España, y la revista mensual “En Franquicia”. A esto hay que añadir información sobre el Curso On-line “La Franquicia Paso Paso”

<http://www.tormo.com>

Guía On-line, para conocer las nuevas franquicias y oportunidades de negocio.

Estadísticas

<http://www.eustat.es>

Estadísticas a nivel de Euskadi.

<http://www.ine.es>

Estadísticas a nivel estatal.

<http://www.aui.es>

Estadísticas y datos de interés sobre el uso y los usuarios de internet en España y en el mundo.

<http://www.sedisi.es>

Estadísticas y cifras del sector de la Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC)

Revistas y Prensa Económica

<http://www.actualidad-economica.com>

Web de la revista Actualidad Económica. Muestra las noticias y otros contenidos relacionados con el sector.

<http://www.cincodias.es>

Periódico “Cinco días” en la red. Información de empresas, finanzas, economía, legislación, mercados, fondos y opinión económica.

<http://www.expansion.com>

Es la web de la revista Expansión sobre negocios. En ella encontrarás noticias, investigaciones, legislación, contactos y eventos de este sector.

<http://www.emprendedores.es>

Revista “Emprendedores” en la red, de periodicidad mensual. Trata temas referidos a las claves de la economía y la empresa.

Direcciones de interés

DIRECCIÓN	Tlf/FAX	E-MAIL/WEB	GERENTE	MUNICIPIOS
AYUNTAMIENTO DE VITORIA – GASTEIZ				
Fray Zacarías Martínez, 3 01001 Vitoria – Gasteiz	Tlf.: 94 516 12 10 Fax: 94 516 15 33	gestionadm.o8o21@vitoria-gasteiz.org http://www.vitoria-gasteiz.org	D. Moisés Guridi	Vitoria - Gasteiz
BEHARGINTZA DE BERMEO				
Zubiaur tar Kepa, 26-28, 1º (Plaza del Mercado) 48370 Bermeo	Tlf.: 94 617 91 90 Fax: 94 617 91 26	behargintza@bermeo.org http://www.bermeo.org	Dña. Begoña Landa Torre	Bermeo, Mundaka, Sukarrieta
BEHARGINTZA DE TXORIERRI, S.L.				
Txorierri Etorbidea, 46 Polígono Berreteaga, 13-A 48150 Sondika	Tlf.: 94 453 63 70 Fax: 94 453 13 44	behargintza@behargintzatorierri.com http://www.bgtxorierri.com	D. Alejandro Loustaunau	Derio, Larrabetzu, Lezama, Loiu, Sondika, Zamudio
CENTRO DE EMPLEO Y DESARROLLO ECONÓMICO - BEHARGINTZA DE GETXO				
San Martín, 17 48993 Getxo	Tlf.: 94 466 01 40 Fax: 94 466 01 49	behargintza@getxo.net http://www.getxo.net	Dña. Montserrat Rodríguez	Getxo
CENTRO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA Y EMPLEO DEL AYTO. DE AMURRIO				
Aldai, 3 01470 Amurrio	Tlf.: 94 589 17 21 Fax: 94 589 16 45	lanadapt@teeline.es http://www.amurriodelkarbidean.com	Dña. Arantza Eguía	Amurrio y Comarca
DEBAGIENENKO MANKOMUNITATEA GARAPEN EKONOMIKORAKO AGENTZIA				
Nafarroa Etorbidea, 23 20500 Arrasate - Mondragón	Tlf.: 94 379 30 90 Fax: 94 379 67 72	garapen-agentzia@debagoiena.com http://www.debagoiena.com	Dña. Raket García	Antzuola, Aretxabaleta, Arrasate/Mondragón, Bergara, Elgeta, Eskoriatza, Gatzaga/Salinas, Oñati, Aramaiona
DEBEGESA				
Pol. Azitain, 3 Bis 20600 Eibar	Tlf.: 94 382 01 10 Fax: 94 320 03 50	correo@debegesa.com http://www.debegesa.com	D. Juan Ángel Balbás	Deba, Eibar, Elgoibar, Ermua, Mallabia, Mendaro, Mutriku, Placencia
DURANGALDEKO BEHARGINTZA				
Santikurutz, 4 48200 Durango	Tlf.: 94 623 25 22 Fax: 94 681 53 80	durangaldeko.behargintza@telefonica.net http://www.amankomunazgoa.com	D. Augusto Uriarte	Abadiño, Atxondo, Durango, Elorrio, Iurreta, Izurtza, Mañaria, Zaldibar
FOMENTO DE SAN SEBASTIÁN, S.A.				
l jentea, 6 20003 Donostia San sebastián	Tlf.: 94 348 15 14 Fax: 94 348 16 69	desarrollo_economico@donostia.org http://www.donostia.org	D. Eukén Sesé	Donostia – San Sebastián
GARAPEN. ASOCIACIÓN VASCA DE AGENCIAS DE DESARROLLO				
Uribitarte, 6 – 2o 48001 Bilbao	Tlf.: 94 420 53 18 Fax: 94 420 53 19	garapen@garapen.net http://www.garapen.net	Dña. Elisabet Urbieta	
GOIEKI				
Ordiziako Industrialdea, Pab. 29 20240 Ordizia	Tlf.: 94 316 15 37 Fax: 94 388 38 50	goieki@goierri.org http://www.goierri.org	D. Iker Galparsoro	Altzaga, Arama, Ataun, Beasain, Gabiria, Gaintza, Idiazabal, Itsasondo, Lazkao, Legorreta, Mutiloa, Olaberria, Ordizia, Ormaiztegi, Segura, Zaldibia, Zegama, Zerain
INGURALDE				
Aldapa, 3 A 48901 Barakaldo	Tlf.: 94 478 94 00 Fax: 94 478 94 04	inguralde@inguralde.com http://www.inguralde.com	D. Javier Rodríguez	Alonsotegui y Barakaldo
IRAURGI LANTZEN				
Aizkibel, 16 20720 Azkoitia	Tlf.: 94 385 11 00 / 94 385 08 43 Fax: 94 385 16 81	administraritz@terra.es http://www.iraurgilantzen.net	D. Jesús Mª Agirre	Azkoitia, Azpeitia
LAN EKINTZA-BILBAO, S. A.				
Uribitarte, 6 48001 Bilbao	Tlf.: 94 420 53 10 Fax: 94 420 53 13	lan-ekintza@lane.bilbao.net http://www.bilbao.net/lanekintza	D. Marcos Muro Nájera	Bilbao

