

GUÍA DE AUTOEMPLEO

1. CONCEPTOS GENERALES DE AUTOEMPLEO

- Introducción
- Ventajas del autoempleo
- ¿Cómo me convierto en emprendedor? La idea

2. EL PLAN DE EMPRESA

- Utilidad y características del Plan de Empresa
- Contenido del Plan de Empresa
 1. Identificación del proyecto
 2. Datos de las personas que promueven el proyecto
 3. Descripción del producto y mercado
 4. Estudio del mercado
 1. Propósito
 2. Donde encontrar información
 3. Que información buscar
 - Macroentorno
 - Microentorno:
 - Clientes
 - Proveedores
 - Competencia
 4. Posición de la empresa respecto al mercado
 5. Análisis DAFO
 5. Plan de Marketing
 1. Tipo de producto o servicio
 2. Precio
 3. Punto de Venta o Distribución
 4. Publicidad y Comunicación
 6. Plan de Producción
 1. Descripción
 2. Plan de Ventas
 3. Plan de Compras

4. Programa de Producción
5. Plan de Aprovisionamientos
7. Organización y recursos Humanos
8. Plan económico-financiero
 1. Descripción
 2. Plan de Inversión
 3. Plan de Financiación
 4. Balance de situación
 5. Cuenta de Explotación Previsional
 6. Plan de Tesorería
9. Aspectos Formales
10. Valoración Final
11. Anexos
12. Consejos para realizar un Plan de Empresa

3. FUENTES DE FINANCIACION

- Introducción
- Financiación sin avales
 - Microcréditos
 - Sociedades Garantía de Crédito
- Financiación con avales
 - Préstamos
 - Créditos
 - Descuento Comercial
 - Factoring
 - Leasing
 - Renting
 - Recursos Estatales
- Subvenciones y ayudas
 - ¿Dónde obtener información de las subvenciones existentes?
 - Subvenciones de carácter general en el 2010
 - Subvenciones y ayudas de las Sociedades Laborales y Cooperativas

- Otras fuentes de información

4. TRAMITES LEGALES

- Forma Jurídica
 - Introducción
 - Consejos para elegir una forma jurídica adecuada
 - Ventajas y desventajas
 - Aspectos de las Sociedades Laborales y Cooperativas
 - Aspectos de Autónomos
- Trámites legales y Administrativos
 - Trámites de constitución
 - Trámites en Hacienda
 - Trámites en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
 - Trámites en el Ayuntamiento
 - Trámites para el Autónomo y Sociedad Limitada Nueva Empresa
 - Trámites de carácter específico

5. DIRECTRICES PARA EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

6. EMPRENDER EN LAS FRANQUICIAS

7. ORGANISMOS Y ENTIDADES QUE OFRECEN INFORMACIÓN

1. CONCEPTO GENERAL DE AUTOEMPLEO

Introducción

Definición de Autoempleo

El autoempleo consiste en desarrollar una actividad profesional o empresarial creada y ejercida por el propio individuo, quien dirige esa actividad y obtiene ganancias por ello. El autoempleo es una forma de integrarse en el mercado laboral trabajando en el sector que se considera más adecuado según la formación propia o según las expectativas de negocio que se prevean. Las personas que trabajan para sí mismas se denominan autónomos o trabajadores por cuenta propia, y pueden a su vez tener otros empleados a su cargo. El autoempleo es, por tanto, un importante elemento del mercado laboral, pues a la creación del empleo propio se puede sumar la de los trabajadores que se necesiten para desarrollar la actividad. En resumen, el autoempleo consiste en crear el propio puesto de trabajo.

El autoempleo, o creación de empresas comienza con la existencia de una idea que el emprendedor quiere convertir en negocio. Los emprendedores tienen una serie de capacidades y características muy definidas:

- Capacidad para asumir riesgos
- Capacidad de organización y dirección
- Capacidad creativa e innovadora
- Adaptabilidad
- Habilidad social
- Facilidad de tomar decisiones
- Capacidad de observación y previsión
- Capacidad de asumir responsabilidades
- Confianza en sí mismo.

- Perseverancia

Estas cualidades pueden ser innatas, pero también mediante la formación necesaria y asesoramiento pueden ser adquiridas. Se puede profundizar en la búsqueda de ideas y preparar un plan de empresa que analice su viabilidad para dar seguridad y minimizar los riesgos a la hora de emprender.

Ventajas del Autoempleo

- Autonomía
- Independencia
- Estabilidad en el empleo
- Satisfacción personal
- Desarrollo de tu carrera profesional, decides hasta donde quieres llegar
- Posibilidad de mayores ingresos

Desventajas del autoempleo

- Mayor dedicación y esfuerzo
- Incertidumbre
- Riesgo económico

¿Cómo me convierto en emprendedor? La idea

El Emprendedor para empezar por cuenta propia, necesitas no sólo una idea original y factible, sino que también es necesario que te encante tu idea. La diversión y la emoción de hacerla realidad se convierte en una recompensa en sí misma.

Al inicio del proyecto empresarial es fundamental tener en cuenta varios aspectos que repercuten en la viabilidad o no de nuestra empresa. Tanto la idea inicial del negocio

que queremos emprender, como nuestras propias capacidades y nuestra actitud, así como la disposición del entorno y los medios para que llegue a buen fin, serán elementos claves al iniciar nuestra andadura.

La decisión de emprender una actividad empresarial o profesional por cuenta propia debe ser pausada, razonada y racionalmente fundamentada en el mayor número de datos e informaciones posibles, empezando por un conocimiento objetivo de las propias capacidades.

Una vez definido el punto de partida, lo que debe hacer cada candidato a empresario es analizar personalmente su idea. No es posible separar en la práctica el proceso de definición de la idea básica, de una serie de consideraciones generales que vamos a ver.

Todo proyecto empresarial básico debe asumir determinados criterios de evaluación lógicos, pero que en numerosas ocasiones no se tienen en cuenta a efectos prácticos, lo que nos lleva a cometer errores que podíamos haber evitado.

Actualmente crear una empresa y, en concreto, una pequeña o mediana empresa, se ve acompañado de un alto grado de incertidumbre, debido, entre otras cosas, a la rapidez en los cambios que se producen en el entorno socioeconómico, así como a la alta competencia existente en cada uno de los sectores de actividad.

En la medida de lo posible, el proyecto empresarial debe despejar en buena medida dicha incertidumbre, tratando de asegurar su viabilidad y, consecuentemente, su permanencia en el mercado.

Pero podemos preguntarnos, ¿dónde está el origen de las ideas o proyectos que se convierten en empresas de éxito? Se tiende a pensar que para poner en marcha una empresa, es necesario descubrir algún producto o servicio absolutamente novedoso, o hacer algo que nadie más haga, como única opción para alcanzar el éxito en un proyecto empresarial.

Fuentes de Ideas:

1. Experiencia profesional previa.
2. Estudios , hobbies, aficiones
3. Nuevas tendencias en los hábitos de consumo y comerciales.
4. Inventos , tecnología e innovación
5. Observación de deficiencias de otras empresas
6. Observación de una ausencia.
7. Franquicias, desarrollada en el punto de Emprender en Franquicias.
8. Nuevos Yacimientos de empleo: surgen en determinados sectores de actividad con gran potencial de crecimiento y con alta demanda de empleo, por ejemplo:
 - En el área de Servicios de Cultura y Ocio :
 - Turismo
 - Sector audiovisual
 - Valoración Del patrimonio cultural
 - Desarrollo cultural local
 - Deporte
 - Servicios de Medio Ambiente
 - Gestión de residuos
 - Gestión del agua
 - Protección de la naturaleza
 - Regulación y control de la contaminación
 - Gestión de la energía y energías alternativas.
 - Servicios de la Vida Diaria
 - Servicios a domicilio
 - Cuidado de niños
 - Nuevas Tecnologías de la información y la comunicación
 - Ayuda a jóvenes con dificultades de inserción laboral
 - Servicios de la mejora del marco de vida
 - Mejora de la vivienda
 - Seguridad Ciudadana
 - Transportes colectivos
 - Revalorización de los espacios públicos urbanos

- Comercio de proximidad.

Análisis de la Idea. Una vez que tenemos la idea hay que valorar si se puede convertir en un negocio, para ello:

1. Hay que ver si se tiene la formación adecuada.
2. Existe mercado. Hay clientes que van a consumir mi producto o servicio.
3. El producto ha de ser comercializable. Tiene que cumplir con las normas de higiene, calidad, sanidad, comodidad y rapidez.
4. Tiene que ser una actividad rentable. Hay que realizar una previsión sobre los costes que me va a suponer, los ingresos que voy a obtener y si se van a mantener en un tiempo prudencial. Para ello se realizará una CUANTIFICACIÓN un Plan de Empresa que explicamos posteriormente.
5. Es necesario que tengamos la capacidad financiera para llevarla a cabo. Qué recursos tenemos y de qué recursos externos disponemos: créditos, subvenciones, etc. También se analizará en el Plan de Empresa.

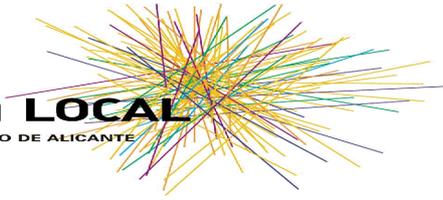
En el gráfico siguiente se muestra sinópticamente el proceso de creación de una empresa:



2. EL PLAN DE EMPRESA

El Plan de Empresa es un documento que refleja de una manera detallada el contenido y desarrollo del Proyecto Empresarial que se pretende poner en marcha y abarca desde la definición de la idea hasta la forma concreta de llevarla a la práctica. Incluye la programación y previsión de las distintas fases del proyecto y áreas de la empresa (marketing, producción, recursos humanos, áreas económico-financiera y jurídico-institucional) y los medios y recursos a utilizar: estrategias y planes de actuación presentes y futuros.

Antes de redactar el plan de empresa en sí, se ha de producir un adecuado proceso de búsqueda de información y asesoramiento.



Características del Plan de Empresa

A nivel de interno el Plan de Empresa nos sirve para:

1. Tener por escrito nuestra idea, así nos permite conocerla, valorarla y ver la viabilidad del proyecto, analizando si nos conviene llevarlo a cabo.
2. Tener previstos la mayoría de pasos, evitando sorpresas y minimizando riesgos. El Plan de Empresa es una herramienta de planificación, donde no solo describimos las áreas de la empresa, sino donde hacemos previsiones y fijamos objetivos.
3. Una vez que la empresa ya está en marcha, servirá para evaluar la evolución del proyecto empresarial, se podrá analizar las desviaciones respecto a los datos previstos y facilitará la toma de decisiones.

Frente a terceros, el plan nos sirve:

1. De tarjeta de presentación para obtener financiación en bancos o solicitar subvenciones
2. Conseguir socios mostrando la viabilidad del negocio.

Características del Plan de Empresa para obtener la máxima utilidad:

1. La información y redacción ha de ser clara, concisa, veraz y comprobable.
2. La información ha de estar actualizada
3. Ha de ser íntegro: abarcar todas las áreas de la actividad empresarial. Si va encaminado a conseguir financiación de bancos o socios, habrá de tener un alto contenido en datos económicos, incidir en que usamos nuevas tecnologías, productos novedosos, incluir en los anexos información sobre la formación de los promotores. Si el plan lo queremos utilizar para obtener subvenciones, podemos insistir en las previsiones de crear empleo, fines sociales, utilización de nuevas tecnologías...

4. Ha de ser un documento producto del promotor de la idea y ha de tener un lenguaje comprensible ya que irá destinado a varios tipos de lectores: clientes, proveedores, entidades financieras...
5. Ha de estar correctamente presentado, cuidar aspectos como: calidad de papel, error en cálculos, hojas numeradas, cuidado de la gramática y ortografía, fechar el documento,

Contenido del Plan de Empresa

Identificación del proyecto

Los puntos básicos que engloba esta nota son:

1. Nombre de la empresa.
2. Explicación breve de la actividad: De forma resumida exponer el origen y las características del proyecto, el sector de actividad en el que se encuadra el producto o servicio, sus ventajas competitivas y las necesidades que cubre.
3. Ubicación geográfica: provincia o municipio donde estará o está ubicada la empresa.
4. Fecha de inicio de la actividad, cuándo ha comenzado la actividad o cuándo está prevista que va a empezar.
5. Forma jurídica específica.

2. Datos de las personas que promueven el proyecto

Los puntos básicos que engloba esta nota son:

1. Datos personales: Nombre, domicilio , DNI,
2. Breve historia profesional de las personas que promueven el proyecto. Este punto es importante para dar credibilidad al proyecto. Se ha de incluir:
 - Formación y experiencia laboral en general.
 - Experiencia laboral en el proyecto y habilidades o capacidades que faciliten la puesta en marcha del proyecto.

3. Descripción del producto y mercado

Los puntos básicos que engloba esta nota son:

1. Definición detallada del producto o servicio que vamos a ofrecer de forma que los lectores del Plan tengan la información precisa de para qué sirve y qué estamos ofertando.
2. Segmentos de mercado a los que va dirigido: a quién vendemos.
3. Descripción de las características de los productos o servicios: Explicación detallada de estas características, indicando las cualidades más significativas, los soportes técnicos en que se apoyan, las ventajas que aportan. Describir también si existen los productos sustitutivos o complementarios que ofertamos.
4. Insistir en los elementos innovadores que aportan y en las características que los diferencian de la competencia, que los convierten en productos más competitivos y ventajosos.

4. Estudio de mercado

Propósito

En el estudio de mercado lo que se pretende es recopilar la información necesaria para poder desarrollar la idea o proyecto. Toda la información una vez que se haya procesado y extraído las conclusiones, se plasmará en el plan de Marketing, además de proporcionar los para elaborar el plan de producción, y el plan económico-financiero.

Esta es una etapa muy importante, por lo que hay que dedicarle el tiempo necesario, ya que nos va a proporcionar los datos en los que se basan el desarrollo del proyecto, como son:

- Los factores del entorno que afecta a nuestro negocio y al inicio de la actividad

- Cuales va a ser nuestros clientes clave
- Cual va a ser el mejor sitio para ubicar nuestro punto de venta
- Donde encontrar los mejores proveedores y como se comportan
- Como son nuestros competidores, cuántos hay y cómo obtener ventajas sobre ellos

También se debe elaborar una valoración de la posición interna de la empresa respecto al mercado.

Con toda esta información obtenida y reflexiones realizadas, se puede realizar un DAFO, en el que se refleja cuáles van a ser nuestros puntos débiles y ventajas a nivel interno y cuáles son las amenazas y beneficios del entorno.

¿Donde encontrar información?:

Podemos encontrar información utilizando fuentes de información externa:

- En Internet, utilizando cualquier buscador podemos acceder a mucha información que tienen preparada en sus páginas Ayuntamientos, Diputaciones, Asociaciones de Empresarios, Revistas especializadas, Administraciones Públicas, Sindicatos, colegios profesionales, encuestas publicadas, Cámaras de Comercio...Por ejemplo, podemos acceder a datos de censos de población (datos estadísticos del ayuntamiento, en la página del Ayuntamiento de Alicante existen datos de población por barrios, sexos) o datos sobre el Padrón de Alicante (datos estadísticos en la página de la Diputación de Alicante).
- En las páginas amarillas y otras guías tenemos información sobre los competidores y clientes que publican su publicidad. Así podemos obtener listados de clientes y competidores.
- En los colegios profesionales o asociaciones empresariales existen directorios con los nombres de asociados por lo que podemos obtener listados de clientes o de competidores.
- Mediante observación directa de los negocios de los competidores, es decir, recorrer el mercado

- A través de cuestionarios o entrevistas realizadas a los potenciales clientes e intermediarios comerciales.

