

Manual de Emprendimiento para Inmigrantes



Índice

1. INTRODUCCIÓN	2
2. EL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE. TIPOS DE EMPRESAS	4
3. GUÍA DE TRÁMITES	6
3.1. Cuestiones Generales	7
3.2. El autónomo. Ventajas e inconvenientes	8
3.3. Situación legal del inmigrante	11
3.4. Trámites generales	14
3.5. La Seguridad Social. El régimen Especial de Trabajadores Autónomos	16
3.6. Recomendaciones	24
4. TRÁMITES PARA HACERSE AUTÓNOMO	28
5. PLAN DE EMPRESA	36
6. ANEXOS:	54
ANEXO 1. La capitalización del desempleo	55
ANEXO 2. Direcciones de interés	57

1.

Introducción



Sebastián Reyna Fernández
Secretario General de UPTA



Eduardo Abad Sabarís
Director Proyecto "Recicla2"



A nadie se le esconde, que hay miles de maneras de emprender en la vida, y el abandono del hogar y la familia, para desplazarse a un país nuevo, como hacen las personas migrantes, es una forma de ello. Ya sea por necesidades profesionales o económicas, por motivos políticos o de guerras, o debido a las ansias de cambio, el migrar es un proyecto emprendedor que cuando finaliza con la llegada al destino obliga al inmigrante a empezar de cero, teniendo así que enfrentarse a nuevos retos que le obligarán a agudizar su instinto emprendedor.

A uno de los mayores retos al que deberá enfrentarse será a la búsqueda de empleo y claro está, que con las circunstancias por las que está pasando la economía de los países receptores de migración, entre los que podemos incluir a España, se antoja un objetivo arduo y difícil.

La alternativa ante la escasez de empleo está en que el inmigrante, emprenda una vez más, y se lance a la creación de su propia empresa. Pero este no es un objetivo fácil, aún más cuando el inmigrante desconoce el mercado, la legislación, las posibilidades que le ofrece su nuevo entorno..., por lo que necesitará del asesoramiento de expertos para que lo guíen en esta nueva "empresa" que es el Emprendimiento.

La Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos de España, en adelante (UPTA España) se ha hecho eco de esta necesidad y ha puesto en marcha con la colaboración de la Secretaría de Estado de Inmigración, ministerio de Trabajo e Inmigración, un proyecto de apoyo de las personas inmigrantes que deseen crear su propia empresa en España.

Dentro de este proyecto, una de las primeras actuaciones ha sido la redacción de este "Manual de Emprendimiento para Inmigrantes" que permitirá a sus lectores conocer las herramientas, organismos y procedimientos de relevancia en el proceso de creación de su empresa en nuestro país, y que desde UPTA España pretendemos, que se convierta en el referente de la población inmigrante a la hora de comenzar a dar forma a esa idea de negocio que tienen en mente.

El "Manual de Emprendimiento para Inmigrantes" hace un recorrido por diferentes aspectos de carácter más general como pueden ser el tipo de negocios que suelen crear, la situación legal a la que se enfrentan, el régimen especial de los trabajadores autónomos (RETA) ...y por otros de carácter más específicos en los que se abordan el plan de empresa y una relación de las diferentes instituciones que les pueden ayudar en el desarrollo de dicho plan así como en la consecución de subvenciones y de los diversos trámites y documentos necesarios para la puesta en marcha del negocio.

Fdo. Sebastián Reyna Fernández
Secretario General de UPTA

Eduardo Abad Sabarís
Secretario de Administración de UPTA

2. El emprendimiento inmigrante.

Tipos de empresas



Emprendedores Inmigrantes

Ser empresario es la opción que eligen los inmigrantes como respuesta a los obstáculos que encuentran en el mercado de trabajo; también los hay que aprovechan unas estructuras de oportunidades favorables (derivadas del conocimiento privilegiado que los propios inmigrantes tienen de su mercado); o es sencillamente una respuesta a una cultura emprendedora que ya existía en su país y que recuperan en España. Sea como fuere, el caso es que los inmigrantes impulsan de forma creciente empresas, aunque todavía en España no es sencillo crear una empresa.

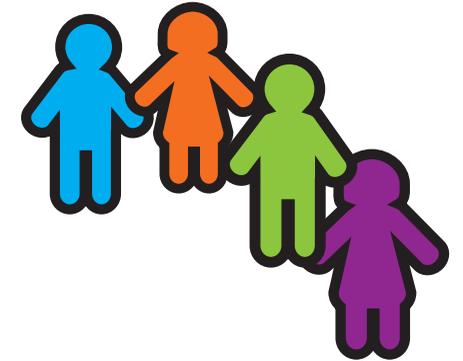
Tipos de empresas de los inmigrantes

El principal tipo de empresas creadas por los inmigrantes son:

- **Empresas de orientación étnica.** Son aquellas que atienden la demanda de productos, símbolos y servicios de las comunidades locales de los inmigrantes. Desde crear un periódico, la distribución de bebidas y alimentos especializados procedentes del país de origen, restaurantes, tiendas de artesanía, terapias alternativas, peluquerías, venta de ropa, etc.
- **Empresas circuito.** Se basan en la necesidad de los inmigrantes en mantenerse en contacto regular con sus familiares y amigos en origen. Ejemplos: locutorios, agencias para el envío de dinero, agencias de viajes, oficinas de importación y exportación, las

cuales suelen instalarse en zonas de alta concentración de inmigrantes.

- **Empresas especializadas en necesidades de la población inmigrante.** En esta categoría se encuentran las empresas y servicios proporcionados por profesionales independientes, inmobiliarias, asesorías jurídicas, etc. orientadas a cubrir necesidades específicas tales como permisos de residencia, trabajo, traducciones...etc.
- **Empresas o negocios generales.** Bares, tiendas de frutos secos, supermercados, fruterías, empresas de construcción, reparación y reformas, consultorías. Con la intención de abarcar más allá de la demanda del mercado inmigrante, buscan desmarcarse de esta orientación y acceder a una mayor parcela del mercado global, atendiendo las necesidades de toda la población española.



3.

Guía de trámites



3.1. Cuestiones Generales

El Inmigrante con interés de emprender un negocio por cuenta propia, tiene que considerar algunos requisitos legales específicos, por no contar con la nacionalidad española.