GUÍA DE CREACIÓN DE EMPRESAS

DIRECCIÓN	TLF/FAX	E-MAIL/WEB	GERENTE	MUNICIPIOS
LEA ARTIBAIKO GARAPEN AGENTZIA, S.A.				
Xemein etorbidea, 13 48270 Markina - Xemein	Tlf.: 94 616 90 88 Fax: 94 616 92 93	leargarapen@leargarapen.org http://www.leargarapen.org	D. Jon Barandiarán	Berriatua, Etxebarria, Ispaster, Lekeitio, Markina, Ondarroa
OARSOALDEA, S.A.				
Oiartzungo Industrialdea, Pab. 25 – 2ª planta Ihurrita Bidea, 13 20180 Oiartzun	Tlf.: 94 349 41 29 Fax: 94 349 18 94	oarsoaldea@oarsoaldea.es www.oarsoaldea.net	D. Fernando Nebreda	Lezo, Oiartzun, Pasaia, Rentería
OFICINA DE DESARROLLO LOCAL Y EMPLEO DEL AYUNTAMIENTO DE GALDAKAO				
Bilbao, s/n 48960 Galdakao	Tlf.: 94 401 05 80 Fax: 94 457 14 48	oficinaempleo@oa.galdakao.net http://www.galdakao.net	D. Jesús Ángel Marcal	Galdakao
TOLOSALDEA GARATZEN				
Bº San Esteban, 20 20400 Tolosa	Tlf.: 94 365 45 01 Fax: 94 365 45 02	tolosaldea@tolosaldea.net http://www.tolosaldea.net	D. Bernardo Goikoetxea	Abaltzisketa, ADuna, Albiztur, Alegia, Alkiza, Altzo, Anoeta, Asteasu, Baliarrain, Belauntza, Berastegi, Berrobi, Bidegoian, Billabona, Elduain, Gaztelu, Hernialde, Ibarra, Ikaztegieta, Irura, Larraul, Leaburu, Lizartza, Orendain, Oresa, Tolosa, Zizurkil
UROLA GARAIBO GARAPENERAKO AGENTZIA, S.A. (UGGASA)				
Plaza de Euskadi, 5 – 2º 20700 Zumarraga	Tlf.: 94 372 58 29 / 94 372 58 30 Fax: 94 372 58 32	uggasa@uggasa.com http://www.uggasa.com	Dña. Itziar Salaberria	Ezkió-Itsaso, Legazpi, Urretxu, Zumarraga
UROLA KOSTAKO UDAL ELKARTEA				
Zumalakarregi, 16 20800 Zarautz	Tlf.: 94 389 43 06 Fax: 94 383 51 47	enplegua@urolakosta.org http://www.urolakosta.org	Dña. Idoia Odriozola	Aia, Getaria, Orío, Zarautz, Zumaia