¿Qué información buscar?:

Información sobre el **macroentorno**:

- Factores socioeconómicos:

Demografía: composición de la población por sexos y edades, nivel de educación o instrucción de la población. Economía: población activa, nivel de ocupación, evolución del desempleo, tejido industrial y productivo: zona agrícola, zona ganadera, zona industrial, turismo, servicios. Tenemos mucha información en Internet, en estadísticas de organismos locales o Instituto Nacional de Estadística. También ver los estudios publicados sobre municipios.

- Factores políticos o legales:

Observar si se prevé algún cambio político que pueda afectar al mercado. Es interesante averiguar qué medidas legales existen o si hay alguna pendiente de publicar que nos afecte (ejemplo: Nuevas Leyes sobre Seguridad Social de Autónomos) o alguna normativa específica que afecte a la actividad que vamos a desarrollar (leyes de Sanidad, Medioambiente, ver si es un mercado regulado por el Estado,..)

- Estudio de mercado:

También es fundamental realizar un estudio del sector donde vamos a comercializar nuestro producto. Para ello, hemos de indicar el mercado donde deseamos intervenir, su ubicación geográfica y valorar los siguientes aspectos:

- ¿Es un mercado en expansión o decadencia? (Por ejemplo el sector Inmobiliario o Construcción atraviesa una crisis importante en la actualidad)
- ¿Es un sector concentrado o fragmentado? Si el sector está concentrado existen pocos competidores que ofrezcan el producto o servicio que ofrecemos. Si está fragmentado hay muchos competidores.
- ¿Existen factores que pueden influenciar la actual estructura de mercado de forma considerable?: Innovación tecnológica, cambios políticos, situación económica general...

- ¿Cómo es el mercado? Hay que analizar el tamaño actual del mercado , el porcentaje de crecimiento o decrecimiento que se espera del mismo y los comportamientos de compra de los clientes potenciales.

Información sobre el **microentorno**:

Cientes: El estudio de mercado debe determinar y definir quienes son y serán nuestros clientes potenciales. Debemos conocer cuáles son sus necesidades para saber cómo debe ser nuestro producto o servicio. Es conveniente distinguir entre clientes particulares y empresas. Si son clientes particulares, conviene identificar:

- Ubicación.
- Sexo, edad.
- Nivel cultural, de renta, hábitos de consumo

Si se trata de empresas:

- Ubicación.
- Sector, actividad.
- Facturación, número de trabajadores.

Proveedores

Debemos recoger información sobre sus precios, forma de pago, plazos de entrega, etc. Es importante recoger presupuestos de varios proveedores.

Competencia

Conocer el tipo de competidores a los que te vas a enfrentar y sus fortalezas y debilidades. Es importante obtener información sobre:

- Número de competidores.
- Localización.
- Características de sus productos o servicios que ofrecen.
- Antigüedad en el mercado.
- Precios.

- Calidad
- Eficacia de su distribución.
- Cuota de mercado, políticas comerciales, márgenes de venta, etc.

Posición de la empresa respecto al mercado

- Factores empresariales que influyen positivamente en nuestra posición frente al mercado pueden ser la formación, preparación y experiencia del emprendedor en las tecnologías que se utilicen en el mercado en que queremos introducirnos y las capacidades de gestión o dirección de empresas que tenga.
- También es una ventaja que nuestro producto se encuentre debidamente protegido mediante el adecuado registro de marcas, patentes...
- Disponibilidad de recursos para poner la empresa en marcha: ver si existe una adecuada disposición de materias primas locales, aprovisionamientos, lugares donde instalar el negocio, mano de obra cualificada adecuada, bienes de equipos necesarios.
- Capacidad financiera: recursos financieros con los que la empresa cuenta y capacidad para acudir a la financiación ajena.

Análisis DAFO

- Con toda esta información, podemos elaborar el análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades), el cual nos ayudará a hacer un esquema de la posición de nuestra empresa. Por ejemplo:

Nivel interno

Debilidades

Poca disponibilidad de materias primas para mi producto.

Mercado de materias primas ubicado en otro país

No hemos podido encontrar un local disponible en el punto de venta óptimo.

No tenemos experiencia en gestionar empresas de estas características

No hay técnicos cualificados en esta localidad para elaborar producto.

Fortalezas

Es un producto nuevo, no tenemos competidores.
Nuestra marca está protegida en el registro oportuno
No existe riesgo de que nuestro producto sea imitado.
Hemos trabajado como directivos en empresas parecidas
Contamos con socios que van a aportar capital

Nivel externo

Amenazas

La crisis económica ha frenado el consumo de nuestro producto (Restaurantes precio medio elevado)
Existen muy pocos proveedores en el mercado que hacen que los precios sean poco competitivos. Riesgo de dependencia

Existen muy pocos clientes que estén dispuestos a consumir nuestro producto

Oportunidades

La crisis económica favorece el consumo de nuestro producto (franquicia de una pizzería o comida rápida)

El mercado está en continua expansión en los dos últimos años

Existen pocos competidores

El grado de concentración de la competencia es bajo, podemos acceder fácilmente a la clientela (no hay fidelidad del cliente a un competidor concreto)

5. Plan de Marketing

Es la estrategia comercial de la empresa. Tenemos que informar sobre:

- **Tipo de producto o servicio**, qué gama de productos se van a comercializar o qué servicio vamos a prestar. Hay que indicar las características básicas del producto: utilidad o fin del producto o servicio, atributos, diseño del producto y envases, presentación del mismo, su calidad, qué marca vamos a utilizar, garantías...

Indicar la flexibilidad del producto para adaptarse a cambios de la demanda, o la existencia de sustitutos en caso de saturación del mercado o de que sea un producto de corta duración. (Por ejemplo, cambios de moda o de costumbres en los clientes predecibles)

Hay que insistir en las diferencias frente a la competencia y en las ventajas y atributos de nuestro servicio o producto.

- **Precio:** Es una decisión muy importante. Se fija calculando los costes de producción del producto y aplicando un margen de venta, teniendo en cuenta los precios de la demanda (hay que conocer cuál es el precio mínimo que los clientes están dispuestos a pagar) y los precios que está ofreciendo la competencia. Hay que especificar los precios elegidos y en base a qué se toma la decisión. También especificar si se van a emplear descuentos, y las condiciones y plazos de cobro a los clientes.
- **Punto de venta o distribución.** Debemos determinar cual es el punto de venta más adecuado y la forma de llevar el producto o servicio al punto de venta de la forma más eficaz posible. Considerar si va ser necesario un intermediario para llevar el producto al punto de venta y cuáles van a ser sus características y los costes que puede ocasionar. Normalmente en las prestaciones de servicios el punto de venta está donde se presta y no se necesitan intermediarios. Las ventajas de usar un intermediario es que normalmente se llega a un mayor número de clientes, pero también se pierde la conexión directa y el control de las técnicas de distribución y marketing.
- **Publicidad y Comunicación:** Hay que dar a conocer el producto o servicio a los clientes. Partiendo del mensaje que queremos transmitir a los clientes respecto a nuestro producto, habrá que analizar el tipo de canal de promoción que utilizaremos y su coste aproximado: prensa, buzoneo, venta directa (fuerza de ventas), marketing telefónico, páginas Web. Indicar, además, el personal que vamos a destinar a la venta directa. También definir si se van a utilizar tácticas iniciales para atraer al cliente (muestras, descuentos, ofertas, promociones).

6. Plan de Producción

Recoge todos los aspectos técnicos y organizativos de la elaboración de nuestros productos o prestación de servicios.

Si es una empresa de producción el ciclo es más complejo.

Descripción

Hemos de incluir todos estos pasos en el plan de producción:

- **Describir los productos** a producir o transformar insistiendo en las cualidades y ventajas que aportan. Si es una empresa de servicios describir el servicio.
- **Descripción del proceso productivo**, desde que recibimos las materias primas hasta que el producto se encuentra en su punto de almacén listo para su distribución. Si es una empresa de servicios describir el circuito de prestación de servicios.

Plan de ventas

Las cantidades a producir se determinarán en función de un Plan de Ventas. Éste debe incluir:

- La estrategia que se va a seguir para conseguir clientes y las unidades que vamos a vender en función de los datos del plan de marketing , por ejemplo:
 - Numero de clientes que se van a obtener por cada canal de comunicación (buzoneo, venta directa a través de nuestra fuerza de ventas, venta a través de distribuidores....)
 - Ventas que se estiman por producto o servicio en el año indicando unidades, precios, total de ventas. Los cálculos mensuales, o semanales, pueden aparecer como anexo del Plan. Los precios se calculan según lo establecido en el plan de marketing, aconsejamos utilizar el coste de producción o realización del servicio (materias primas, mano de obra, porcentaje de gastos generales) y añadir un margen en función de los precios de venta de la competencia o mercado, y
 - Cualquier estrategia que suponga captación de clientes.
- Una estimación de las ventas que se van a producir durante el año preferentemente desglosado por meses.

- Una estimación del porcentaje en que se van a incrementar las ventas en los próximos tres años. Indicar el razonamiento que nos lleva a tomar dicho porcentaje de incremento.

- Además se indicara las formas de cobro.

Plan de compras.

Analizar las cantidades materias primas y materiales necesarios en función al plan de ventas. Calcular su coste (precio del proveedor mas gastos necesarios hasta tener la mercancía en almacén)

Programa de producción o circuito de prestaciones de servicios temporales:

- Unidades a producir (serán las unidades indicadas en el plan de ventas).
Calcular el coste unitario del producto o del servicio: el coste de producción (materiales, mano de obra, gastos generales)
- Indicar la capacidad de producción o prestación del servicio y las tecnologías y medios empleados.
- Analizar las alternativas al proceso productivo o circuito de prestación de servicios: subcontratación.
- Indicar cuándo se va a producir. Si el producto tiene carácter estacional, ver la posibilidad de encontrar alternativas rentables para evitar la desocupación, planificando el ritmo de producción o buscando productos complementarios o sustitutivos.
- Enumerar los equipos necesarios para la fabricación de los productos o para el desarrollo del servicio, características, modelos, fórmulas de adquisición, capacidad de producción, coste estimado, calendario de las adquisiciones y duración de los equipos productivos. Posteriormente se incluirá en el plan de Inversiones.
- Aspectos legales de la producción y de los productos: Licencias, patentes, Certificados y homologaciones.
- Edificios, locales y terrenos necesarios en metros cuadrados, localización, ubicación, capacidad de expansión, régimen de ocupación, gastos de

mantenimiento, distribución en planta, instalaciones necesarias y su coste. Se incluirá en el plan de Inversiones.

- Necesidades de personal, estructura productiva, responsabilidades, cualificación laboral, costes, cooperación con instituciones y centros de investigación. Se incluirá en el plan de recursos humanos.
- Descripción de los procesos del control de calidad en cada etapa.

Plan de Aprovisionamientos:

- Especificar la política de compras y almacenamiento de existencias: materias primas y productos terminados. Detallar la manera de realizar el aprovisionamiento y la gestión de existencias.
- Estimar las necesidades de existencias en almacén y su rotación.
- Listado de proveedores, otras fuentes de aprovisionamiento alternativas y su localización. Especificar las condiciones de suministro y de pago (descuentos, rapels, formas de pago....)
- Prever si existe estacionalidad en el suministro de materias primas o cualquier otra incidencia.
- Gestión de almacenes de materias primas y productos en curso o terminados
- Control de inventarios y procedimientos de inspección que garanticen mínimos costes y eviten problemas de insatisfacción en los clientes.

7. Organización y Recursos Humanos

Para garantizar el correcto funcionamiento de los diferentes departamentos de la empresa, así como una apropiada coordinación de los mismos, se recomienda:

- Confeccionar el organigrama de la empresa por áreas de actividad que recoja las personas específicas que ocuparán cada puesto de trabajo.
- Incluir una descripción detallada de todos los puestos de trabajo:

- Identificación.
- Funciones y tareas concretas.
- Formación y experiencia necesaria.
- Responsabilidades.
- Reflejar aspectos como:
 - Remuneración.
 - Convenio laboral al que se acogen los trabajadores.
 - Fórmulas de contratación.
 - Política global de la empresa en el área de recursos humanos donde queden establecidos los planes de formación y especialización para todo el personal.
 - Fórmulas de promoción y ascensos, y todo aquello que tenga referencia con temas sociales en la empresa.

8. Plan Económico-financiero

Descripción

El plan económico financiero nos va a servir para:

- Determinar la viabilidad del proyecto, ver si se puede llevar a cabo.
- Ir supervisando y evaluando dicha viabilidad a lo largo del tiempo. Se tendrán que realizar estimaciones sobre cómo pensamos que se desarrollará la actividad y los resultados que obtendremos en un periodo de tiempo razonable y después ir actualizado la información para ver la marcha real de nuestra empresa y las desviaciones sobre las cantidades estimadas.

Se estructura en cinco documentos importantes que nos van a determinar:

- El análisis de la capacidad financiera a través del plan de inversiones iniciales, plan de financiación inicial, balance de situación y previsión de tesorería. Nos ayudará a conocer la solvencia y rentabilidad del plan.
- El análisis de la capacidad económica a través de la cuenta de explotación. Nos ayudará a conocer si el plan es rentable.

Los cinco documentos anteriores van a responder a unas preguntas básicas, que son las estimaciones que tenemos que realizar para analizar la viabilidad del plan:

- ¿Qué inversión inicial necesito para poner en marcha mi empresa? Lo plasmaremos y evaluaremos a través del plan inicial de inversiones, o a través del activo del balance de situación que elaboremos con los datos previstos para el primer ejercicio de la actividad.
- ¿De qué dinero disponemos para la inversión inicial? Se evalúa en el plan de financiación inicial o en el patrimonio neto y pasivo del balance de situación.
- ¿Cuánto dinero se va a necesitar, desde la inversión inicial hasta que finalice el primer año, y en qué momento lo voy a necesitar? Se evalúa en el plan de tesorería o de cobros y pagos que abarcará como mínimo periodos mensuales de todo el año.
- ¿Qué ingresos y que gastos va a proporcionar mi empresa? ¿Cuándo voy a tener beneficios? Se estimará en la cuenta de resultados o cuenta de explotación previsional a tres años.

Es muy importante que el plan económico financiero sea íntegro: que recoja todos los datos, transacciones, operaciones, bienes, derechos, obligaciones, patrimonio, ya que un error en las estimaciones puede dar situaciones imprevistas como que no haya liquidez suficiente a los pocos meses de abrir la empresa o que no tengamos solvencia para hacer frente a las deudas a largo plazo por un error en la estimación de los ingresos o gastos.

Plan de Inversión

En el plan de inversiones se trata de valorar y cuantificar lo que va a suponer la inversión inicial de la puesta en marcha. Para ello evaluaremos distintas partidas:

- Gastos de primer establecimiento: constitución y puesta en marcha. Por ejemplo los gastos necesarios para la legalización de la empresa: honorarios

de notarios, impuestos iniciales, inscripción en el Registro Mercantil, licencias de apertura...

- Elementos de inmovilizado (aquellos que permanecerán en la empresa, activo no corriente): edificios, locales, terrenos, maquinaria, instalaciones, elementos de transporte, herramientas y utillajes, mobiliario y enseres, derechos de traspaso, patentes, marcas, depósitos y fianzas.

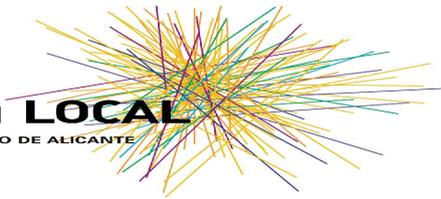
La inversión ha de ser la menor posible pero suficiente. Mínima para no tener un endeudamiento excesivo a corto o medio plazo, pero suficiente para que la empresa pueda funcionar en un tiempo razonable.

A la hora de elegir el local donde vamos a desarrollar la actividad hay que tener en cuenta muchos factores, como si tiene la licencia adecuada para la desarrollar nuestra actividad; si no la tiene, si va a ser posible obtener dicha licencia; tal vez sea necesario acudir a un profesional que nos asesore.