Según la forma jurídica del negocio

Hay obligación de darse de alta como autónomos según lo indicamos a continuación:

Forma Jurídica	Deben darse de alta como autónomos
Empresario individual	Todas las personas que deseen iniciar una empresa bajo alguna de estas tres formas jurídicas.
Comunidad de Bienes	
Sociedad Civil	
Sociedad Limitada	El administrador de una sociedad. Todos los socios sin funciones de dirección y gerencia con más del 33% del capital. Los socios con funciones de dirección y gerencia con al menos el 25% del capital. Familiares, hasta el 2º grado, cuya suma de capitales supere el 50% del capital.
Sociedad Limitada Nueva Empresa	
Sociedad Cooperativa	Socios con capital superior al 50%. Todos los socios deben darse de alta como autónomos o todos los socios deben estar en el Régimen General. (Cuenta Ajena)

Dentro del contexto de sociedades, exceptuando la Sociedad Cooperativa, pueden ser socios; los extranjeros que no residan en España con el pasaporte como documento de identificación, en el caso que se les dificulte la obtención del NIE.

es que tendría que nombrar un administrador único, o un órgano administrativo, debido a su imposibilidad para darse de alta en la seguridad social y en hacienda.

Las dificultades de crear una sociedad, en la cual el socio mayoritario sea extranjero sin residencia legal en España,

El hecho de ser socio de una empresa en España, no garantiza al extranjero sin residencia legal la regularización de su situación, en el caso que este se quiera quedar a vivir en España.

3.2. El Autónomo. Ventajas e inconvenientes

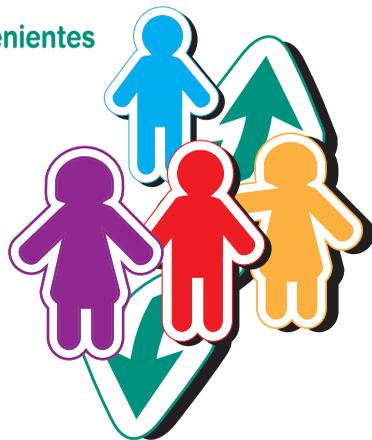


Se define como **autónomo o empresario individual a aquella** persona física que realiza, en nombre propio y por medio de una empresa, una actividad comercial, industrial o profesional.

La legislación básica en lo que al autónomo se refiere se recoge en la Ley del Estatuto del Trabajador Autónomo, aunque en cuanto a su actividad empresarial se rige por las disposiciones generales del Código de Comercio y del Código Civil Español.



Esta figura **implica el control total de la empresa por parte del propietario**, que dirige personalmente su gestión y responde de las deudas contraídas frente a terceros con todos sus bienes (responsabilidad ilimitada), tanto empresariales como personales, sin perjuicio de que **algunos bienes mínimos sean inembargables**. Si se trata de una persona casada, de no existir oposición por parte del cónyuge (en Escritura Pública inscrita en el Registro Mercantil), responderán de posibles deudas los bienes comunes de ambos, que podrán enajenarse o hipotecarse. Los bienes privativos del otro cónyuge sólo podrán obligarse con el consentimiento expreso del mismo.



Es necesario ser mayor de edad, tener libre disposición de sus bienes y ejercer, por cuenta propia y de forma habitual, una actividad empresarial. Se presume que lo es el titular de un establecimiento abierto al público como propietario, arrendatario, usufructuario u otro concepto análogo.

La elección de esta forma jurídica puede estar justificada por motivos fiscales y de simplicidad en la constitución y obligaciones formales, si bien hay que tener presente el alto riesgo que conlleva si se va a hacer una fuerte inversión. Suele ser la forma elegida por los pequeños comercios (pequeñas tiendas) y por lo profesionales (abogados) y oficios (electricistas, fontaneros, etc.).

VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL EMPRESARIO INDIVIDUAL



VENTAJAS

- Es una forma empresarial idónea para el funcionamiento de empresas de muy reducido tamaño.
- Es la forma que menos gestiones y trámites exige para la realización de su actividad, puesto que no hay que realizar ningún trámite de adquisición de la personalidad jurídica.
- Puede resultar más económica, dado que no se crea persona jurídica distinta del propio empresario.



INCONVENIENTES

El empresario responde con su patrimonio personal de las deudas generadas en su actividad.

Si el empresario o empresaria están casados puede dar lugar a que sus actividades alcancen al otro cónyuge, según la clase de bienes:

- Los bienes propios de los cónyuges empresarios quedan obligados a los resultados de la actividad empresarial.
- Los bienes gananciales pueden quedar obligados por consentimiento expreso o por presencia y consentimiento.
- Los bienes privativos del cónyuge del empresario pueden quedar obligados por consentimiento expreso en escritura pública.

El empresario individual tributa por tipos más elevados cuanto mayor es su volumen de renta con tipos impositivos de hasta el 43%, mientras que las sociedades tributan al tipo fijo del 30% sobre los beneficios.

ESPECIAL REFERENCIA AL ESTATUTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO

Desde la promulgación de la nueva Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo (Ley 20/2007), se ha dotado a este colectivo tan numeroso e importante para la economía española de un nuevo régimen que pasa, fundamentalmente, por el reconocimiento de una serie de Derechos que ya están en vigor y otros que están por llegar.

Entre los derechos que se le reconocen al trabajador autónomo destacan los siguientes:

A) Derechos básicos individuales:

1. Derecho al trabajo y a la libre elección de profesión u oficio.
2. Libertad de iniciativa económica y derecho a la libre competencia.
3. Derecho de propiedad intelectual sobre sus obras o prestaciones protegidas.

B) En el ejercicio de su actividad profesional tienen los siguientes derechos:

1. A la igualdad ante la ley y a no ser discriminados.
2. Respeto a su intimidad, dignidad y protección frente al acoso sexual.
3. A la formación y readaptación profesionales.
4. A su integridad física y a una protección adecuada de su seguridad y salud en el trabajo.
5. A la percepción puntual de la contraprestación económica convenida por el ejercicio profesional de su actividad.

6. A la conciliación de su actividad profesional con la vida personal y familiar, con el derecho a suspender su actividad en las situaciones de maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia y adopción o acogimiento, tanto preadoptivo como permanente o simple, de conformidad con el Código Civil o las leyes civiles de las Comunidades Autónomas que lo regulen, siempre que su duración no sea inferior a un año, aunque éstos sean provisionales, en los términos previstos en la legislación de la Seguridad Social.

7. A la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, de conformidad con la legislación de la Seguridad Social, incluido el derecho a la protección en las situaciones de maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia y adopción o acogimiento, tanto preadoptivo como permanente o simple, de conformidad con el Código Civil o las leyes civiles de las Comunidades Autónomas que lo regulen, siempre que su duración no sea inferior a un año, aunque éstos sean provisionales.