También hay que valorar si el emplazamiento es el que deseamos (ejemplo es sitio de paso de nuestros clientes objetivo); Si hay que realizar obras de acondicionamiento y su coste; Si vamos a tener recursos necesarios para hacer frente a los primeros pagos; Si conviene alquilarlo o comprarlo; etc

- Elementos de activo corriente: como stock mínimo de existencias iniciales (mercaderías y materias primas) para poder iniciar la actividad, así como el dinero mínimo que necesitará la empresa para funcionar los tres primeros meses (tesorería) y hacer frente a gastos como alquiler, sueldos, suministros...

INVERSIÓN INICIAL	TOTAL EN EUROS
Gastos de Establecimiento	
ACTIVO NO CORRIENTE	
Edificios, locales y terrenos	
Obras de acondicionamiento	
Maquinaria	
Instalaciones	



Elementos de transporte	
Herramientas y utillajes	
Mobiliario y Enseres	
Equipos Informáticos	
Derechos de traspaso	
Patentes y Marcas	
Depósitos y fianzas	
ACTIVO CORRIENTE	
Existencias	
Tesorería	
TOTAL INVERSION INICIAL	

Plan de financiación

Se utiliza para saber de qué fondos disponemos para poder llevar a cabo la inversión inicial. Para ello habrá que valorar los recursos propios de los que se disponen, principalmente capital y aportaciones en especie que disponemos (maquinaria, existencias...) También subvenciones de las que podemos disponer. Y habrá que valorar los recursos ajenos: préstamos o créditos bancarios, leasings, proveedores, aportaciones sin costes financieros (dinero aportado por familiares, amigos...)

A la hora de cuantificar los recursos de que se dispone para financiar la inversión inicial, hay que tener un criterio de prudencia y valorar cuáles van a estar realmente disponibles en el momento de la inversión inicial.

Por ejemplo: las subvenciones tardan entre ocho meses y un año en concederlas y se reciben generalmente posteriormente al momento de realizar la inversión inicial, por lo que no se incluirán en el plan de financiación y si en el de tesorería en el año correspondiente.

FUENTE DE FINANCIACION DE INVERSIONES	IMPORTE EUROS
RECURSOS PROPIOS	
Capital	
Aportaciones no dinerarias	
Subvenciones	
RECURSOS AJENOS	
Créditos con entidades financieras	
Leasings	

Proveedores	
Aportaciones sin costes financieros	
Otros	
TOTAL FINANCIACION	

Balance de situación

Es un documento que formaliza el equilibrio entre el plan de inversiones y el plan de financiación. Es un documento contable, que refleja la situación de la empresa en un momento dado.

Por un lado se presenta el activo, que es el conjunto de bienes y derechos que posee la empresa y sería equivalente al plan de inversiones (inmovilizados: edificios, locales, maquinaria, mobiliario, existencias, clientes, tesorería, etc).

Por otro lado se presenta el patrimonio neto de la empresa y el pasivo que equivaldría al plan de financiación. El patrimonio neto reflejaría los recursos propios o financiación propia de la empresa (capital, aportaciones de socios, subvenciones, resultados obtenidos en la actividad...). El pasivo refleja las deudas y obligaciones que tenemos frente a terceros (préstamos bancarios, deudas con proveedores, deudas con Hacienda...).

El balance de situación nos indica que nuestra capacidad financiera y las deudas contraídas han financiado el total de los bienes y derechos que posee nuestra empresa, por lo que se ha de cumplir siempre: que el activo es igual al patrimonio neto más el pasivo.

Existen formatos oficiales de elaboración de cuentas anuales, que son los que se depositarán en los registros oportunos, normalmente Registro Mercantil. Destacando los elementos más importantes tiene aproximadamente esta estructura:

BALANCE DE SITUACION	IMPORTE EUROS
ACTIVO	
A)ACTIVO NO CORRIENTE	
Inmovilizado	

Inversiones financieras a LP	
B)ACTIVO CORRIENTE	
Existencias	
Clientes	
Deudores	
otras deudas a corto plazo	
Inversiones financieras a CP	
Tesorería	
TOTAL ACTIVO (A+B)	
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A)PATRIMONIO NETO	
A.1. Fondos propios	
Capital	
Otras aportaciones de socios	
Resultados	
Resultados de ejercicios anteriores	
B)PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas a LP con entidades financieras	
Otras deudas a LP	
C)PASIVO CORRIENTE	
Deudas a CP con entidades financieras	
Otras deudas a CP	
Proveedores	
Acreedores	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	

El término no corriente indica largo plazo, es decir más de un año. El término corriente indica corto plazo, es decir todas las operaciones que se realizan en un año.

A través de los **elementos del balance** podemos analizar la **liquidez y solvencia** de la empresa. **La liquidez** indica la capacidad de la sociedad en obtener dinero en un corto plazo, es decir la capacidad para hacer frente a las deudas y compromisos a corto plazo. **La solvencia** es la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a las deudas y compromisos a largo plazo.

Cuantificando los activos corrientes que se poseen (dinero disponible en bancos a través de tesorería, imposiciones a corto plazo, saldo que deben los clientes,

existencias que se vendan y que se pueden hacer realizables en cualquier momento, etc). Todo ello, permite comprobar si se puede hacer frente a las deudas que se presenten a corto plazo, los pasivos corrientes, (cuotas de préstamos que vencen en el año corriente, los pagos a proveedores, etc). Esto permite saber si se tiene liquidez.

Con los activos no corrientes se comprueba si se puede hacer frente a los pasivos no corrientes, por ejemplo si se dispone de alguna maquinaria o vehículo que se pueda vender para poder hacer frente a las deudas a largo plazo (cuotas de los préstamos con entidades bancarias a partir del segundo año, cantidad de alguna deuda que he de devolver dentro de varios años....), este análisis permite comprobar si la empresa cuenta con solvencia suficiente.

Es importante llevar un adecuado y actualizado registro contable de todos los bienes, derechos, deudas, patrimonio y operaciones, que ha realizado la empresa en cada momento, para poder obtener un balance actualizado y poder conocer la capacidad financiera de la empresa en momentos puntuales que se pueda necesitar.

Cuenta de explotación previsional.

Esta cuenta se utiliza para estimar los gastos, ingresos y resultados que se prevé que se van a producir en los tres primeros años de vida de la empresa. Los resultados se obtienen de la diferencia entre los ingresos y gastos que indica la posición económica del proyecto, según se obtengan beneficios o pérdidas. Si existen beneficios el negocio es rentable, si existen pérdidas el negocio no será rentable. Con la cuenta de explotación previsional se estima en qué momento la empresa pasará a ser rentable, para ello se hace:

1º.- Se elabora la estimación de los gastos o costes fijos, que son los que no dependen del volumen de producción o venta.

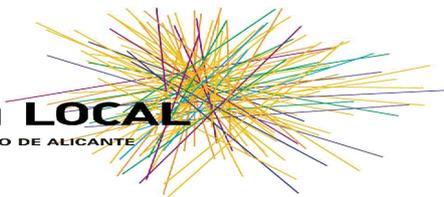
2ª.- Se estima el volumen de ingresos que se espera obtener, este dato se obtiene del plan de producción elaborado (indica el volumen de unidades que se prevé que se va a vender) y el plan de marketing (indica el precio de venta).

En función de los ingresos se estiman los gastos variables, que sí dependen del volumen de producción o ventas, estos van a ser fundamentalmente las compras y la variación de existencias.

Dentro de los gastos indicados en la cuenta de explotación conviene tener en cuenta estos conceptos:

- La variación de existencias: es la diferencia entre existencias iniciales y las finales.
- Los suministros: se refieren a gastos de luz, teléfono, agua, gas
- Los servicios de profesionales independientes son: gastos referentes a la contratación de asesores, gestores, notarios,...
- Tributos: impuestos y tasas sujetos a la actividad que no incluyen el gasto de impuesto de sociedades.
- Gastos de I+D: gastos de investigación asociados a un proyecto como puedan ser lanzamiento de un nuevo producto, prototipo, estudios de mercado... Tienen que cumplir una serie de requisitos para ser catalogados como tales.
- Dotaciones a la amortización: se asocia a los bienes de inmovilizado. Dichos bienes tienen una vida útil para la empresa en función de su uso, la amortización mide la pérdida de valor de estos bienes en relación al tiempo que van a ser útiles a la empresa. Ejemplo: una máquina se estima que va a funcionar durante cuatro años y su precio de adquisición es de 400 euros. Cada año se depreciaría en 100 euros, que sería un gasto a tener en cuenta. Los terrenos no pierden valor, luego no hay que estimar amortización, las construcciones en cambio si se deterioran por el uso respecto a su valor de adquisición.
 - Seguros: pueden ser necesarios varios seguros pues están en función del tipo de negocio que conlleva algunas veces su obligatoriedad, además de los seguros de incendios, de Responsabilidad Civil, etc...

Los ingresos estimados serán sobre ventas, subvenciones a la explotación, ingresos financieros (normalmente intereses bancarios sobre cuentas de inversión), otros ingresos (normalmente por prestar un servicio que no es habitual en la actividad de la empresa, como alquilar a un tercero algún bien). La dificultad mayor se encuentra en



la estimación de la cifra de ventas, tomamos los datos que se ha realizado en el plan de producción.

La diferencia entre los ingresos estimados y los gastos estimados, dará a conocer el resultado estimado: beneficios o pérdidas.

CUENTA DE EXPLOTACIÓN PREVISIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Ventas			
Ingresos financieros			
Otros ingresos			
TOTAL INGRESOS			
GASTOS			
Compras de productos			
Variación de Existencias			
Transportes			
Suministros			
Alquileres			
Reparación y conservación			
Publicidad y Propaganda			
Material de Oficina			
Primas de Seguros			
Servicios profesionales independientes			
Tributos			
Gastos de I+D			
Otros gastos			
Sueldos y Salarios			
Seguridad Social Régimen Autónomos			
Seguridad Social Régimen General			
Gastos financieros			
Amortizaciones			
TOTAL GASTOS			
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO SOCIEDADES			
Impuesto de Sociedades			
RESULTADO DEL EJERCICIO			

El plan de tesorería refleja los cobros y pagos que se van a realizar en nuestra actividad. Las compras y resto de gastos llevan asociados un pago y una salida de tesorería. Las ventas e ingresos llevan asociados un cobro que producen una entrada de tesorería. De forma que la compra, venta, gasto o ingreso se produce al realizar la transacción y se registra en el mes o año correspondiente en la cuenta de resultados, mientras que el cobro o pago se puede realizar posteriormente (o de forma anterior si fuera un anticipo), a la transacción y ha de registrarse en el momento que se produce en la tesorería.

Los gastos e ingresos determinan el beneficio o pérdida y la rentabilidad de la actividad, así como los pagos y cobros determinan la liquidez que se va a tener en el desarrollo de la actividad de la empresa.

Para elaborar el plan de tesorería se elaborara un documento en el que se relacionan las previsiones de pagos y las previsiones de cobros como mínimo con una periodicidad mensual.

La diferencia entre pagos y cobros establece si existen déficit de tesorería o superávit de tesorería, pudiendo por tanto analizar mensualmente la liquidez y viabilidad financiera.

Hay que prever en la previsión de pagos cuáles van a ser las condiciones con nuestros proveedores y acreedores para saber cuando va a ser la fecha de pago (en compras ver si son pagos al contado o con vencimiento aplazado, ver las fechas en que hay que pagar alquileres, ver fechas en que hay que pagar impuestos, etc).

En las ventas, hay que tener en cuenta las fechas y las formas de cobro establecidas a los clientes. Así mismo habrá que establecer la fecha más cercana en que nos ingresarán en cuenta bancaria las subvenciones concedidas.

En el plan de tesorería debe primar un criterio de prudencia: considerar todos los pagos que se consideren que se van a producir, y los cobros que no sean probables no tenerlos en cuenta hasta que se conozca su fecha de cobro cierta. De esta forma podremos evitar déficit reales sobre un superávit previsto en caja y la situación de falta de liquidez consecuente.

Recordamos que adaptar unas condiciones de pago favorables con proveedores y clientes pueden ser una forma de financiación para nuestra actividad y de evitar déficit en caja (siempre que sea posible, adelantar los cobros de clientes y atrasar los pagos a proveedores).

PLAN DE TESORERÍA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
COBROS												
Cientes												
Subvenciones												
Otros deudores												
TOTAL COBROS												
PAGOS												
Proveedores												
Acreeedores por Transportes												
Acreeedores por Suministros												
Acreeedores por Alquileres												
Acreeedores por Reparación y conservación.												
Acreeedores por Publicidad y Propaganda												
Acreeedores por Material de Oficina												
Acreeedores por Primas de Seguros												
Acreeedores por Servicios profesionales independientes												
Tributos: impuestos locales, IVA, IRPF,												
SOCIEDADES,												
Acreeedores por Inversión												
Otros acreedores												
Sueldos y Salarios												
Seguridad Social Régimen de Autónomos												
Seguridad Social Régimen General												
Pago gastos financieros de préstamos bancarios												
Pagos cuota de amortización de préstamos bancarios												
Pagos de cuotas de Leasing												
TOTAL PAGOS												
SALDO DE TESORERIA												

9. Aspectos formales

Los aspectos formales abarcan la forma jurídica en que se constituye la empresa y las bases de la elección de dicha forma, los trámites administrativos de puesta en marcha que se han de realizar y todos aquellos aspectos jurídicos o legales que sean destacables en la relación de la empresa con su entorno: proveedores, administraciones públicas, clientes...

10. Valoración final

La valoración final consiste en una valoración global de proyecto, en la que se tendrá en cuenta la viabilidad económica y financiera que evalúe la rentabilidad del negocio (plan financiero–económico), viabilidad estratégica que muestre los potenciales estratégicos de mercado (plan de marketing) y la viabilidad técnica (plan de producción).

En este apartado se resumirán los aspectos más destacables de la empresa, intentando resaltar los puntos fuertes, ventajas y oportunidades, además se mencionarán debilidades y riesgos. También se hará referencia a las cifras de inversión, empleo y rentabilidad previstas y se señalarán las características especiales de la actividad que la hacen innovadora u original, la capacidad de la empresa de generar empleo, el nivel de inversión proyectado, el carácter dinamizador que puede inyectar a la zona donde esté ubicado.

11. Anexos

En este punto se añadirá toda la información que sea sirva de apoyo al proyecto:

- Identificación de la promotora y de la empresa.: DNI o NIF, CIF
- Informe de Vida Laboral y currículos
- Datos, estadísticas, censos que has utilizado para el estudio de mercado
- Presupuestos de la inversión a realizar
- Pre-contrato o borrador del contrato de alquiler
- Planos y fotos del local
- Proyecto de obra
- Material publicitario
- Catálogo o fotos de productos
- Cartas de apoyo, etc

12. Consejos para elaborar un plan de empresa

Principalmente hay que partir de la idea de que cualquier persona puede elaborar un plan de empresa teniendo en cuenta siempre las ventajas que su realización le aporta a la empresa.

¿Qué te ofrece la realización de un plan de empresa?

1. Una vez que esté elaborado el plan de empresa se realizará una exposición del proyecto en el que se puede comprobar la capacidad del emprendedor para convertir una idea en una actividad económica, ver su viabilidad, rentabilidad, capacidad productiva, capacidad para generar empleo. Permite ver de forma ordenada y coherente; como la idea se proyecta en una empresa la cual adopta una forma jurídica y se constituye. Además permite ver la forma que adoptará nuestro producto o servicio y las cantidades que se producirán en un espacio temporal y la forma en que se quiere producir, cómo se va a comercializar y a qué cliente lo queremos dirigir, qué capacidad financiera voy a necesitar y qué beneficio prevemos obtener.
2. Todo este proceso escrito y ordenado no solo sirve como motor motivador, sino que llegará a terceras personas que pueden ayudar para obtener financiación: entidades financieras, organismos públicos, otros socios, y que también podrán ver y valorar nuestra capacidad de ser emprendedores.
3. El plan de empresa puede ser actualizado en el tiempo y servir de herramienta de análisis de las diferencias previstas y reales en la actividad, y puede ser adaptado a las nuevas necesidades de financiación. Es un instrumento de planificación, que facilitará al empresario la toma de decisiones en los primeros momentos de actividad.