8. Al ejercicio individual de las acciones derivadas de su actividad profesional.

9. A la tutela judicial efectiva, así como al acceso a los medios extrajudiciales de solución de conflictos.

C) Derechos colectivos:

1. Afiliarse al sindicato o asociación empresarial de su elección.
2. Afiliarse y fundar asociaciones profesionales.
3. Ejercer la actividad colectiva de defensa de sus intereses profesionales.

3.3. Situación legal del Inmigrante

El alta como autónomo varía según la situación legal del inmigrante en España:

Situación legal en España	Trámite a realizar
Nacionalizados españoles, comunitarios, y residentes permanentes	Darse de alta en la Seguridad Social y en Hacienda.
Residentes en España con tarjeta de residencia por cuenta propia	Darse de alta en la Seguridad Social y en Hacienda.
Residentes en España con la tarjeta de residencia renovada por cuenta ajena	Solicitar el cambio a cuenta propia; este trámite puede durar varios meses.
Residentes en España con la primera tarjeta de residentes por cuenta ajena	No puede solicitar el cambio a cuenta propia hasta que renueve la tarjeta. Recomendamos esperar a obtener la renovación del permiso de trabajo y residencia para solicitar el cambio a cuenta propia.
Extranjeros no residentes	Se puede lograr la primera tarjeta de residencia por cuenta propia presentando la solicitud en la oficina consular española en el país de origen. La limitación que se puede presentar, es el requerimiento de una elevada inversión.
Estudiantes con Tarjeta de residencia	Deberán obtener el permiso de trabajo por cuenta ajena, y renovarlo.
Sólo residentes (reagrupación familiar)	Deberán obtener el permiso de trabajo por cuenta ajena y renovarlo.

La autorización inicial de residencia y trabajo por cuenta propia será concedida por un año para el ejercicio solo de la actividad solicitada y para que sea realizada en el lugar para la que fue concedida. Las dos primeras renovaciones serán otorgadas por dos años y

se podrá trabajar sin limitaciones, la siguiente renovación será de carácter permanente, esta normativa aplica para estudiantes con Tarjeta de residencia, residentes por reagrupación familiar y no residentes en España.

Con la primera tarjeta de residentes por cuenta ajena se podrá solicitar, la tarjeta por cuenta propia. Para solicitar tu cambio de cuenta ajena a cuenta propia debes presentar tu Plan de Empresa, y de momento existen algunas directrices de la Administración General del Estado que valoran los siguientes elementos en este Plan: (I) incidencia en la creación de empleo, (II) aportación de capital, (III) nuevas tecnologías, (IV) mejora de las condiciones de producción y (V) suficiencia de la inversión para llevar a cabo la empresa. Sin embargo, no existe una normativa que especifique la cantidad de trabajadores, la magnitud de la inversión o el grado de nuevas tecnologías que debe aportar el nuevo negocio para resolver de forma positiva la obtención de la tarjeta por cuenta ajena.

Adicionalmente, y dependiendo del sector en el que se quiere llevar el negocio debemos cumplir con otros requisitos como por ejemplo: carné de electricista, de manipulador de alimentos, carné de transportista, registro sanitario, para lo cual deben dirigirse previamente a su ayuntamiento para consultar.

La solicitud para el cambio de tarjeta a Cuenta Propia se realizará en las subdelegaciones de gobierno adscritas al Ministerio de Política Territorial y Administración Pública. Para tener más información al respecto contactar al Ministerio de Trabajo e Inmigración al teléfono: **91 363 0000** ó ingresar a la página Web: **www.mtin.es**

Los servicios profesionales a ofrecerse de manera independiente (odontólogos, arquitectos, ingenieros, médicos, abogados, otros) necesitan homologar los títulos

obtenidos en su país. Para ello contactar con el Ministerio de Educación, para iniciar las gestiones respectivas.

CAMBIO DE CUENTA AJENA A CUENTA PROPIA

Importante: Para la modificación de su permiso de trabajo será necesario que el mismo tenga todavía una vigencia superior a TRES MESES.

DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR DE CARÁCTER PERSONAL

1. Solicitud (impreso oficial gratuito, Ex-1), debidamente cumplimentado.
2. Copia del pasaporte o documento de viaje, en vigor. En el supuesto de que estén caducados, deberá aportarse copia de los mismos y del resguardo de solicitud de la renovación.
3. Copia del permiso de trabajo y residencia.
4. Documentos que justifiquen que posee la titulación o capacitación exigida para el ejercicio de la profesión, cuando la modificación afecte a la profesión, sector de actividad, o circunstancias profesionales. Adicionalmente, hará falta la homologación del título, esto puede llevar incluso varios meses dependiendo del área profesional que deseamos desarrollar.

Documentación referida al cambio de dependencia laboral de Cuenta Ajena a Cuenta Propia:

- Proyecto de establecimiento o actividad a realizar, con indicación de la inversión prevista, su rentabilidad, y puestos de trabajo de nueva creación (Original y una fotocopia).
- Acreditación de que se han solicitado las autorizaciones o licencias exigidas para la instalación, apertura o funcionamiento de la actividad proyectada o

para el ejercicio profesional. Antes de la entrega del permiso deberá acreditarse que se dispone de las autorizaciones o licencias exigidas. (Original y una fotocopia). Dependiendo del sector en el que estamos trabajando podemos encontrarnos multitud de requisitos para llevar a cabo nuestro negocio. Carné de electricista, de manipulador de alimentos, registro sanitario, etc.

Sin embargo, la aprobación o la denegación de dicha solicitud todavía no se encuentra regulada de forma que por el momento solo existen algunas directrices que tienen prioridad para resolver de forma positiva o negativa nuestra petición. Estas son:

- Creación de empleo
- Nuevas tecnologías
- Inversión

Como decíamos todavía no hay una orden Ministerial que regule cuantos empleados, cuanta inversión o que grado de nuevas tecnologías debe aportar un negocio para poder encuadrarlo en alguna de estas prioridades, así que no podremos conocer de antemano si cumplimos con alguno de estos requisitos.

La solicitud para el cambio de tarjeta a cuenta propia se realizará en las subdelegaciones de gobierno adscritas al Ministerio de Política Territorial y Administración Pública. En caso de que dispongamos de tiempo suficiente o que deseemos trabajar también por cuenta ajena, podremos solicitar la convalidación de actividades en la misma subdelegación, aunque este trámite requiere aún más tiempo.