El plan ha de ser elaborado con criterios coherentes y uniformes. Los planes de producción, marketing, financiero-económicos han de ser coherentes entre sí.

3. FUENTES DE FINANCIACIÓN

Introducción

Para la creación e inicio de la actividad de una empresa, por regla general, se necesitan recursos económicos, los recursos propios normalmente no se tienen

disponibles en la proporción necesaria, por lo que hay que acudir a la financiación ajena.

Para evitar problemas de endeudamiento excesivo es recomendable no acudir en exceso a la financiación externa. Pero nuestra capacidad financiera ha de ser suficiente para la consolidación de nuestro negocio y poder atender todas las necesidades económicas a medio plazo. Para encontrar el punto de equilibrio entre la necesidad de financiación y para que la estructura económico-financiera sea la adecuada, hay que partir de un plan financiero-económico bien elaborado y también de las previsiones futuras de tesorería que vamos a necesitar a corto, medio y largo plazo. También es recomendable que se parta de una cifra de capital adecuada y que se conozcan los distintos instrumentos financieros disponibles.

Hay que conseguir que haya un equilibrio entre la liquidez y solvencia (tener los recursos monetarios suficientes para cubrir las necesidades económicas y que la empresa funcione) y la capacidad de la empresa para hacer frente al endeudamiento con terceros.

Cuando se acude al mercado financiero hay que conocer cuáles son las necesidades de tesorería para iniciar y consolidar la actividad, cuál va a ser nuestra capacidad de endeudamiento y haber previsto un plan de cómo se va amortizar dicho endeudamiento en varios escenarios (cantidades y plazos a devolver). De esta forma se puede valorar cuál es el mejor producto financiero que se adapta a las necesidades de la empresa.

A la hora de elegir el producto financiero se ha de valorar básicamente: el tipo de interés a pagar, los plazos de amortización, los avales o garantías exigidos, los gastos y comisiones asociados y el tiempo que tardan en concederlo.

Financiación sin avales

La financiación sin avales es la adecuada para la creación de empresas que no cuentan con la capacidad de hacer frente a avales y garantías que solicitan las

entidades financieras para asegurarse la devolución o amortización de la financiación concedida.

Microcréditos

Los bancos los conceden de forma ventajosa, suelen ser de pequeño importe, van dirigidos a la creación o inicio de alguna actividad como autoempleo o creación de microempresas, van enfocados normalmente a autónomos o colectivos desfavorecidos y se rigen con criterio social (no sólo por criterios económicos, sino que persiguen un fin social). Los tipos de intereses son fijos y bajos, se suelen conceder periodos de carencia en la amortización, no suelen tener comisiones asociadas, las amortizaciones suelen ser cuotas fijas entre 300 y 400 euros mensuales.

Estos microcréditos cuentan con avales morales que suelen ser las entidades locales ante los programas de financiación social de algunas entidades de crédito. Dada la alta morosidad que se ha producido durante los dos últimos años la concesión de estos créditos se ha ralentizado.

La Agencia Local de Desarrollo actúa como avalista moral antes entidades financieras concertadas que cuentan con alguna línea de financiación para la creación de nuevas empresas. Existen además, otras entidades como el Instituto de la Mujer, Instituto de Crédito Oficial, Instituto de Juventud (INJUVE) que depende del Ministerio de la Igualdad, que también tienen programas destinados a financiar nuevos emprendedores/as

Sociedades de Garantía Recíproca

La Sociedad de Garantía Recíproca (S.G.R.) es una Entidad Financiera constituida por pequeños y medianos empresarios (PYMES), con el fin de facilitar su acceso al crédito y mejorar sus condiciones generales de financiación. Para conseguir estos objetivos, la S.G.R. desarrolla un conjunto de funciones que se pueden sintetizar en:

- Garantías y avales
- Negociación de líneas financieras
- Canalización y tramitación de subvenciones

- Información y asesoramiento financiero
- Formación financiera

Dichas sociedades avalan a las PYMES frente a las Entidades bancarias con las que suelen tener convenios, y las empresas consiguen préstamos a largo plazo y a un interés menor que el de mercado.

Casi todas las comunidades autónomas cuentan con estas sociedades, la dirección web en la Comunidad Valenciana es www.sgr.es. Para encontrarlas en las distintas comunidades podemos acceder a la dirección: www.cesgar.es

Financiación con avales

La financiación con avales es la forma más usual de financiación donde las entidades financieras exigen alguna garantía, que puede ser de tipo personal (nóminas, declaraciones de renta,...) o de tipo real (hipotecas sobre locales, terrenos...)

Préstamos

Los préstamos son aquellos en los que la entidad financiera entrega a su cliente (persona física o jurídica) una cantidad de dinero pactada y se formaliza un contrato en el que el cliente se compromete devolver dicha cantidad más otra cantidad por el precio de dicho préstamo (intereses, que pueden ser fijos o variables) en un plazo de tiempo determinado. En el contrato de préstamo se establece un calendario donde aparecerán las cantidades de amortización de capital (devolución del dinero prestado) y las cantidades a pagar en concepto de intereses, ambas cantidades son las cuotas a pagar. En el contrato también aparecerán el resto de condiciones como comisiones de formalización, estudio, apertura, comisiones de cancelación.

Los préstamos se solicitan normalmente para financiar inversiones en activos fijos (inversión inicial en construcciones, maquinaria, o ampliación del negocio). También se

ha de tener en cuenta las necesidades de financiación del circulante: compras de materiales y otras existencias a la hora de solicitar el préstamo.

Para la solicitud del préstamo la entidad financiera determinará la documentación necesaria para llevar a cabo dicha petición. La devolución del préstamo normalmente es a medio o largo plazo.

En el caso de un préstamo hipotecario el contrato se ha de formalizar con escritura pública e inscribirse en el Registro de la propiedad y abonar el impuesto de Actos Jurídicos que supone un 1% del total de préstamo, incluyendo todos sus costes.

Créditos

Los créditos son los productos financieros que nos concede una cantidad de efectivo del que podemos disponer o no según nuestras necesidades financieras. Suelen ser a corto plazo y para financiar activos corrientes. Los intereses a pagar se establecen normalmente sobre el capital dispuesto. Se establece un vencimiento en el que hay que devolver el capital dispuesto, normalmente a un año, sin que normalmente no existan cuotas a pagar periódicamente.

También existen costes de comisiones por apertura, disponibilidad, exceso y cancelación anticipada.

Normalmente la garantía que se exige es personal, sin comprometer un activo en concreto.

Suelen ser adecuados para cubrir necesidades puntuales de tesorería.

Descuento comercial

El descuento comercial es aquel contrato que se realiza con la entidad financiera y que permite que se pueda descontar efectos comerciales, como son las letras de cambio y los pagarés de empresa. Dichos efectos tienen un vencimiento de cobro aplazado, de forma que con la negociación la entidad financiera adelanta el importe a cobrar a cambio de una comisión por el cobro y el pago de unos intereses por el tiempo que media entre el pago anticipado y el plazo de vencimiento.

En el contrato se establece el límite en el vencimiento de efectos, y un límite en el riesgo total (cantidad máxima en importe monetario que se puede negociar).

Factoring

El factoring consiste en que una empresa especializada o entidad de crédito adquiere las facturas a una empresa cliente. La entidad de crédito asume el riesgo de insolvencia y se encarga del cobro a cambio de una comisión. El titular del derecho de cobro cede en firme a la entidad financiera y a corto plazo el crédito. Cobra de inmediato el crédito, pagando a cambio el coste de la operación de factoring.

El factoring releva al empresario de la tarea de estudio de sus clientes y del riesgo de impago, pero también hay que contar con su mayor coste de asegurar ese riesgo.

La empresa de factoring no acepta cualquier tipo de factura comercial, dependerá de la cuantía y de la calidad de los clientes en general. El factoring puede ser de dos tipos:

- Factoring sin recurso: se adquieren los créditos de la empresa contra sus clientes sin posibilidad de recurso contra el cedente de la entidad de factoring. Es decir, en caso de impago de nuestros clientes finales, no podrían recurrir a nosotros. Las comisiones son más elevadas que en el factoring con recursos.
- Factoring con recurso: Sí que existe posibilidad de recurso contra el cedente de la entidad de Factoring.

Leasing

El leasing consiste en establecer un contrato de alquiler con opción de compra entre el arrendatario y la empresa de Leasing, de forma que el arrendatario va pagando unas cuotas de arrendamiento durante el tiempo e interés convenido, y la empresa de Leasing cede el uso del bien a su cliente en subarriendo.

En el contrato de leasing se pacta una opción de compra, de forma que al final de leasing el bien pasa a ser propiedad del cliente de leasing.

Suele aplicarse para la adquisición de activos fijos: maquinaria, mobiliario, edificios y construcciones (leasing inmobiliario).

Se financia el 100% de la operación, incluido el IVA. Son contratos flexibles, adaptables al usuario y a largo plazo (normalmente 5 años para bienes muebles y 12 para inmuebles).

En las cuotas se paga el coste del bien, más los intereses, gastos de administración, impuestos, y el beneficio del arrendador.

Renting

El renting consiste en establecer un contrato de alquiler de bienes de equipo a largo plazo, por el cual el usuario dispone de los bienes y percibe servicios relacionados con el correcto funcionamiento de los mismos.

Se financian principalmente elementos de transporte y equipamiento informático.

No incluye opción de compra y se registra en la contabilidad como un gasto, por lo que deduce en el impuesto de sociedades.

En el contrato se establecen unas cuotas que se pagan periódicamente y que pueden incluir conservación, reparaciones, seguros, asistencia jurídica... Los precios suelen ser ventajosos.

Se utilizan bienes normalmente durante su vida útil, de forma que la empresa se ahorra por ejemplo incurrir en coste de renovar su inmovilizado, se reducen trámites administrativos como contratar seguros, impuestos de adquisición, etc.

Los pagos periódicos facilitan la previsión de tesorería y de liquidez.

Recursos Estatales

Instituto Oficial de Crédito ICO.

El ICO ofrece préstamos a largo plazo con un tipo de intereses preferencial para emprendedores, autónomos y PYMES. Los tramitan con sus entidades financieras colaboradoras. Para mayor información en la dirección de correo <http://www.ico.es> También existen programas de financiación directa.

ENISA. Empresa Nacional de Innovación

ENISA es una empresa de capital público adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio que utiliza como instrumento básico de financiación de PYMES el préstamo participativo que se caracteriza por un tipo de interés variable en función de la actividad de la empresa que lo recibe e intereses deducibles fiscalmente.

AXIS Participaciones Empresariales

Gestiona fondos de Capital Riesgo y los fondos FOND-ICO Y EURO-ICO.

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial.

Cuenta con financiación a nivel nacional e internacional.

Comunidades Autónomas

Las CCAA cuentan con competencias propias para apoyar a las empresas en su financiación y gestionan algunos programas estatales y comunitarios.

En la comunidad Valenciana tenemos:

- Instituto Valenciano de Finanzas IVF: (www.gva.es/IVF) Empresa pública adscrita a la Consejería de Economía, Hacienda y Empleo. Su finalidad es favorecer la financiación a empresas para mejorar su competitividad y creación de empleo.
- IMPIVA.-Instituto de la Pequeña y mediana Industria desarrolla políticas orientadas a fomentar la innovación tecnológica en las PYMES.

Es aconsejable acudir a la página Web de la Asociación de Jóvenes empresarios de la provincia de Alicante (<http://www.jovempa.org/>) donde se ha publicado una guía empresarial sobre financiación y productos financieros.

Subvenciones y ayudas económicas

Los gobiernos u Organismos Públicos a través de un Programa de Subvenciones puede dotar a las empresas o determinados colectivos de fondos monetarios a fondo perdido (sin devolución) o a muy bajo coste. Se realizan transferencias de fondos públicos en efectivo para la promoción económica y promoción de empleo (creación de empresas, contrataciones de personal, inversiones, o relanzar nuevos productos o actividades de investigación, se pueden obtener préstamos a bajo tipo de interés por convenios entre el Sector Público y entidades financieras, se facilita la adquisición de equipos y bienes a condiciones más ventajosas que las de mercado. También ofrece otras ayudas como pueden ser utilización de infraestructuras y servicios públicos de forma gratuita o a bajo coste (cesión de terrenos o locales para desarrollar la actividad, apoyo a empresarios mediante avales y garantías), y también ventajas fiscales (exoneraciones de impuestos, desgravaciones y bonificaciones en la seguridad social, exenciones arancelarias).

Las subvenciones pueden provenir de autoridades Comunitarias, Estatales, de Comunidades Autónomas o locales. La gestión de las subvenciones puede ser cedida a entidades financieras, asociaciones, fundaciones o entidades locales.

¿Dónde obtener información de las subvenciones existentes?

Para obtener información sobre las subvenciones y los estos organismos que las gestionan, es recomendable realizar un primer acercamiento consultado sus páginas Web.

Algunos organismos públicos y otras entidades estatales que gestionan las subvenciones son:

- **Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX):** Gestiona ayudas económicas destinadas a las empresas exportadoras españolas además de

desarrollar ayudas de tipo técnico, búsqueda de mercados, participación en mercados y ferias.

- **Dirección General de Política de la PYME:** depende del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Desarrolla programas como: Apoyo a la Innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas “InnoEmpresa”, Apoyo a Jóvenes Empresarios Innovadores (JEI), Apoyo a Centros Tecnológicos, Constitución de Empresas por Internet.
- **Instituto de la Mujer:** dependiente del Ministerio de Igualdad, pone distintas ayudas al alcance de mujeres españolas para favorecer su acceso al empleo.

Las Comunidades Autónomas disponen también de programas propios de ayudas y subvenciones. Ejemplos de dos comunidades cercanas:

En la Comunidad Valenciana se gestionan desde las siguientes instituciones públicas:

- **Consejería de Hacienda, Economía y Empleo:** dispone de programas de ayudas e incentivos, como la financiación mediante subvenciones destinadas a incentivar industrias instaladas en zonas de promoción económica con el fin de desarrollar comarcas desfavorecidas, y líneas de financiación destinadas a fomentar el empleo estable y la mejora en las condiciones de trabajo.
- **Instituto de la Pequeña y Mediana Industria** de la Generalitat Valenciana (IMPIVA): Entidad pública dependiente de la Consejería de Industria, Comercio e Innovación. Desarrolla distintos programas de subvenciones destinados a fomentar la innovación tecnológica en PYMES.
- **IVEX Instituto Valenciano para la Exportación:** Desarrolla programas de apoyo a la internacionalización de las empresas valencianas

En la Región de Murcia se gestionan desde las siguientes instituciones públicas:

- **Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO):** Ente público cuyo objetivo es favorecer el desarrollo económico regional mediante la creación de riqueza y empleo, promoviendo políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

- **La Consejería de Empleo y Formación** establece subvenciones a fondo perdido para cubrir los gastos de funcionamiento de organizaciones de empresas y cofinanciación de fondos europeos destinados a la creación de puestos de trabajo estables.

También existen, a nivel local, distintas Asociaciones que nos informan y guían a través de asesoramiento técnico de forma gratuita. En la Comunidad Valenciana destacan:

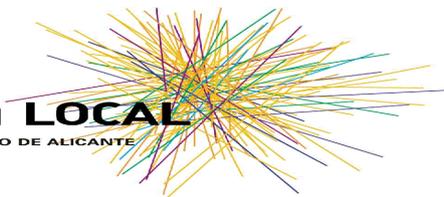
- **Agencia Local de Desarrollo Económico y Social de Alicante.**
- **JOVEMPA.-Asociación de Jóvenes empresarios de Alicante.**
- **FEVES.-Asociación empresarial que agrupa a las Sociedades Laborales.**
- **FEVECTA.-Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado.**
- **Cámara Oficial de Comercio de Alicante o Valencia**

Subvenciones de carácter general para el 2010

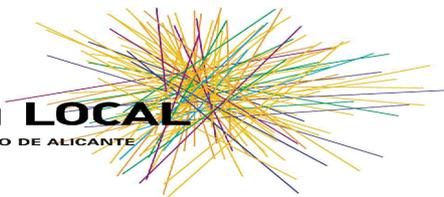
En este cuadro se recogen las subvenciones de carácter general más importantes que se han convocado para el 2010 y que suelen ser convocadas con carácter anual

NOMBRE	OBJETO	SOLICITANTES	PLAZO DE PRESENTACIÓN	¿DÓNDE DIRIGIRSE?
Programa de subvenciones de empleo público para el ejercicio 2010. Salario Joven	Contratación de jóvenes desempleados para que colaboren en la ejecución de obras y servicios de interés general y social, siendo a su vez un medio de que estos jóvenes adquieran la formación teórica y práctica necesaria para el desempeño de un	- Corporaciones locales o entidades de ella dependientes o vinculadas, dentro del ámbito territorial de la C.V. - Los órganos de la administración de la Generalitat, y en su caso, sus entidades autónomas, a través de los órganos de la administración a la que estén adscritas, y las universidades	20 días naturales desde el 5/02/10	SERVEF

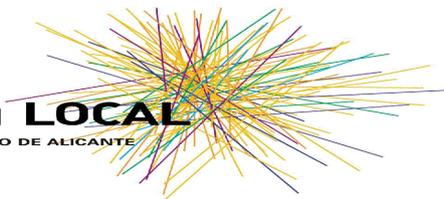
	<p>puesto de trabajo adecuado a su formación previa.</p>	<p>públicas, que gocen de capacidad técnica y de gestión suficientes para la ejecución del correspondiente proyecto.</p>		
<p>Ayudas a la contratación indefinida inicial de: jóvenes, mujeres, mayores de 45 años y parados de larga duración (Programa de Fomento de Empleo Estable) para el ejercicio del 2010.</p>	<p>Elevar el nivel de ocupación de carácter estable desde el inicio de la relación laboral de desempleados inscritos en los centros SERVEF pertenecientes a colectivos con mayores dificultades para acceder a un empleo de estas características.</p>	<p>En calidad de empleadoras: Las empresas, cualesquiera que sea su forma jurídica, las personas físicas y las entidades privadas sin ánimo de lucro, con ámbito en la C.V., que concierten los contratos subvencionables para su ejecución exclusiva en centros de trabajo radicados en dicha Comunidad.</p>	<p>Hasta el 30 de septiembre de 2010</p>	<p>SERVEF</p>
<p>Solicitud de ayudas a las empresas calificadas como I+E. Fomento del Empleo dirigido a emprendedores para el ejercicio 2010</p>	<p>Establecer un programa de incentivos y ayudas económicas destinadas a favorecer la generación del empleo en la C.V. a través de empresas calificadas como I+E.</p> <p>Se podrá solicitar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Subvención financiera - Subvención de apoyo a la función gerencial - Subvención por asistencia técnica para la contratación de expertos técnicos de alta cualificación - Subvención por contratación indefinida 	<p>Los proyectos empresariales y empresas calificados como I+E.</p>	<p>Las solicitudes podrán presentarse en el plazo máximo de un año desde que inició la actividad de la empresa , y en todo caso, hasta el 30 de septiembre de 2010</p>	<p>SERVEF</p>



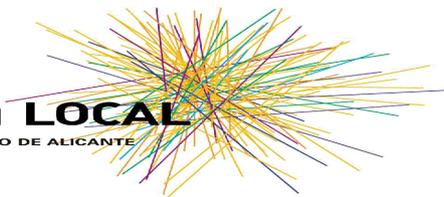
	- Subvención para cooperativas y sociedades laborales			
Apoyo a la contratación indefinida de trabajadores con discapacidad en empresas ordinarias (Fomento del Empleo Estable).	Favorecer la contratación indefinida de los trabajadores con discapacidad en el mercado ordinario de trabajo y la adaptación de los puestos de trabajo de este colectivo	En calidad de empleadores: Cualquier empleador, con ámbito de actuación en la C.V., que concierten los contratos subvencionables para su ejecución en centros de trabajo radicados en dicha Comunidad.	Hasta el 30 de septiembre de 2010. Las solicitudes deberán presentarse en el plazo máximo de dos meses siguientes a la fecha en que se efectúe la contratación objeto de dicha ayuda	SERVEF
Ayudas destinadas a la mejora de la calidad y competitividad de la pequeñas y medianas empresas comerciales	Financiar las actuaciones que realicen, en la C.V., las pymes comerciales para mejorar su posición competitiva, mediante la modernización de sus establecimientos, la adquisición de equipamiento e incorporación de nuevas tecnologías y técnicas de gestión en los establecimientos comerciales.	Las Sociedades Mercantiles y los empresarios individuales, calificados como pymes o microempresas, que ejerzan o vayan a ejercer la actividad comercial o de prestación de servicios en la C.V. en alguno de las siguientes secciones, grupos y clases de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas: <ul style="list-style-type: none"> - Sección S. 96.01 - Sección G, excepto: <ul style="list-style-type: none"> 45.1 45.2 46.1 46.2 46.35 46.46 46.6 46.71 46.72 46.75 46.76 46.77 46.9 47.26 47.3 47.73 47.8 y 47.9 	Hasta el 28 de febrero de 2010	CONSELLERIA DE INDUSTRIA, COMERCIO E INNOVACIÓN



<p>Solicitud de ayudas a trabajadores desempleados que se constituyan en trabajadores autónomos (Fomento del Empleo dirigido a emprendedores)</p>	<p>Establecer para el año 2010, incentivos y ayudas económicas destinadas a favorecer la generación del empleo en la C.V. a través de la promoción del empleo por cuenta propia.</p>	<p>Las personas desempleadas, inscritas como demandantes de empleo en el correspondiente Centro Serverf, que se constituyan en personal autónomo o profesional durante el año 2010.</p> <p>El personal trabajador autónomo o profesional que contrate su primer trabajador fijo.</p>	<p>Hasta el 30 de junio de 2010</p>	<p>SERVEF</p>
<p>Subvenciones públicas destinadas al fomento del empleo protegido para personas con discapacidad en Centros Especiales de Empleo y enclaves laborales</p>	<p>Establecer un programa de ayudas destinadas a promover y facilitar la integración laboral de personas con discapacidad en el ámbito de la Comunitat Valenciana.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los titulares de los Centros Especiales de Empleo cuya actividad se realice en la Comunidad Valenciana que cumplan con los requisitos establecidos en la presente orden para cada programa de ayudas. 2. Los Centros Especiales de Empleo que cuenten en sus estatutos sociales con la referencia explícita acerca de su carácter de Empresa de Inserción de trabajadores con discapacidad (CEE+I). 3. Las empresas colaboradoras que, de acuerdo con lo regulado en el Real Decreto 290/2004, de 20 de febrero, contraten con carácter indefinido a trabajadores con discapacidad procedentes de un enclave laboral. 	<p>6/03/2010</p>	<p>CONSELLERIA DE ECONOMÍA, HACIENDA Y EMPLEO</p>



Ayudas a la implantación de empresas de la Comunitat Valenciana en el exterior	Ayudas para la implantación de empresas valencianas en el exterior durante el 2010	Las pymes industriales o de servicios con domicilio social o establecimiento principal de producción/prestación de servicios ubicado en la Comunitat Valenciana.	26/02/2010	CONSELLERIA DE INDUSTRIA, COMERCIO E INNOVACIÓN
Ayudas en materia de artesanía para el ejercicio 2010	Establecer el régimen de concesión de ayudas en materia de artesanía, para las acciones que se indicarán, desarrolladas en la Comunitat Valenciana.	Los artesanos individuales, las pequeñas empresas artesanas y los gremios, asociaciones, federaciones y confederaciones de artesanos y Corporaciones de derecho Público cuyo ámbito de actuación sea la Comunitat Valenciana y tengan suficiente representatividad.	5/03/2010	CONSELLERIA DE INDUSTRIA, COMERCIO E INNOVACIÓN
PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO PARA PYMES	Mejorar las capacidades tecnológicas de las empresas, apoyando la generación de conocimientos científicos o técnicos que permitan obtener productos, procesos o servicios de mayor nivel tecnológico y adecuar su oferta a las crecientes exigencias de los mercados.	PYMES con sede social o establecimiento productivo en la Comunitat Valenciana que desarrollen el proyecto en este ámbito geográfico y cuyos proyectos objeto de ayuda estén localizados en dicho territorio.	Anualidad 2010: 11 - Marzo 2010* Anualidad 2011: 17 - Diciembre 2010*	IMPIVA
PROGRAMA DE CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA	Fomentar la diversificación del tejido empresarial de la Comunitat Valenciana apoyando la puesta en	Pequeñas empresas con sede social o establecimiento en la Comunitat Valenciana que tengan la consideración de empresas jóvenes e	Anualidad 2010: 9 - Marzo 2010* Anualidad 2011: 17 - Diciembre 2010*	IMPIVA



	marcha y el mantenimiento de nuevas actividades industriales en el ámbito de la tecnología.	innovadoras.		
Ayudas de acciones colectivas de interés público para entidades asociativas del sector pesquero	Financiar medidas de interés público de mayor alcance que las medidas que emprendan normalmente las empresas privadas, que contribuyan a la consecución de los objetivos de la Política Pesquera Común.	Entidades del sector pesquero extractivo y acuícola, así como de la comercialización y transformación de ámbito nacional o supraautonómico, reconocidas por la Administración General del Estado.	16/03/2010	MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO
Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER 2007-2013)	Reforzar la cohesión económica y social corrigiendo los principales desequilibrios regionales por medio de un apoyo al desarrollo y al ajuste estructural de las economías regionales, incluida la reconversión de las regiones industriales en declive y de las regiones menos desarrolladas, y apoyando la cooperación transfronteriza, transnacional e interregional.	Empresas y ciudadanos, a los cuáles está dirigido los programas de acción y las ayudas de los programas operativos de cada país.	31-12-2013	Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)

Subvenciones y ayudas de las Sociedades Laborales y Cooperativas

Las sociedades Laborales y Cooperativas de Trabajo asociado gozan de las siguientes subvenciones y ayudas a través de la Generalitat Valenciana:

- Ayuda a la incorporación de socios que oscilan entre 5.500€ y 10.000€ destinadas a los siguientes colectivos: menores de 25 años sin empleo fijo anterior, mayores de 45 años, desempleados de larga duración, perceptores de pago único, mujeres en los 24 meses siguientes al parto, discapacitados, personas en exclusión social.
- Subvención Directa a la Inversión mediante ayudas de hasta el 50% para la adquisición de activos fijos nuevos (maquinaria, mobiliario, vehículos industriales, inmovilizados vinculados a nuevas tecnologías de la información y comunicación.
- Subvenciones financieras de intereses de préstamos para la compra de terrenos y edificios ya construidos.
- Asistencia técnica con ayudas del 50% para la gestión empresarial: contratación de directores o gerentes, estudios de viabilidad, informes económicos y auditorias, asesoramiento en gestión empresarial especializada.
- Creación de páginas Web y correo electrónico sin coste para la empresa.
- Derecho a solicitar el 100% del Pago Único por desempleo para destinarlo a la creación de una Sociedad Laboral o Cooperativa de Trabajo. También pueden solicitarlo a los que pretendan constituirse como trabajadores autónomos, con el límite máximo del 40% del importe de la prestación por desempleo pendiente de percibir (a no ser que tenga minusvalía igual o superior al 33%). Algunos de los requisitos para poder acceder al pago único son:
 - Ser beneficiario de una prestación de desempleo y tener pendiente de percibir al menos tres mensualidades
 - No haber usado este derecho en los cuatro años inmediatamente anteriores
 - Acreditar la incorporación como socio trabajador o de de trabajo de forma estable

- Destinar la cantidad percibida a la aportación al capital obligatorio o en el caso de autónomos a la inversión necesaria para desarrollar la actividad
- Iniciar en el plazo de un mes la actividad tras recibir la subvención
- No se podrá volver a percibir prestaciones por desempleo hasta que transcurra un tiempo igual al que capitalizó las prestaciones, ni solicitar el pago único hasta que transcurran con mínimo cuatro años
- La solicitud se efectuará en la Oficina de Empleo
- Bonificaciones de cuotas de la Seguridad Social

Otras fuentes de información

A nivel global también se puede obtener información en las distintas páginas Web disponibles en la red:

- En la página Web de cada Ministerio se da información sobre las subvenciones y ayudas que podemos encontrar relacionadas con la actividad que desarrolle la empresa. Normalmente en la sección de servicios y oficinas virtuales. Por ejemplo, existe una sección de ayudas y subvenciones en las páginas web del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Medio Ambiente, Ministerio de Industria y Comercio. En la página del Ministerio de Política Territorial (www.mpt.es) en su sección de servicios, y de ayudas y subvenciones nos remite a un buscador en el que podemos seleccionar a distintos niveles territoriales y por sectores las subvenciones existentes, indicando el Órgano que las emite, plazos, requisitos.
- En la página <http://www.terra.es/personal2/agrazz/inicio/ministerios.htm> se agrupan los distintos Ministerios y sus direcciones electrónicas que puede ser de utilidad. Esta página también nos remite a los distintos organismos oficiales (INEM, Agencia Tributaria, Instituto de la Mujer, etc) y a las páginas principales de las distintas Comunidades Autónomas (Generalitat Valenciana, Junta Castilla la Mancha, Comunidad Autónoma de la Región de Murcia...).
- En la página de la Generalitat Valenciana (www.gva.es) en su sección de EMPRESAS en el apartado de creación de empresas nos informa sobre

ayudas y subvenciones para creación de empresas, equipamiento de empresas e incentivos para las que ya existen. En su sección de ADMINISTRACIONES nos da información sobre subvenciones y ayudas a nivel de administración local (Turismo, Comercio y Consumo, Empleo y Formación, Servicios Sociales, Medio Ambiente....). En la sección de CAMARAS DE COMERCIO también se enumeran las distintas subvenciones sobre empleo, internacionalización y promoción comercial...

- En la página de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, (<http://www.carm.es>) en su sección por temas informa sobre subvenciones a nivel de administración local, en el sector de Agricultura, Ganadería y pesca, subvenciones en Artesanía y Comercio, subvenciones en Industria y Comercio, subvenciones Juventud, subvenciones en Relaciones Externas, subvenciones en Tecnología e Innovación ..

4. TRAMITES LEGALES

Formas jurídicas

Introducción

A la hora de elegir la forma jurídica más adecuada hay que tener en cuenta:

- **Tipo de actividad que se va a desarrollar.** La legislación obliga a adoptar a determinadas actividades a tomar una forma concreta, por ejemplo las Inmobiliarias han de ser sociedades limitadas o anónimas.
- **Número de promotores.** Para determinadas formas se exige un número mínimo de socios.
- **Capital Social.** Si eres empresario individual no hay que constituir capital. A otras formas se les exige un mínimo de capital y/o que esté inscrito en los estatutos.

- **Responsabilidad Patrimonial frente a terceros.** El empresario individual responde con su patrimonio personal. En otras formas la responsabilidad viene determinada por el capital aportado o la responsabilidad es mancomunada...
- **Requisitos en la constitución.** Hay formas que exigen más requisitos que otras.
- **Necesidades económicas del proyecto y perspectiva de desarrollo.** Dependiendo de nuestras expectativas de crecimiento puede convenir adoptar una forma mercantil, aunque sus trámites sean más complejos
- **Aspectos fiscales.** Las sociedades tributan en el impuesto de sociedades, cuyo tipo es único, los empresarios individuales tributan según el beneficio en el impuesto de la Renta que tiene una escala evolutiva.
- **Régimen de la Seguridad Social.** Hay que valorar los costes que supone y las prestaciones que podemos obtener.