3.4. Trámites generales

En este cuadro presentamos, según el tipo de empresa, de gestionarlos, el coste del trámite y la documentación a aportar:

Empres. Individ.	S.L.	TRÁMITE	LUGAR	DOCUMENTACIÓN A APORTAR
	1º	Certificación negativa del nombre. Sirve para comprobar que no hay algún otro empresario que haya elegido un nombre igual al nuestro anteriormente.	Registro Mercantil www.rmc.es 902884442	Instancia con el nombre escogido y otras dos alternativas (la última recomendamos que sea el nombre completo del emprendedor para evitar que rechacen las tres opciones).
	2º	Depósito Bancario. Ingreso del capital social exigido según el tipo de sociedad que deseemos constituir.	Banco o Caja de Ahorros	DNI socios y depósito del capital social en el banco.
	3º	Elaboración de Estatutos. En ellos se especifica el funcionamiento de la sociedad. Hay modelos disponibles en Internet.	Gestoría, despacho de abogados, directamente en Notaría.	
	4º	Escritura Pública. Es la firma de la escritura ante un notario.	Notaría	Certificación negativa del nombre. Estatutos y Depósito bancario y documentos de identidad
	5º	Solicitud del Código de Identificación Fiscal. Es el código que va a recibir nuestra sociedad para temas tributarios, subvenciones, etc. es como el NIE ó el DNI de nuestra empresa.		
	6º	Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados. Las operaciones societarias están gravadas por este impuesto.	Delegación Hacienda. 901335533	Modelo 600, primera copia y duplicado de la escritura de constitución.
1º	7º	Impuesto de Actividades Económicas (IAE). Es un impuesto que grava la actividad empresarial.	Delegación Hacienda. 901335533	Modelo 036. CIF, DNI ó NIE.
2º	8º	Declaración censal. Es la comunicación del inicio (o fin) de una actividad.	Delegación Hacienda. 901335533	Modelo 036, fotocopia CIF, DNI ó NIE.

Continúa ➡ ➡ ➡

Empres. Individ.	S.L.	TRÁMITE	LUGAR	DOCUMENTACIÓN A APORTAR
(para Socied. Civil si procede)	9º	Inscripción en el Registro Mercantil. Sirve para que una sociedad adquiera personalidad jurídica propia.	Registro Mercantil www.rmc.es 902884442	Certificación negativa del nombre, copia escritura de constitución, CIF provisional, liquidación ITP, AJD.
3º	10º	Inscripción de la empresa en la Seguridad Social. Se obtiene el Código Cuenta Cotización.	Tesorería de la Seguridad Social. www.seg-social.es 901502050	Sociedades: Copia escritura constitución, DNI del solicitante. Empresario individual: DNI.
4º	11º	Alta en el Régimen de la Seguridad Social correspondiente. Se da de alta a los trabajadores antes de que estos comiencen su actividad en la empresa.	Tesorería de la Seguridad Social www.seg-social.es 901502050	Fotocopia licencia fiscal. DNI solicitante.
5º	12º	Afiliación de los trabajadores a la Seguridad Social. Una vez que los trabajadores comienzan a trabajar en la empresa debemos afiliarlos a la Seguridad Social.	Tesorería de la Seguridad Social www.seg-social.es 901502050	Fotocopia DNI trabajadores.
6º	13º	Comunicación de apertura de centro de trabajo. Es la comunicación de que existe una oficina o local donde se comienza, o se reanuda, una actividad laboral.	Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo ww.mtin.es 913630000	Datos de la empresa, del centro de trabajo, de la plantilla y de la actividad que desarrollará.
	14º	Obtención y legalización del Libro de Visitas. En él se anotarán las visitas realizadas por las inspecciones de Trabajo y Seguridad Social.	Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo ww.mtin.es 913630000	Libro de visitas.
	15º	Obtención del calendario y Horario Laboral: En él se reflejan los días festivos del año.	Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo www.mtin.es 913630000	

3.5. Trámites generales

Régimen Especial de Trabajadores Autónomos



A los efectos de este Régimen Especial, se entenderá como trabajador por cuenta propia o autónomo, aquel que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción por ella a contrato de trabajo y aunque utilice el servicio remunerado de otras personas, sea o no titular de empresa individual o familiar.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que en el interesado concurre la condición de trabajador por cuenta propia o autónomo si el mismo ostenta la titularidad de un establecimiento abierto al público como propietario, arrendatario, usufructuario u otro concepto análogo.

Este régimen comprende dos grandes colectivos:

- Los profesionales, propietarios de negocios y establecimientos abiertos al público.
- Los empresarios y socios que ejercen cargos de responsabilidad.

En este régimen, se tiene la obligación de pagar mensualmente las cuotas a la Seguridad Social. Se abonarán presentando los “boletines de cotización” ante las oficinas recaudatorias (Cajas de

Ahorro, Bancos, Oficinas de Correos...), o bien domiciliando el pago en cualquiera de ellas. El pago se hará por mensualidades coincidiendo con los meses naturales del año (de tal manera que el mes del alta se paga entero aunque se haga el día 29, por lo que es aconsejable empezar la actividad a principios de mes).



Las diferencias fundamentales con el Régimen General son:

En lo referente a protección por enfermedad común o accidente no laboral (motivos de baja laboral no relacionados directamente con el trabajo), tienen derecho a cobrar la baja de la Seguridad Social a partir del cuarto día, igual que una persona asalariada. Anteriormente, las personas que trabajaban por cuenta propia percibían esta prestación a partir del decimoquinto día de la baja.

En el caso de accidente de trabajo y enfermedad profesional (que tienen relación directa con el desempeño del trabajo) el derecho de la persona autónoma a cobrar la baja empieza, como en el caso de las personas asalariadas, al día siguiente. Esta es una nueva prestación para este colectivo, que accede a ella por primera vez. El acceso es voluntario y es condición indispensable que la persona se haya acogido a la cobertura, también voluntaria, de la prestación por incapacidad temporal.

No cabe la Jubilación anticipada antes de los 65 años (salvo que haya cotizaciones a otros regímenes o en situaciones especiales).

Prestaciones de la Seguridad Social

a) Asistencia Sanitaria



La asistencia sanitaria de la Seguridad Social tiene por objeto la prestación de los servicios médicos y farmacéuticos necesarios para conservar o restablecer la salud de sus beneficiarios, así como su aptitud para el trabajo. Proporciona, también, los servicios convenientes para completar las prestaciones médicas y farmacéuticas, atendiendo, de forma especial, a la rehabilitación física precisa para lograr una completa recuperación profesional del trabajador.