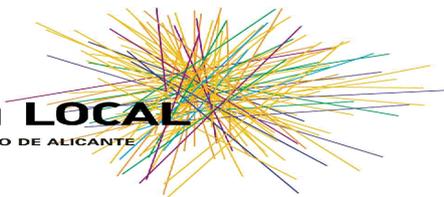
Consejos para elegir la forma jurídica adecuada

- Hay que obtener la máxima información sobre la normativa aplicable a la actividad que se va a desarrollar para evitar problemas futuros que afecten al desarrollo de la misma.
- Hay que tener claro si se quiere desarrollar el negocio de forma individual o se necesita apoyo de otros socios.
- En el caso de ser varios socios pensar qué relación societaria se quiere tener.
- Analizar las ventajas e inconvenientes de cada forma jurídica a la que se puede optar.

Para analizar las distintas formas jurídicas tener en cuenta el siguiente cuadro:

FORMAS JURIDICAS

PERSONALIDAD	FORMA	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD
PERSONAS FÍSICAS	EMPRESARIO INDIVIDUAL	1	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF

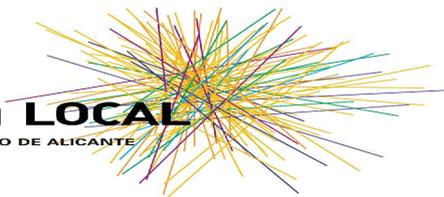


	COMUNIDAD DE BIENES	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF
	SOCIEDAD CIVIL	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF

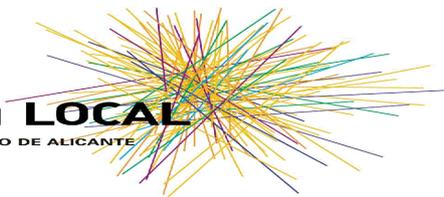
PERSONALIDAD	FORMA	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD
PERSONAS JURÍDICAS	SOCIEDADES MERCANTILES				
	SOCIEDAD COLECTIVA S.C.	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.L.	Mínimo 1	Mínimo 3.005,06 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA S.L.N.E.	Mínimo 1. No superior a 5 en la constitución	Mínimo 3.005,06 € Máximo 120.200 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDAD ANÓNIMA S.A.	Mínimo 1	Mínimo 60.101,21 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDAD COMANDITARIA POR ACCIONES	Mínimo 2	Mínimo 60.101,21 €	Socios colectivos: Ilimitada Socios comanditarios: Limitada	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDAD COMANDITARIA SIMPLE	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Socios colectivos: Ilimitada Socios comanditarios: Limitada	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDADES MERCANTILES ESPECIALES				
	SOCIEDAD LIMITADA LABORAL S.L.L.	Mínimo 3	3.005,06 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL S.A.L.	Mínimo 3	60.101,21 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
	SOCIEDAD COOPERATIVA	Mínimo 3	Mínimo 1.803,04 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades (Régimen Especial)

Ventajas y desventajas

	VENTAJAS
--	-----------------



Persona Física	Empresario individual	-Simplicidad en la tramitación
	Comunidad de Bienes	-Simplicidad y rapidez en su constitución. -Reparto de las cargas fiscales entre sus comuneros.
	Sociedad civil	-Los trámites de formalización son más sencillos que en otras formas jurídicas. -No precisa de gran inversión, sólo necesita el capital mínimo de inversión inicial
Persona Jurídica	Sociedad anónima	- Responsabilidad limitada. -Variadas posibilidades financiación y obtención capital. -Idónea para grandes sociedades con muchos accionistas, donde los pequeños accionistas varían asiduamente y para sociedades de tamaño medio que sin cotizar en bolsa tiene cierto control de sus acciones
	Sociedad cooperativa valenciana	-No necesita un capital mínimo para su constitución -Los socios pueden incorporarse o darse de baja voluntariamente. -Todos los socios participan en los órganos de la sociedad con los mismos derechos. Su objetivo principal es el bien común de los trabajadores y no el beneficio económico. -Es obligatorio destinar anualmente un porcentaje de los beneficios obtenidos al Fondo de Reserva, para garantizar el futuro de la sociedad, y al Fondo de Reserva de Educación y Promoción, para facilitar la formación de los trabajadores. -Permite la capitalización por desempleo -Tienen bonificaciones y exenciones fiscales en el I.T.P. y A.J.D., y en el Impuesto de Sociedades, dependiendo de su calificación como Cooperativas protegidas o especialmente protegidas.
	Sociedad laboral	-Limita la responsabilidad de los socios al Capital aportado a la sociedad. -Los socios trabajadores poseen mayoritariamente el control de la Sociedad. -Es obligatorio destinar anualmente un porcentaje de los beneficios obtenidos al Fondo de Reserva, para garantizar el futuro de la Sociedad. -Permite la capitalización por desempleo. -Tienen bonificaciones y exenciones fiscales por su constitución (ITP y AJD...)



	Sociedad limitada nueva empresa	<ul style="list-style-type: none"> -Limita la responsabilidad de los socios (no administradores) al capital aportado a la sociedad. -Rapidez en su constitución -Tienen ventajas fiscales como aplazamientos sin garantías del Impuesto sobre sociedades durante dos años desde su constitución, cuenta ahorro-empresas, etc. -Exige menos rigor formal en su organización (en convocatorias de juntas, inscripciones registrales, ...), y menor Capital mínimo (3.005 €) que las S.A. -Existencia de una contabilidad simplificada -Constitución de una cuenta ahorro empresa previa al alta de la sociedad con ventajas fiscales similares a la cuenta ahorro vivienda (15% deducción IRPF con un máximo de 9.000 € de aportación anual).
	Sociedad limitada	<ul style="list-style-type: none"> -Responsabilidad limitada de los socios. -Órganos de gestión simples. -Idónea para sociedades pequeñas con escaso número de socios, y menor inversión

		INCONVENIENTES
Persona Física	Empresario individual	<ul style="list-style-type: none"> -Responsabilidad ilimitada personal
	Comunidad de Bienes	<ul style="list-style-type: none"> -Inseguridad jurídica al no existir una Ley específica que las regule. -Responsabilidad ilimitada de cada uno de los comuneros.
	Sociedad civil	<ul style="list-style-type: none"> -La responsabilidad de los socios es ilimitada. De las deudas de la sociedad que ésta no pueda afrontar, responderán los socios con su patrimonio personal.
	Sociedad anónima	<ul style="list-style-type: none"> -Alto capital social. -Compleja organización y administración de sociedad. -Altos costes de constitución. -No recomendada para sociedades familiares por las dificultades de gestión y poca adaptabilidad a cambios financieros bruscos
	Sociedad cooperativa valenciana	<ul style="list-style-type: none"> -La gestión democrática si es mal entendida por algunos socios, puede traer problemas de organización y funcionamiento a la Cooperativa, con lo que este habrá que tratarlo y dejarlo claro desde el principio para evitar futuros problemas.

Persona Jurídica	Sociedad laboral	-No se pueden transmitir las acciones libremente. -Tiene limitada la cantidad de contrataciones de trabajadores indefinidos a realizar
	Sociedad limitada nueva empresa	-No se pueden transmitir las participaciones libremente, se necesita el consentimiento de los demás socios. -Capital sólo mediante aportaciones dinerarias
	Sociedad limitada	-Desembolso total de capital -Límites a transmisibilidad de participaciones y complejos formalismos. -Pocas posibilidades de captación de capital ajeno

Aspectos de las Sociedades Laborales y Cooperativas

Existen dos figuras de sociedades mercantiles que gozan de una serie de ventajas son: las Sociedades Laborales y las Cooperativas de Trabajo Asociado.

- Las sociedades Laborales cuentan con la Asociación empresarial FEVES (www.feves.org) que promocionan, ayudan a la consolidación y defienden este modelo empresarial. Lo definen como un modelo en el que el trabajo y capital encuentran equilibrio. Son sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores.
- Las cooperativas de Trabajo tienen como asociación FEVECTA (Federación valenciana de empresas cooperativas de trabajo asociado) (www.fevecta.coop). Son un tipo de cooperativas que asocian a personas físicas que, mediante la aportación de su trabajo a tiempo parcial o completo, realizan cualquier actividad económica o profesional. Se gestionan de forma democrática, una persona-un voto y la distribución de resultados es en función del trabajo. Su fin no es el máximo lucro, sino el bienestar social.
- Algunas de las ventajas que poseen son: Derecho a solicitar el 100% del Pago Único por desempleo; Orden de ayudas (indicadas en el apartado de Subvenciones); Los socios trabajadores pueden cotizar en el Régimen General de la Seguridad Social y tener derecho a prestación por desempleo en el futuro;

Tienen ventajas en el impuesto de sociedades y en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

Aspectos del Autónomo

Empresario individual o autónomo es aquella persona física que, disponiendo de la capacidad legal necesaria, ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad comercial, industrial o profesional.

Puede ser empresario individual todo aquel que tenga capacidad jurídica general, sea mayor de edad, con libre disposición de los bienes, menor de edad emancipado, o menor de edad en circunstancias especiales siempre que tenga la libre disposición de sus bienes a través de sus representantes legales.

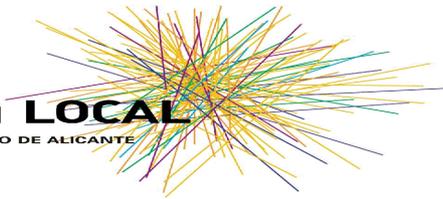
La denominación social es el nombre de la persona física titular del negocio, si bien podrá actuar con nombre comercial que sea diferente al de otros nombres que ya estén registrados. La inscripción debe realizarse en el Registro de Nombres Comerciales en la Oficina Española de Patentes y Marcas

No se necesita escritura de constitución.

La inscripción en el Registro Mercantil será potestativa a excepción del naviero.

Tramites Legales y Administrativos

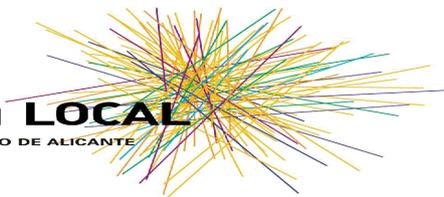
TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN	CONCEPTO	LUGAR	DOCUMENTACIÓN	PLAZO O VALIDEZ
CERTIFICACIÓN NEGATIVA DEL NOMBRE	Certificación acreditativa de que el nombre elegido por la sociedad o cooperativa no coincide con el de	-Sociedades mercantiles: Registro Mercantil Central -Cooperativas: Registro de Cooperativas de la Dirección General de Fomento de la Economía Social	Instancia con el nombre escogido (hasta 3 nombres)	Validez: -Sociedades Mercantiles: 2 meses -Cooperativas: 4 meses



	otra existente			
CALIFICACIÓN PARA SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL Y COOPERATIVAS	Calificación de los estatutos	- Dirección Gral de Cooperativas y SALs, para Coop y Sal de ámbito nacional. - Registros de Cooperativas y Sociedades Laborales de las Comunidades Autónomas.	- Certificación negativa del nombre. - Acta asamblea constituyente. - Proyecto de estatutos. - Relación de promotores.	Plazo: 15 días a partir de su presentación
ESCRITURA PÚBLICA	Acto por el que los socios fundadores proceden a la constitución de la sociedad	Notario	- Certificación Negativa del nombre. - Estatutos.	Validez: inmediata
IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS	Impuesto que grava la constitución de la sociedad (1% del capital social)	Consejerías de Hacienda de las Comunidades Autónomas correspondiente al Domicilio social de la empresa.	- Impreso modelo 600. - Primera copia y copia simple de la escritura de constitución.	Plazo: 30 días hábiles a partir del otorgamiento de la escritura.
CÓDIGO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	Identificación de la sociedad a efectos fiscales	Delegación de Hacienda correspondiente al domicilio social de la empresa	- Impreso modelo 036. - Copia escritura de constitución. - Fotocopia del DNI del solicitante si es socio ó poder notarial del apoderado.	Plazo: 30 días a partir del otorgamiento de la escritura. Validez: 6 meses hasta que se retire la definitiva.
REGISTROS	Publicidad de la situación jurídica mercantil a través de la cual se da personalidad jurídica a la sociedad	- Sociedades Mercantiles: Registro Mercantil provincial correspondiente al domicilio social de la empresa. - Sociedades laborales: Registro de Soc. Lab. De la CCAA que se trate, ó Registro del Ministerio si es a nivel nacional. - Cooperativas: Registro de Cooperativas.	- Primera copia de la escritura de constitución. - Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. - Cooperativas: + 3 copias simples y una autorizada. - SAL: Acreditación Inscripción en el Registro.	Plazo: - Soc. Mercantiles: Dentro del mes siguiente al otorgamiento de la escritura. - Cooperativas: 2 meses desde el otorgamiento de la escritura.

Trámites en Hacienda

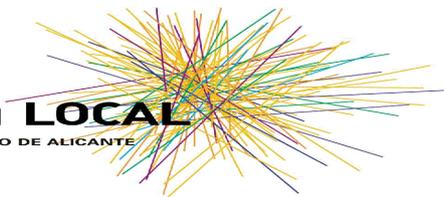
TRÁMITE	CONCEPTO	LUGAR	DOCUMENTACIÓN A APORTAR	PLAZO O VALIDEZ
ALTA EN IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Tributo local que grava el ejercicio de actividades empresariales o	Administración de Hacienda correspondiente al domicilio fiscal de	- Impreso cumplimentado. - D.N.I. para autónomos.	Plazo: 10 días hábiles antes del inicio de la actividad. Validez: 1



	profesionales.	la empresa.	- C.I.F. para sociedades. - D.N.I. del apoderado.	año natural.
DECLARACIÓN CENSAL	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad.	Administración de Hacienda correspondiente al domicilio fiscal de la empresa.	- Fotocopia D.N.I. ó C.I.F. - Alta en el I.A.E.	Plazo: Antes del inicio de la actividad.
LIBROS DE HACIENDA (empresarios individuales y profesionales)	Libros	- Libros Hacienda: Administración de Hacienda correspondiente al domicilio fiscal de la empresa. - Libros IVA: Los registros auxiliares no es necesario sellarlos.	No es necesario presentar los libros físicamente, sólo una comunicación (modelo 04)	Plazo: Entre el cierre del período impositivo y la finalización del plazo de presentación de declaraciones por IRPF.

Trámites en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

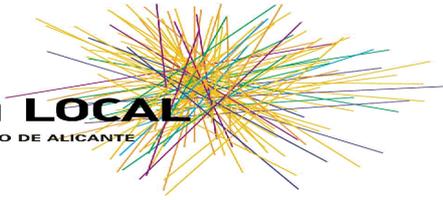
TRÁMITE	A QUIÉN VA DIRIGIDO	LUGAR	DOCUMENTACIÓN A APORTAR
INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA EN LA SEGURIDAD SOCIAL	A empresarios que vayan a contratar trabajadores. Es única por provincia.	Delegación de la Tesorería de la Seguridad Social correspondiente al domicilio de la empresa.	- Copia escritura constitución. - Fotocopia D.N.I. - Contrato de asociación a Mutua de Accidentes de Trabajo.



ALTA EN RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS	Empresarios individuales, Com. de bienes y sociedades. Plazo: 30 días desde el alta en I.A.E.	Delegación de la Tesorería de la Seguridad Social Correspondiente al domicilio de la empresa.	- I.A.E. - D.N.I. - C.I.F.
ALTA EN EL RÉGIMEN GENERAL	Trabajadores por cuenta ajena.	Delegación de la Tesorería de la Seguridad Social Correspondiente al domicilio de la empresa.	- D.N.I. del trabajador. - Fotocopia documento afiliación trabajador.
COMUNICACIÓN DE APERTURA DEL CENTRO DE TRABAJO	Empresas que inicien su actividad. Plazo: 30 días inicio actividad.	Dirección Provincial de Trabajo.	- Datos empresa, centro trabajo, plantilla, actividad.

Trámites en el Ayuntamiento

TRÁMITE	CONCEPTO	LUGAR	DOCUMENTACIÓN A APORTAR	PLAZO O VALIDEZ
LICENCIA DE OBRAS	Licencia ejecución obras y reformas.	Junta Municipal de Distrito Ayuntamiento.	- Presupuesto. - Planos. - Memoria descriptiva	Obras hasta 6 meses después de la licencia.
LICENCIA DE ACTIVIDADES E INSTALACIONES (APERTURA)	Adecuación de las instalaciones a la normativa urbanística.	Junta Municipal de Distrito Ayuntamiento	- I.A.E., D.N.I., C.I.F. - Contrato arrendamiento o propiedad. - Planos, croquis.	La actividad debe comenzar en los 6 meses siguientes a la concesión.



			- Presupuesto.- Si actividad calificada: - Proyecto firmado por Técnico visado por el Colegio.	
CAMBIO DE TITULARIDAD O ACTIVIDAD	Cambio del titular o de la actividad, siempre y cuando haya estado en funcionamiento en los 6 meses anteriores.	Junta Municipal de Distrito Ayuntamiento	- Licencia de apertura. - D.N.I., C.I.F. escritura. - Documento conformidad o transmisión.	La actividad debe comenzar en los 6 meses siguientes al cambio.
ALTA EN TASA DE BASURAS	Impuesto municipal	Junta Municipal de Distrito Ayuntamiento	- D.N.I., C.I.F. escritura.	Anual.

Trámites para el Autónomo y Sociedad Limitada Nueva Empresa

AUTÓNOMO

- Solicitud de licencia de obras: para instalar o hacer reformas u obras. Ayuntamiento.
- Comunicación ambiental (antigua licencia de apertura) para autorizar las instalaciones necesarias para adecuar un local a un uso distinto de la vivienda
- Declaración previa de inicio de actividad modelo 036 que se solicita en Hacienda. (modelo 036 , original y copia DNI)
- Declaración censal de inicio y alta IAE

- Alta en régimen especial de la Seguridad Social (autónomos)
- Comunicación de apertura del centro de trabajo a la Dirección Territorial de Empleo.
- Alta en los registros especiales de la Consellería correspondiente según el tipo de actividad a la que vaya a dedicarse: Consellería de comercio, agricultura, Industria...

En el caso de que se vayan a contratar empleados:

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social y obtención del número patronal.
- Alta de la empresa en el régimen de accidentes de trabajo y enfermedad profesional.

Afiliación de los trabajadores al régimen general de Seguridad Social

SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA

■ DE FORMA TELEMÁTICA

- Acercarse a un punto de asesoramiento, inicio y tramitación (PAIT)
- Cumplimentación del Documento Único Electrónico (DUE)
- Por ordenador se realiza la reserva de la Denominación Social
- Se envía el DUE al notario
- Otorgamiento de la Escritura de constitución
- Solicitud del CIF provisional
- Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Trámites en la Seguridad Social
- Expedición de la Escritura inscrita
- Solicitud del CIF definitivo
- Comunicación de apertura del centro de trabajo

- Sellado de libros de visita
- Licencia de obras
- Comunicación Ambiental
- Alta en los registros especiales de Consellería en cada caso

■ **DE FORMA PRESENCIAL**

- Ingreso bancario del capital social
- Asignación del ID-CIRCE
- Reserva de la denominación social
- Solicitud del CIF provisional. Declaración previa de inicio
- Otorgamiento de la Escritura Pública de constitución
- Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Declaración censal de inicio, alta en el IAE solicitud del CIF definitivo
- Alta en régimen especial de la Seguridad Social
- Comunicación de apertura del centro de trabajo
- Sellado de libros de visita
- Licencia de obras
- Comunicación Ambiental
- Alta en los registros especiales de Consellería en cada caso

Trámites de carácter específico

TIPO DE EMPRESA	TRÁMITE	LUGAR
BARES, CAFETERÍAS, RESTAURANTES Y ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS	Autorización de apertura.	Dirección General de Turismo de las CCAA.
AGENCIAS DE VIAJE	Solicitud del título de licencia.	Dirección General de Turismo de las CCAA.
ACTIVIDADES INDUSTRIALES, TALLERES DE REPARACIÓN, ALMACENES DE SUSTANCIAS TÓXICAS O PELIGROSAS, FABRICACIÓN DE CUALQUIER PRODUCTO.	Registro Industrial.	Dirección General de Industria, Energía y Minas de las CCAA.
MARCAS, PATENTES, NOMBRES COMERCIALES, SIGNOS DISTINTOS,	Registro de la Propiedad Industrial.	Oficina Española de Patentes y Marcas.

MODELOS INDUSTRIALES, RÓTULOS DE ESTABLECIMIENTOS		
PERSONAS FÍSICAS QUE SE DEDIQUEN A INSTALACIONES ELÉCTRICAS, DE GAS, CLIMATIZACIÓN Y DE APARATOS DE PRESIÓN	Carné o certificado.	Dirección General de Industria, Energía y Minas de las CCAA.
ACTIVIDADES DE LA CONSTRUCCIÓN, INSTALACIONES Y/O REPARACIONES ELÉCTRICAS, SECTOR MADERA Y CORCHO Y ACTIVIDADES DE INGENIERÍA Y CONSULTA	Documentación de calificación empresarial.	Dirección General de Industria, Energía y Minas de las CCAA.

5. DIRECTRICES PARA EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Recordando el concepto de empresa, se observa que su creación no es casualidad ni algo que se crea sin un estudio previo que justifique su participación en el entorno social en el que está situada, sino que **satisface** unas necesidades que pueden ser tanto la producción de bienes como la prestación de servicios.

Para poder **desarrollar su papel** en la sociedad y más concretamente en el ámbito económico su labor debe ser eficaz, lo que se consigue con un funcionamiento adecuado a la actividad propia de la organización, esto sólo es posible cuando los elementos que componen la entidad se hallan adecuadamente organizados y utilizados, en las proporciones necesarias y aplicándoles la tecnología precisa al objetivo que persigue la empresa en el desarrollo de su actividad.

Es por ello que el correcto **funcionamiento** de la empresa depende de la aplicación racionalizada y previamente planificada, de acuerdo a las necesidades de producción, que realizan las personas responsables de este aspecto de la entidad.

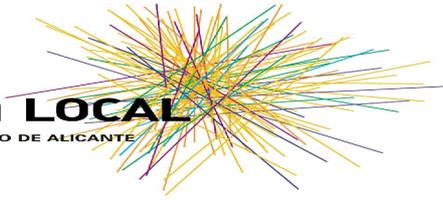
La empresa debe ser considerada como un sistema global compuesto a su vez por varios subsistemas que configuran su estructura y que debidamente organizados y coordinados, obtienen a través de su funcionamiento tanto individual como conjunto, que se desarrolle la actividad para la que fue creada sea la producción de bienes y/o la prestación de servicios.

Para evitar el fracaso de la empresa hay que tener en cuenta:

- Excesivo endeudamiento
- Mezclar la economía familiar con la del negocio, hay que separar las cuentas bancarias personales de las de la empresa.
- No revisar concienzudamente los contratos que se firman: alquiler, préstamos,
- Descuidar la calidad del producto y atención al cliente
- No llevar a cabo un adecuado seguimiento de la marcha del negocio:
 - En cuanto a los proveedores habría que revisar quién ofrece mejor calidad precio e intentar financiarnos a través de ellos
 - Controlar las acciones de marketing de la competencia
 - Si nuestro producto es bueno lo imitarán y entrarán nuevos competidores en el mercado. Hay que tener preparada una respuesta.
 - Seguimiento de la competencia y cambios en el mercado
- Llevar a cabo un proceso constante de formación y reciclaje
- Motivar al personal contratado, tanto económica como moralmente.
- No acudir a ayuda profesional si no es necesario.

Se recomienda utilizar el plan de empresa como herramienta viva de control de la evolución del negocio para:

- Ver como evolucionan las previsiones de producción, ventas, ingresos y gastos, tesorería. Analizar las diferencias y actualizar datos remodelando dichas previsiones



- Ver si la necesidad financiera establecida ha sido la correcta.
- Revisión de la estructura de mercado, analizar los cambios que pueden afectar a nuestra cifra de ventas, tanto de carácter externo (cambios socio-económicos, entrada de nuevos competidores) como interno (nuestro producto se queda obsoleto, ha sido imitado, etc)
- En resumen, tratar de anticiparnos a los riesgos que se puedan producir de excesivo endeudamiento, déficit de tesorería, entrada de nuevos competidores, desfase en nuestro producto,

6. EMPRENDER EN FRANQUICIAS

Franquicias

La franquicia es un sistema comercial o un modo de distribución de un producto o servicio en el que se establece un contrato entre dos personas físicas o jurídicas el FRANQUICIADOR y el FRANQUICIADO. El franquiciador cede, bajo determinadas condiciones y obligaciones especificadas en el contrato para ambas partes, al franquiciado los derechos de uso de su marca, logotipo, derechos de autor, etc, asociados a la fabricación o comercialización de su producto o la prestación de su

servicio, a cambio de un pago inicial (canon de entrada) y consecutivos pagos en relación al volumen de ventas del franquiciado (royalties).

Las obligaciones para el franquiciador son ceder el uso de su marca, transferir el conocimiento y tecnología o técnicas de organización, (know-how) a través de formación y manuales precisos y brindar asistencia técnica o comercial permanente.

Las obligaciones para el franquiciado son formarse adecuadamente, cumplir con los criterios establecidos en los manuales de gestión y calidad, dar un buen uso de la marca, respetar las instrucciones recibidas en materia de precios, calidad, imagen y prestigio, aplicar el sistema comercial señalado por el franquiciador, pagar el canon inicial.

Ventajas para el franquiciador:

- ❖ Puede expandir su negocio rápidamente utilizando un nivel de inversión menor al no tener que abrir sus sucursales.
- ❖ Aumenta la presencia de su marca en el mercado dando una imagen de crecimiento, y cada nueva franquicia supone publicidad adicional y gratuita de la marca.
- ❖ No asume el riesgo empresarial inherente a cada local de su cadena, ya que normalmente el franquiciado es responsable de su explotación.
- ❖ El franquiciador, sigue manteniendo el control de su negocio, mantiene la licencia de su negocio.

Ventajas para el franquiciado

El franquiciado puede aprovechar los conocimientos, experiencia, prestigio y clientela del franquiciador, por lo que:

- Su probabilidad de éxito en el mercado es mayor (el mercado ya existe, sólo hay que ampliarlo). Además se ofrecen productos y servicios en exclusiva.
- El riesgo es mucho menor: se cuenta con la experiencia del franquiciador y disminuyen los errores posibles y los costes de instalación y puesta en marcha.

- Se beneficia de la imagen corporativa de la cadena, por lo que no tiene que invertir en publicidad y tiene la fidelidad de los clientes que cuentan con la seguridad de la marca.
- Tiene un abastecimiento de existencias asegurado a través del franquiciador
- Al poder unirse a otros franquiciadores su poder de compra frente a proveedores es mayor.

Desventajas para el franquiciador

El franquiciador tiene que compartir su negocio con un grupo de comerciantes autónomos corriendo el riesgo de que gestionen mal su negocio o influyan negativamente en su marca.

Desventajas para el franquiciado

Menor beneficio, ya que es compartido. En ocasiones tienen que pagar cánones y royalties muy elevados.

Pierden libertad e iniciativas para organizar su propio negocio ya que está sujeto a las instrucciones del franquiciador.

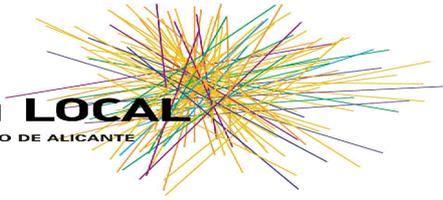
Tipos de franquicias:

De marca comercial y producto, que es semejante a un contrato de distribución, y en el que el franquiciador cede el derecho de usar su marca o nombre comercial y vender el servicio. Ejemplo: embotelladores de coca-cola o venta de automóviles.

Franquicia empresa: el franquiciador concede el derecho de usar marca o nombre, el de vender el producto o servicio y además asistirlo en todos los otros aspectos inherentes al negocio (suministrar manual de operaciones, programas de formación y asistencia, se establecen niveles de calidad estándar). Por ejemplo: panaderías, cosmética, ropa, gimnasios, comida rápida, etc.

Otros aspectos a tener en cuenta:

- Aunque el riesgo es menor con las Franquicias, sigue suponiendo la apertura de un negocio, por lo que a la hora de tomar la decisión de adoptar esta vía hay que hacer la misma valoración que haríamos si se tratara de abrir nuestro negocio, incorporando la franquicia: investigación del mercado, plan de empresa.

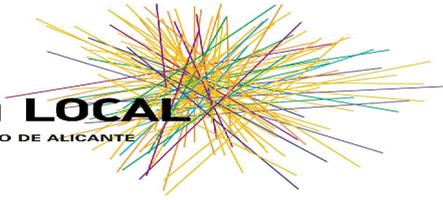


- El contrato de franquicia ha de ser revisado atentamente por el franquiciado y consultar a un experto si es necesario. Habrá que comprobar las condiciones económicas y respaldo que nos proporciona, que formación inicial va a proporcionar, que asistencia técnica y comercial nos va a brindar, que obligaciones tiene en el suministro de aprovisionamientos en cuanto a calidad, tiempo de entrega.
- A la hora de abrir una franquicia se aconseja revisar:
 - Si la marca está registrada.
 - Razón social de la empresa franquiciadora
 - Sucursales y sus direcciones, averiguar cuáles de ellas son franquicias
 - Cuándo inició su actividad, desde cuándo opera como franquicia, qué zona territorial queda por cubrir.
- Según la ley 7/96 de Ordenación del comercio del minorista, con 20 días de antelación a la firma del contrato de Franquicia el franquiciador nos debe haber entregado la siguiente información:
 - Datos principales: empresa y domicilio social, datos del registro de la marca, capital social, socios, fecha de creación de empresa, etapas de su evolución
 - Descripción del sector de la actividad del negocio: datos de mercado, enfoques de viabilidad, perfil del cliente...
 - Contenido y características de la franquicia y su explotación: productos y servicios, exclusividad de suministro, requisitos del local, marketing y publicidad, plan de apertura y puesta en marcha, formación inicial, plan de inversiones, plan de previsión de explotación, etc
 - Extensión de la franquicia: listado de franquiciados, de centros propios, relación de cierres de los últimos ejercicios....
 - Elementos esenciales del contrato de franquicia: derechos y obligaciones de ambas partes, condiciones de renovación y resolución, obligaciones financieras del franquiciado, ámbito de exclusividad territorial, duración contrato.
- En la normativa que regula las franquicias, existen diferentes leyes sobre el comercio que le afectan de forma parcial y tenemos: Real Decreto 419/2006 del 07 de abril que modifica el Real Decreto 2485/ 1998 del 13 de Noviembre.

agencia **LOCAL**



AYUNTAMIENTO DE ALICANTE



APRENDE A EMPRENDER

En el Real Decreto del 2006 se establece que existe un Registro para franquiciadores y los pasos que hay para inscribirse.