No guarda diferencia con el régimen General.

b) Riesgo durante el embarazo



La prestación económica trata de cubrir la pérdida de ingresos que se produce, cuando la trabajadora es declarada en situación de suspensión del contrato de trabajo por riesgo durante el embarazo, en los supuestos en que, debiendo cambiar de puesto de trabajo o de actividad por otro compatible con su estado, dicho cambio no resulte técnica u objetivamente posible o no pueda razonablemente exigirse por motivos justificados.

c) Incapacidad Total Temporal



La prestación económica por incapacidad temporal trata de cubrir la falta de ingresos que se produce cuando el trabajador, debido a una enfermedad o accidente, está imposibilitado temporalmente para trabajar y precisa asistencia sanitaria de la Seguridad Social.

d) Incapacidad Total Permanente



Prestación económica que, en su modalidad contributiva, trata de cubrir la pérdida de rentas salariales o profesionales que sufre una persona, cuando estando afectada por un proceso patológico o traumático derivado de una enfermedad o accidente, ve reducida o anulada su capacidad laboral de forma presumiblemente definitiva.

Las prestaciones, a que dan lugar los diferentes grados de incapacidad, están incluidas dentro de la acción protectora del Régimen General y de los Regímenes Especiales, con las particularidades y salvedades que, en cada caso, se indican en el respectivo Régimen. Junto a ellas, pervive la pensión de invalidez del SOVI (Seguro Obligatorio de Vejez e Invalidez).

e) Jubilación



La prestación por jubilación, en su modalidad contributiva, cubre la pérdida de ingresos que sufre una persona cuando, alcanzada la edad establecida, cesa en el trabajo por cuenta ajena o propia, poniendo fin a su vida laboral, o reduce su jornada de trabajo y su salario en los términos legalmente establecidos.



4. Muerte y Supervivencia



Las prestaciones por muerte y supervivencia **están destinadas a compensar la situación de necesidad económica que produce, para determinadas personas, el fallecimiento de otras.**

Dentro de estas prestaciones se encuentran:

- Pensión de viudedad.
- Pensión de orfandad.
- Pensión a favor de familiares.
- Subsidio a favor de familiares.
- Ayuda al sepelio.

5. Prestaciones Familiares

Las prestaciones familiares están destinadas a cubrir la situación de necesidad económica o de exceso de gastos que produce, para determinadas personas, la existencia de responsabilidades familiares y el nacimiento o adopción de hijos en determinados casos.

Se encuentran:

- Prestación económica por hijo o menor acogido a cargo.
- Prestación económica por nacimiento o adopción de tercer o sucesivos hijos.
- Prestación económica por nacimiento o adopción de hijo, en supuestos de familias numerosas, monoparentales y en los casos de madres discapacitadas.
- Prestación económica por parto o adopción múltiples.
- Prestación económica por nacimiento o adopción de hijo.

6. Contingencias Profesionales



Tras la aprobación del Real Decreto Ley 2/2003 de 25 de Abril, los trabajadores adscritos al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos pueden mejorar la protección si voluntariamente se adhieren a la protección por accidente laboral o enfermedad profesional. Tanto el accidente como la enfermedad profesional tiene que guardar relación directa con la actividad por cuenta propia realizada por el autónomo.

7. Maternidad



Las prestaciones económicas por maternidad **tratan de cubrir la pérdida de rentas del trabajo o de ingresos que sufren los trabajadores, por cuenta ajena o por cuenta propia, cuando se suspende su contrato o se interrumpe su actividad para disfrutar de los periodos de descanso por maternidad, adopción y acogimiento, legalmente establecidos.**

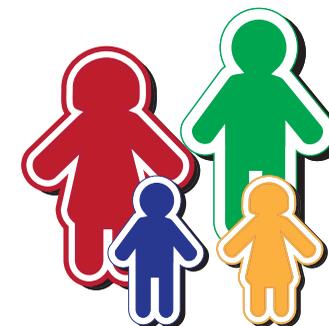
El derecho a la prestación nace desde el día del parto o inicio del descanso, de ser éste anterior; en los casos de adopción o acogimiento, a partir de la resolución judicial de adopción o decisión administrativa o judicial de acogimiento.

La duración del periodo de descanso es de 16 semanas ininterrumpidas, ampliable en distintos períodos en caso de parto, adopción o acogimiento múltiple, de discapacidad y de hospitalización del recién nacido.



En los casos en que la madre trabajadora reúna todos los requisitos salvo el período mínimo de cotización, la duración de la prestación para la trabajadora será de 42 días naturales a contar desde el parto. Este subsidio se incrementará en 14 días naturales en los casos de nacimiento de hijo en una familia numerosa, o en una familia monoparental, o en los supuestos de parto múltiple, o cuando la madre o el hijo estén afectados de discapacidad en un grado igual o superior al 65 por ciento. El incremento de la duración es único, sin que proceda su acumulación cuando concurren dos o más circunstancias de las señaladas.

El periodo de descanso se podrá disfrutar en régimen de jornada completa o tiempo parcial. En los casos de adopción o, si el padre y la madre trabajan, podrán optar por el período de descanso de forma simultánea o sucesiva.



8. Paternidad



La prestación por paternidad protege el derecho del otro progenitor, distinto al que ha generado el derecho a la prestación de maternidad, a percibir un subsidio durante los días de suspensión del contrato de trabajo en caso de nacimiento de hijo, adopción o acogimiento.

La prestación económica consiste en un subsidio equivalente al 100% de la base reguladora correspondiente a la prestación de Incapacidad temporal por contingencias comunes.

Se podrá ejercer este derecho:

- Desde la finalización del permiso retribuido por nacimiento del hijo, adopción o acogimiento hasta que finalice el descanso por maternidad o inmediatamente después de éste.
- Desde la resolución judicial por la que se constituye la adopción o a partir de la decisión administrativa o judicial de acogimiento, hasta que termine el período de descanso por maternidad o inmediatamente después de éste.

**Características. Bases de Cotización.**

La obligación de cotizar nace desde el inicio de la actividad laboral. La mera solicitud del alta del trabajador surtirá en todo caso idéntico efecto. La no presentación de la solicitud de afiliación/alta no impedirá el nacimiento de la obligación de cotizar desde el momento en que concurran los requisitos que determinen su inclusión en el Régimen que corresponda.

Se mantiene durante todo el período en que el trabajador desarrolle su actividad. La obligación de cotizar continuará en las situaciones, entre otras, de incapacidad temporal, riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural, descanso por maternidad y paternidad, cumplimiento de deberes de carácter público, desempeño de cargos de representación sindical (siempre que no den lugar a excedencia en el trabajo o al cese en la actividad), permisos y licencias que no den lugar a excedencias en el trabajo, convenios especiales, desempleo contributivo.