7. ORGANISMOS Y ENTIDADES QUE OFRECEN INFORMACIÓN

	DIRECCIÓN EN ALICANTE	CONTACTO	OTROS SERVICIOS QUE PRESTA
AGENCIA LOCAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL	c/San Francisco num. 56	Tlf: 965 230 680 web: www.alicante-ayto.es/emprendedores/home.html	Asesoramiento personalizado sobre: <ul style="list-style-type: none"> ○ Información sobre oportunidades de mercado existentes ○ Tutorías de planes de negocio. ○ Información sobre trámites constitución. ○ Líneas de Financiación. ○ Ayudas y subvenciones. ○ Oficina de promoción empresarial: asesora y tutela los nuevos proyectos empresariales, ofrece información sobre trámites, ayudas, subvenciones y organismos públicos a su servicio.
JOVEMPA	C/Castaños num 6	Tlf: 965 141 707 web: www.jovempa.org	<ul style="list-style-type: none"> ○ Información y asesoramiento en las siguientes materias: Jurídica, Fiscal, Laboral, Patentes y Marcas, Económica, Financiera, Ferias y Exposiciones, Prevención de Riesgos Laborales, Ayudas y Subvenciones, Programas Europeos, Medioambiente, etc. ○ Financiación: Información sobre ayudas y subvenciones existentes, así como posibilidades de acceso a líneas de crédito en condiciones especiales. ○ Programas de Formación para Jóvenes Empresarios: Seminarios, Cursos, Jornadas de Alta Dirección.
SERVEF	Dirección Territorial de Empleo de Alicante. c/ Pintor Lorenzo Casanova, 6	Tlf: 965 932 008 web: www.servef.es	Destaca entre otros servicios: Información y tramitación sobre subvenciones y ayudas de: Formación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Formación Profesional para el Empleo (prioritariamente para trabajadores desempleados) ○ Escuelas Taller (Desempleados menores de 25 años) 2 años / 18 meses de contrato

APRENDE A EMPRENDER

			<ul style="list-style-type: none"> ○ Casas de Oficios (Desempleados menores de 25 años) 1 año / 6 de contrato ○ Talleres de Empleo (Desempleados mayor o igual de 25 años) 1 año contrato <p>Fomento de empleo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Programa de empleo público de interés social ○ Salario Joven ○ Programa de fomento del desarrollo local ○ Fomento del empleo dirigido a emprendedores ○ Fomento del empleo dirigido a discapacitados ○ Fomento del empleo estable y otras medidas de apoyo a la creación de empleo ○ Planes integrales de empleo..... <p>Inserción Laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Acciones de orientación profesional para el empleo y asistencia al autoempleo ○ Programa de atención a empresas (PAE) ○ Itinerarios personalizados de inserción,..... <p>Petición y Tramitación del Pago único de la prestación de desempleo</p>
FEVECTA	C/ Bono Guarner, 6-B Alicante	Tlf: 965 133 853 web: www.fevecta.coop	<ul style="list-style-type: none"> ○ Asesoramiento en materia cooperativa: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tramitación de subvenciones ○ Servicio de adaptación de estatutos ○ Información empresarial y sectorial ○ Asistencia técnica mediante visitas personales. ○ Formación profesional y societaria. ○ Información empresarial de interés para las cooperativas. ○ Elaboración de Estudios y publicaciones dirigidas a la formación, difusión y promoción del cooperativismo.
FEVES	C/ Foglietti, 20 Alicante	Tlf: 965 927 205 web: www.feves.org	<ul style="list-style-type: none"> ○ Atención personalizada y constante a sus asociados en todos los campos relacionados con la gestión empresarial, en materia jurídica, laboral y contable

APRENDE A EMPRENDER

			<ul style="list-style-type: none"> ○ Asesoramiento y apoyo en la creación de nuevos proyectos empresariales a través de la asistencia técnica en todas las áreas de gestión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Análisis de la viabilidad del proyecto empresarial. ○ Forma jurídica que mejor se adapte a las características del proyecto ○ Asesoramiento e información sobre el funcionamiento y organización interna de la sociedad: funciones de los órganos sociales, capital social y socios, derechos y obligaciones de éstos, relaciones con terceros ○ Asesoramiento sobre fuentes de financiación ajena ○ Líneas de apoyo institucional ○ Ayudas y subvenciones públicas ○ Cursos orientados a jóvenes en busca de su primer empleo, en los que se presenta y explica la figura de la Sociedad Laboral como forma de autoempleo ○ Asesoramiento sobre los trámites de constitución de la Sociedad Laboral. ○ Tramitación notarial: minutas, registros, certificaciones ... ○ Inscripción en el Registro Mercantil. o Inscripción en el Registro de Sociedades Laborales. ○ Formalización de Altas en la Seguridad Social. ○ Formalización de contratos de trabajo. o Solicitud del Pago Único de la Prestación por desempleo. ○ Apoyo en la tramitación de Ayudas y Subvenciones públicas.
PROP EMPRENDEDORES	Rambla de Méndez Núñez, 41 (Torre de la Generalitat Valenciana) Alicante	www.propemprendedores.com	<ul style="list-style-type: none"> ○ Asesoramiento previo a la creación de la empresa, en el que se informa y asesora de aspectos mercantiles, fiscales y laborales que afectan a la actividad empresarial. ○ Asesoramiento en la elaboración de un plan de empresa. ○ Asesoramiento en la forma jurídica que más de adecúa al proyecto empresarial. ○ Tramitación de toda la documentación administrativa necesaria para la puesta en marcha de una empresa. ○ Formación: cursos gratuitos sobre las diferentes áreas funcionales de una empresa, tanto para su aprendizaje inicial como para el reciclaje profesional.

APRENDE A EMPRENDER

<p>CÁMARA DE COMERCIO DE ALICANTE</p>	<p>Explanada de España, 2 Alicante</p>	<p>Tlf: 965 148 655 web: www.camaralicante.com</p>	<p>Información sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ economía en Alicante: panorámica, coyuntura económica, informes, monográficos ○ Creación de empresas, Empleo, Comercio, Turismo, Industria y Artesanía, otros servicios ○ Formación: Master y Postgrados, Oferta formativa 2010, Formación en centros de trabajo , Prácticas no laborables, Creación y consolidación de empresas. ○ Iniciativas de promoción internacional, Apoyo a la exportación, Programas y proyectos europeos, Próximos eventos y últimas noticias, Tramitación de documentos ○ Programas, información y subvenciones sobre innovación y TICS(tecnologías de la información y comunicación) ○ Subvenciones, financiación y novedades legislativas ○ Medio ambiente: subvenciones, legislación, empresas del sector.....
<p>INSTITUTO VALENCIANO DE LA JUVENTUD (IVAJ)</p>	<p>Rambla de Méndez Núñez, 41 (Torre de la Generalitat Valenciana) Alicante</p>	<p>Tlf: 966 478 113 web: www.ivaj.es</p>	<p>Entre sus principales funciones están la defensa de los derechos de los jóvenes, el apoyo a sus procesos de emancipación, la promoción sociocultural de la juventud, el fomento de la participación y el asociacionismo juvenil y el desarrollo de las actividades de tiempo libre, del turismo y de los intercambios juveniles.</p> <p>El IVAJ realiza y gestiona de forma autónoma un conjunto de programas y actuaciones que abarcan tanto la concesión de ayudas y subvenciones (Eurocursos, alquiler de vivienda, creación de empresas, fomento del asociacionismo y del voluntariado) como el mantenimiento de residencias juveniles, albergues y campamentos, así como la organización de campos de trabajo; la realización del programa de Formación de Animadores Juveniles y del de Creación de Empresas Jóvenes</p>
<p>INSITITUTO DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA VALENCIANA (IMPIVA)</p>	<p>C/ Churruca, 29 Alicante</p>	<p>Tlf: 965 934 434 web: www.impiva.es</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Programas de apoyo a empresas y entidades públicas y privadas sin ánimo de lucro que prestan servicios a las pequeñas y medianas empresas en los ámbitos de: Tecnología e I+D, Desarrollo y creación de empresas, Diseño, Calidad y medio ambiente, Organización y gestión, Formación, Cooperación tecnológica ○ Promueve una red de infraestructuras de servicios técnicos de apoyo a las pymes: Institutos Tecnológicos: asistencia tecnológica, Centros Europeos de Empresas e Innovación: apoyo a la creación de proyectos empresariales innovadores ○ Colabora con las asociaciones empresariales en el desarrollo de las acciones estratégicas previstas en los Planes de Competitividad ○ Colabora con entidades públicas (Universidades, Institutos Universitarios, Centros Públicos de Investigación, Cámaras de Comercio, Colegios profesionales, Agencias de Desarrollo Local,) y privadas (Escuelas de Negocios, Asociaciones, Fundaciones y Clubes

APRENDE A EMPRENDER

			<p>empresariales) para generar y transferir resultados de investigación, conocimiento y capacidades de gestión empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Colabora con el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio para coordinar actuaciones y facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas valencianas a los programas y servicios de: <ul style="list-style-type: none"> ○ CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) ○ Dirección General de Política de la Pyme y sus sociedades dependientes: Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño y la Innovación (DDI), y Empresa Nacional de Innovación (ENISA). El IMPIVA gestiona en la Comunidad Valenciana el Programa INNOEMPRESA (2007-2013) ○ Oficina Española de Patentes y Marcas. A través del IMPIVA se accede a las bases de datos de la OEPM y pueden realizarse todos los trámites registrales de derechos de propiedad industrial. ○ Desgravación fiscal por inversión en I+D+I. El IMPIVA está reconocido por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC) como entidad certificadora de inversiones en I+D+I para la aplicación de las medidas de desgravación fiscal. ○ Participa y coordina la participación de empresas y otras entidades de la Comunidad Valenciana en programas de la Unión Europea. ○ Información sobre las líneas de subvenciones 2010
<p>SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA</p>	<p>C/ Ramón y Cajal, 6 Alicante</p>	<p>Tlf: 965 982 072 web: www.sgr.es</p>	<p>a Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana (S.G.R.) es una Entidad Financiera constituida por pequeños y medianos empresarios (PYMES), con el fin de facilitar su acceso al crédito y mejorar sus condiciones generales de financiación. Para conseguir estos objetivos, la S.G.R. desarrolla un conjunto de funciones que se pueden sintetizar en :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Garantías y Avaes · Negociación de líneas financieras · Canalización y tramitación de subvenciones. · Información y Asesoramiento Financiero. · Formación Financiera.

APRENDE A EMPRENDER

			<p>La S.G.R. cuenta con dos tipos de socios: Protectores y Partícipes. Son socios Protectores las instituciones que participan en el capital de la S.G.R., ayudando al cumplimiento de su objetivo social. Actualmente ascienden a 53; entre ellos destaca la Generalitat Valenciana.</p> <p>Son Socios Partícipes las Pymes, a cuyo favor puede la S.G.R. prestar garantía y asesoramiento. Actualmente, hay más de 8.000 Pymes asociadas.</p>
CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS INNOVADORAS (CEEI)	<p>C/ Ronda Vall Uxó, 125 Elche</p> <p>Plaza Emilio Sala, 1-2ª planta, Alcoy</p>	<p>Tlf: 966 661 017 web: www.ceei-elche.com</p> <p>965 541 666 web: www.ceei-elche.com</p>	<p>Los Centros Europeos de Empresas Innovadoras apoyan tanto la creación de nuevas empresas como la diversificación de las existentes, que aportan una actividad innovadora a la zona en la que se ubican. En la actualidad se encuentran en funcionamiento cuatro CEEI, en las localidades de Alcoy, Castellón, Elche y Valencia. Destaca:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Asesoramiento en marketing, gestión, calidad y planificación estratégica. ○ Ayuda para la internacionalización y apertura de nuevos mercados ○ Ayuda para la búsqueda de financiación básica y nuevas formas de obtención de recursos (business angels, capital riesgo) ○ Detección de oportunidades de negocio. ○ Soporte a la cooperación entre empresas ○ Fomento de la innovación y diversificación empresarial. ○ Asistencia y participación en proyectos de ámbito regional, nacional y europeo.
SERVICIO TERRITORIAL DE COMERCIO DE ALICANTE	C/ Churruca, 29 Alicante	Tlf: 012 web: www.gva.es	<p>Entre sus funciones :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Dar de alta en el registro a todos aquellos comercios con establecimiento, tanto los situados en locales independientes como los que se hallan en mercados municipales, galerías, centros comerciales, etc. ○ En determinadas circunstancias y de forma excepcional resultará, tanto justificada como conveniente, la autorización de apertura de establecimientos de un determinado ramo y/o ámbito territorial, con el fin de atender adecuadamente circunstancias singulares en la demanda de los consumidores y usuarios. ○ Obtención y renovación del Documento de Calificación Artesana (DCA), y alta en el Registro

APRENDE A EMPRENDER

			<p>Artesano (Carné de artesano).</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Denunciar alguna infracción a la Ley de Comercio y normativa comercial
CONSELLERIA DE ECONOMÍA, HACIENDA Y EMPLEO	C/ Churruca, 25 Alicante	Tlf: 012 web: www.gva.es	<p>Información general sobre trámites y ayudas, publicaciones, normativa, modelos a utilizar, administración electrónica....</p> <p>Economía : fondos europeos, Análisis económico regional, PAVACE (pacto valenciano por el crecimiento y empleo)Fondo social europeo.....</p> <p>Empleo: Seguridad laboral, Relaciones laborales, Subvenciones, Subcontratación...</p> <p>Hacienda: Beneficios fiscales, Certificados IRPF, Presupuestos anuales, Portal tributario.....</p>
INSTITUTO DE LA MUJER	Avenida Oscar Esplá, 33 entresuelo Alicante	Tlf: 965 929 748 web: www.gva.es (Conselleria Bienestar Social)	Ayudas y Subvenciones para las mujeres emprendedoras
INSTITUTO VALENCIANO DE FINANZAS (IVF)	Plaza de Nápoles y Sicilia, 6 Valencia	www.ivf.es	<p>Líneas destinadas a la financiación empresarial de la comunidad valenciana mediante la creación de instrumentos destinados a la financiación de inversiones que incrementen la productividad y la competitividad de las empresas, así como la creación de empleo y, en definitiva, el crecimiento económico y social de la Comunitat Valenciana.</p> <p>Asimismo, dichos instrumentos promovidos desde el IVF, tanto en su modalidad de préstamos directos como la financiación mediante los fondos de capital riesgo, propician el adecuado equilibrio financiero de las empresas a medio y largo plazo.</p>
BANCO DE LA MUJER	C/ Villanueva, 31 Madrid	Tlf: 91 435 47 03 web: www.bancomujer.org	<p>Para mujeres emprendedoras ofrece información:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Asesoramiento empresarial. ○ Financiación ○ Apoyo comercial ○ Educación financiera
INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)	Paseo del Prado, 4 Madrid	Tlf: 900 121 121 web: www.ico.es	El Instituto de Crédito Oficial dispone de diversas Líneas de Financiación cuyo objetivo es impulsar y apoyar las inversiones productivas de las empresas españolas, promover los proyectos de autónomos y pymes y facilitar el acceso al crédito a ciudadanos y familias

APRENDE A EMPRENDER

			<p>Las Líneas de Financiación ICO le ofrecen préstamos con largos plazos de amortización, tipos de interés preferencial y sencilla tramitación, a través de los principales bancos y cajas implantados en España. Las Entidades de Crédito se encargarán de analizar los proyectos y aprobar la concesión de los préstamos</p> <p>Las Líneas de Financiación ICO están destinadas a una amplia variedad de clientes y de actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Emprendedores ○ Autónomos y empresas ○ Internacionalización de las empresas españolas ○ Necesidades de Liquidez ○ Fomento de las inversiones en sectores estratégicos como el turismo ○ Apoyo a actividades específicas: cine, textil y manufacturero, vivienda, etc ○ Impulso de las nuevas tecnologías de la información entre ciudadanos y empresas con el Plan Avanza ○ Aplazamiento de las cuotas de préstamos hipotecarios para particulares con la línea de moratoria hipotecaria.
<p>ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES</p>	<p>C/ Juan Ramón Jimenez, 8 Madrid</p>	<p>Tlf: 91 461 81 94 web: www.franquiadores.com</p>	<p>Reúne a aquellos franquiciadores que desarrollan actividades en España, comprometidos con los principios éticos del sistema de franquicias y que, por ello, se comprometen a cumplir con las normas del Código Deontológico Europeo de la Franquicia.</p>