Se extingue con el cese en el trabajo, siempre que se comunique la baja en tiempo y forma establecidos.

En los casos en que no se solicite la baja o se formule fuera de plazo, no se extinguirá la obligación de cotizar sino hasta el día en que la Tesorería General de la Seguridad Social conozca el cese en el trabajo por cuenta ajena, en la actividad por cuenta propia o en la situación determinante de la inclusión en el Régimen de la Seguridad Social de que se trate.

Base Mínima	850,20 € si se es mayor de 50 años 916,20 € para el 2011
Base Máxima	3.230,10 € si se es mayor de 50 años 1680,10 €
Base Límite > 48 años	1.665,40 €
Tipo (con I.T.)	29,80 % + 0,1% (RIESGO DURANTE EMBARAZO)
Tipo (sin I.T.)	26,50 %
Tipo AT y EP	Tarifa primas disposición adicional cuarta Ley 42/2006, de 28 de diciembre, en redacción dada por la disposición final octava de la Ley 26/2009 de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el 2010.

Cada año, antes del 1 de mayo para que entre en vigor el 01 de julio de esos mismo año, o bien antes del 01 de noviembre para entrada en vigor el 01 de enero del año siguiente, el trabajador autónomo podrá elegir su base de cotización entre una base mínima y una base máxima de cotización.

9. La Prestación por cese de actividad**Objeto de la protección**

Cese de la actividad TOTAL en la actividad económica o profesional habitual, definitiva o temporal.

Están protegidos los trabajadores incluidos en el RETA, en el Régimen Especial del Mar y en el Especial Agrario (SETA), aunque las condiciones de estos últimos quedan a la expensa de desarrollo reglamentario.

Requisitos para el nacimiento del derecho de la prestación

- Estar afiliado al RETA y en situación de alta.
- Haber cotizado los últimos doce meses de forma continuada anteriores al cese de actividad.
- Acreditar disponibilidad para la reincorporación al mercado de trabajo.
- No haber cumplido la edad ordinaria para causar derecho a pensión contributiva. de jubilación, salvo que no tuviera acreditado período de cotización.
- Estar al corriente de pago.

Situación legal de cese de actividad

- Pérdidas económicas en su actividad durante un año, superiores al 30% de sus ingresos, o de dos años con pérdidas superiores al 20%, en ambos casos consecutivos y completos. (No se contempla el primer año de actividad)

- Ejecuciones judiciales tendentes al cobro de deudas reconocidas por los órganos judiciales que comporten, al menos, el 40% de los ingresos en el ejercicio económico anterior.
- Declaración judicial de concurso que impida continuar con la actividad.
- Por fuerza mayor.
- Por pérdida de licencia administrativa.
- Trabajadoras autónomas víctimas de violencia de género.
- Por divorcio o separación matrimonial en los supuestos de ejercer funciones de ayuda familiar.
- Trabajadores autónomos dependientes (TRADE): Cese de actividad por extinción del contrato suscrito con el cliente del que dependan económicamente.
- Socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado (disposición adicional sexta)
- Trabajadores que ejercen su actividad profesional conjuntamente (disposición adicional séptima)

No se considerarán en situación legal de cese de actividad

- Quiénes cesen voluntariamente
- Si un trabajador económicamente dependiente vuelve a ser contratado por el mismo cliente en el plazo de un año desde la extinción del contrato

Duración de la protección

La duración de la protección estará en función de las cotizaciones(*) de los últimos 48 meses anteriores al cese de actividad de los que, al menos, doce meses deben ser continuados e inmediatamente anteriores a dicha situación.

Periodo de la protección	(meses)	(*) entre 60 y 64 años
De doce a diecisiete	2	2
De dieciocho a veintitrés	3	4
De veinticuatro a veintinueve	4	6
De treinta a treinta y cinco	5	8
Treinta y seis o cuarenta y dos	6	10
Cuarenta y tres o cuarenta y siete	8	12
Cuarenta y ocho o más	12	12

Una vez se extinga la prestación deberán transcurrir al menos 18 meses para el reconocimiento de una nueva prestación.



Cuantía de la prestación

La base reguladora se computará del promedio de las bases de los últimos doce meses continuados e inmediatamente anteriores a la situación legal de cese.

Se aplicará como cuantía del subsidio el 70 por ciento del promedio antes mencionado.

La prestación será incompatible con la realización del trabajo por cuenta propia o ajena, así como con la percepción de prestaciones o pensiones de la Seguridad Social.

Régimen financiero y gestión de las prestaciones

La financiación se hará con cargo a las aportaciones de los trabajadores autónomos.

La gestión será a cargo de las Mutuas de Accidente de Trabajo y Enfermedades Profesionales, bajo la supervisión y control de la Secretaría de Estado de la Seguridad Social.

Los órganos competentes de las Administraciones laborales ejercerán las atribuciones en relación con el derecho sancionador.

Las medidas de formación, orientación profesional y promoción de la actividad emprendedora serán gestionadas por el servicio público de empleo.

Compromiso de promoción de la actividad emprendedora

Todo preceptor de la prestación económica por cese de actividad deberá comprometerse a desarrollar todas aquellas medidas de formación, innovación, promoción y perfeccionamiento que le permitan reiniciar a la mayor prontitud la anterior u otra actividad económica o profesional.

Pago único de la prestación

A falta de su desarrollo definitivo, se contempla la posibilidad de percibir, parcial o totalmente, el importe de la prestación que pudiera corresponder.

3.5. Recomendaciones a tener en cuenta a la hora de realizar los trámites

1. Al solicitar la **certificación negativa del nombre** es importante tener a disposición tres posibles nombres para la sociedad, que es el número de posibilidades que nos permiten en una solicitud. En el cuadro anterior nos recomiendan tener como última opción el nombre completo del emprendedor, para que no sea rechazada la solicitud si los dos nombres anteriores ya están utilizados. Cabe aclarar que el nombre de la sociedad no necesariamente debe ser el nombre del negocio, como por ejemplo en el caso de actividades comerciales o de hostelería. Para el caso de una actividad profesional y de acuerdo al reconocimiento del emprendedor en el sector debe aprovecharse la coyuntura y utilizar su propio nombre acompañado de siglas si se quiere.

2. Al momento de seleccionar **el Banco** en el que vamos a realizar la apertura de la cuenta para efectuar el depósito del Capital Social, es importante tener en cuenta el Banco con el que ya tenemos una relación comercial a nivel personal, esto puede facilitar nuestra gestión a la hora de conseguir un financiamiento. En el caso que no tengamos ninguna relación bancaria, deberíamos evaluar entre dos o tres entidades para elegir la más indicada de acuerdo al perfil de nuestro negocio.

3. Aunque hay modelos de **estatutos** en Internet a disposición del emprendedor, es bueno buscar asesoría especializada a la hora de constituir una sociedad, sobre todo para no pasar por alto ningún detalle. Se debe tener en cuenta que al momento de constituir la

sociedad toda fluye por parte de los socios ya que en ese momento el objetivo es que las cosas funcionen, sin embargo a la hora de disolverla, si no han quedado claras las condiciones en los estatutos puede ser motivo de conflicto y de dificultad.

4. Al momento de firmar la escritura **de constitución de la sociedad**, se deben revisar y leer en detalle todos los documentos, para evitar errores que retrasen el proceso o causen enmiendas en las escrituras. Dependiendo del servicio que preste la notaría el tiempo máximo de entrega de la copia simple no debe superar las 24 horas, con la cual el emprendedor debe presentarse al banco para cambiar el estatus de cuenta en constitución, y así disponer del dinero depositado como capital social. En el caso que se requiera financiamiento, es recomendable esperar que este se lleve a cabo para utilizarlo.

5. **El Número de Identificación Fiscal** (NIF en lo sucesivo), es la base del sistema de identificación de las personas físicas y jurídicas en sus relaciones con trascendencia tributaria. En el supuesto de las personas físicas (autónomos) este número coincidirá con el DNI seguido de una letra mayúscula, a diferencia de lo que sucede en el caso de Sociedades Civiles, Comunidades de Bienes y Sociedades Mercantiles, supuestos en los cuales el NIF coincidirá con el Código de Identificación Fiscal (en adelante CIF), el cual habrá de ser solicitado vía declaración censal (modelo 036) a la Administración Tributaria.

Lo primero de todo, para poder actuar como empresario ante Hacienda, será obtener el ya citado código de identificación fiscal (CIF), que en el caso del empresario individual (autónomo) coincidirá con su NIF (DNI seguido de una letra), por lo que no habrá de hacerse trámite alguno al respecto, y en el caso de Sociedades Civiles, Comunidades de Bienes y Sociedades Mercantiles (S.A., SL, S.L.L., etc.) tendrá que ser solicitado ante Hacienda.

La solicitud del CIF se realizará presentando, ante la Administración Tributaria, la declaración censal, modelo 036, en el plazo de un mes desde la constitución de la sociedad. En la citada declaración se consignará, entre otros datos, la denominación de la empresa, el domicilio fiscal y social, el número de identificación de los socios, etc., obteniendo con este trámite la tarjeta de identificación fiscal que será como el carné de identidad de la empresa. Ya que en la citada tarjeta aparecerán, además del CIF, la denominación, el domicilio social y fiscal, etc. cualquier cambio en los mismos deberá ser comunicado a la Administración mediante una nueva declaración censal a efectos de obtener una nueva tarjeta con los datos correctos.

El CIF será el número que aparecerá tanto en la tarjeta de identificación como en las etiquetas adhesivas que envía el Ministerio de Hacienda para poder presentar los impuestos, y será la identificación del/la empresario/a a la hora de emitir o recibir facturas en el ejercicio de la actividad.

En el supuesto de las sociedades mercantiles, los trámites de constitución se pueden alargar en el tiempo (solicitud de la denominación social, firma de escritura pública, inscripción de la misma en el registro mer-

cantil). Por ello, y debido a que se les generarán gastos desde el principio, tanto por la constitución (notaría, registro...) como por la realización de las primeras inversiones, la Administración Tributaria da la opción de obtener un CIF "provisional" desde el mismo momento en que se obtenga del Registro Mercantil la certificación negativa de la denominación de la sociedad, sin tener por ello que esperar a la escritura pública de constitución.

De este modo, a través del modelo 036, y aportando (en lugar de la escritura) un acuerdo de voluntades firmado por los futuros socios en el que se diga cuál será el domicilio, el objeto y el capital social, quién o quiénes conformarán el órgano de administración y quiénes serán los socios y su porcentaje de participación, se podrá obtener un CIF provisional, que permitirá al empresario recibir facturas por los gastos incurridos.

Este CIF provisional, una vez cumplidos todos los trámites de constitución, se revertirá en CIF definitivo al aportar a la Administración la escritura de constitución una vez inscrita en el Registro Mercantil.

Resumen:

- Persona física: CIF = NIF, no hay que hacer trámite alguno.
- Persona jurídica: CIF = modelo 036 en 1 mes desde la constitución.

6. **Alta, baja y modificación censal:** Hay distintos tipos de declaraciones censales (modelo 036) en función de la información que se vaya a dar:

- **Declaración de alta:** declaración que supondrá darse de alta en el censo y a través de la cual se puede tanto

- solicitar el NIF, comunicar el inicio de la actividad.
- Declaración de modificación:** declaración mediante la cual se comunica a la Administración cualquier variación de los datos anteriormente consignados (cambio de domicilio, de denominación, del órgano de administración, de la actividad desarrollada, etc.).
- Declaración de baja:** declaración que causa la baja en el censo (por dejar de ejercer la actividad, por dejar de practicar retención...).

Una vez que el emprendedor tenga claro qué actividad quiere realizar y cómo se va a desarrollar, deberá comunicarlo a la Administración.

Esta comunicación se realizará a través de la ya citada declaración de alta censal, en la que se estará obligado a consignar:

En cuanto a los datos identificativos del/la empresario/a

- Persona física: nombre, NIF, domicilio fiscal.
- Sociedades civiles y Sociedades Mercantiles: datos identificativos de la sociedad (CIF si ya se obtuvo anteriormente o solicitud del mismo; denominación social, domicilio social y fiscal, datos identificativos de los socios (DNI, nombre, domicilio, porcentaje de participación), datos identificativos del órgano de administración).

En cuanto a la actividad/es que se va/n a desarrollar:

- Epígrafe del Impuesto sobre Actividades Económicas: fecha de inicio de la actividad se vaya a ejercer.

En cuanto al Impuesto sobre beneficios:

- A qué impuesto se someterán los resultados de la actividad, ya que, dependiendo del tipo de forma jurídica que se haya adoptado, se declarará por IRPF (autónomos y Sociedades Civiles) o IS (sociedades mercantiles).

En cuanto al IVA:

- Si se está sujeto/a o no y en qué régimen: Régimen General; Régimen Simplificado (para módulos); Recargo de equivalencia.

En cuanto a obligación de practicar retenciones:

- Si se va a contratar personal al que se tenga que practicar retención o se van a contratar profesionales-personas físicas (obligación de presentar modelos 110/190).
- Si se va a ejercer la actividad en local arrendado por el que se tenga que practicar retención (obligación de presentar modelos 115/180).

Con todo ello, como ya se dijo anteriormente, la Administración Tributaria lo que pretende es tener total control de las obligaciones a las que se encuentra sometido el autónomo y de su cumplimiento.

Si se produce cualquier cambio en los datos comunicados a Hacienda (cambio de domicilio, cambio de los socios de la empresa, desaparición de la obligación de retener por no tener trabajadores a cargo...) se tiene la obligación de comunicarlo, declaración de modificación censal, en el plazo de un mes, ya que de otro modo se incurrirá en un infracción tributaria, con la consiguiente sanción.

En cuanto al plazo de presentación de la declaración censal comunicando el inicio de la actividad, este

abarca los 10 días anteriores a dicha fecha (por ejemplo, si se quiere iniciar la actividad el día 23 de mayo, se tendrá de plazo para presentar declaración censal comunicándolo desde el día 14 hasta el mismo día 23), a diferencia del plazo para indicar el cese en el ejercicio que será en los 30 días posteriores.

7. Seguridad Social: trámites

- Alta de la empresa en seguridad social: Todo emprendedor que vaya a contratar a trabajadores antes de iniciar la actividad, deberá darse de alta en la Tesorería de la Seguridad Social, siéndole asignado un código de cuenta de cotización.

Documentación necesaria:

- Escrituras de constitución de la empresa, ya inscritas en el Registro Mercantil.
- Impreso de inscripción de la empresa en Seguridad Social (modelo TA6), debidamente cumplimentado y firmado por la empresa.
- Fotocopia del CIF (Código de Identificación Fiscal de la empresa).
- Fotocopia del NIF del representante de la empresa (normalmente el Administrador).
- Documento de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos del Administrador, en caso de que el mismo no estuviera ya encuadrado en el mencionado Régimen por otra actividad, y siempre que sea socio de la empresa.
- Propuesta de asociación de una Mutua de Accidentes de Trabajo, debidamente cumplimentada y firmada por la empresa.
- Fotocopia del alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (I.A.E.) de la empresa, que se habrá realizado previamente.

8. La documentación señalada en los apartados 1., 2., y 3. es aplicable en los casos de haber adoptado la forma jurídica de sociedad.

Presentación y plazo:

Lugar de presentación: Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social correspondiente por el domicilio de la empresa. El plazo: en todo caso, siempre antes de dar de alta a algún trabajador/a.

Para el alta del Administrador en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, el plazo es de treinta días desde la fecha de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas.

Apertura Centro de Trabajo y Libro de Visitas:

Constituida la sociedad o decidida por el emprendedor la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de la apertura del centro de trabajo.

- Comunicación de apertura de Centro de Trabajo.
- Plazo: dentro de los treinta días siguientes a la apertura del centro de trabajo.
- Forma: en impreso oficial y por cuadruplicado.
- Lugar: Delegación Provincial de Empleo.

Libro de Visitas:

Las empresas tenga o no trabajadores están obligados a tener un libro de visitas a disposición de los funcionarios de la inspección de trabajo.

- Se habilitará uno por cada centro de trabajo. Deberán permanecer en todo momento en el Centro de Trabajo, a disposición de la Inspección de Trabajo.
- Lugar: Jefatura de Inspección del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

4. Trámites para hacerse autónomo

(trámites en materia al fiscal, laboral y gestiones para la actividad en un local)



LOS TRÁMITES:

El empresario individual, no necesita un trámite de constitución como tal, su inscripción en el **Registro Mercantil** es **voluntaria**.

TRÁMITES DE PUESTA EN MARCHA

■ Trámites en materia fiscal:

Impuestos sobre actividades económicas, IAE

Se realiza para registro de la actividad que va a desarrollar la empresa, su hecho imponible está constituido por el mero ejercicio en territorio nacional de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado.

Plazo	10 días hábiles antes del inicio de la actividad. Validez: 1 año natural.
Precio aproximado	0□□
Documentación que se debe entregar	Mod. 840 CIF, DNI

Lugar del trámite: Cualquier oficina de registro del ayuntamiento o Agencia Estatal de la Admón. Tributaria.

Declaración Censal

Todas las personas físicas o jurídicas que vayan a iniciar el ejercicio de una actividad empresarial, deben presentar en la Agencia Estatal de Administración Tri-

butaria correspondiente este impreso. También se presentará para comunicar el cese de la actividad, el cambio de domicilio fiscal y las posibles modificaciones que se produzcan.

Plazo	Antes del inicio de la actividad
Precio aproximado	0□□
Documentación que se debe entregar	Modelo 037 ó 036 Fotocopia D.N.I. Alta en el I.A.E.

■ Trámites en materia laboral:

Alta en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social

Documentación	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de Inscripción, (Mod. TA-6 por triplicado). • Fotocopia del DNI. del titular. • Documento de proposición de Asociación con la entidad que haya de asumir la protección de las contingencias profesionales: INSS., (Mod. 1 - AT-I-A por triplicado) o Mutua de Accidentes de Trabajo. • Fotocopia del último Boletín liquidado al Rég. Especial de Trabajadores Autónomos del titular. • Fotocopia del Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas
---------------	--

LOS EMPRESARIOS QUE CONTRATEN TRABAJADORES POR CUENTA AJENA

El empresario que por primera vez vaya a contratar a trabajadores, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad. Este acto administrativo supone la asignación de un número de identificación y control de sus obligaciones. Los empresarios están obligados a solicitar la afiliación a quienes no estando afiliados, ingresen a su servicio.

Plazo	Previo a la contratación de trabajadores
Precio aproximado	0€
Documentación que se debe entregar	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo oficial de la solicitud . Mod. TA 1 • Original o copia del documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual ó titular del hogar familiar. • Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa según CNAE -93 rev 1. (no se requiere este documento para el Régimen Especial de Empleados del Hogar).

En el caso de existir, **al menos una persona contratada**, es **obligatorio** la elaboración de un **Plan de Prevención de Riesgos Laborales**, tarea que podrá asumir

el propio empresario o no, en función del tipo de actividad, y número de trabajadores. Este plan puede ser:

- Asumido el propio empresario (www.prevencion10.es)
- Designar a uno o varios trabajadores para su realización
- Constituir un servicio de prevención propio
- Utilizar un servicio de prevención ajeno

■ Comunicación apertura Centro Trabajo

Una vez iniciada o reanudada la actividad empresarial, las empresas estarán obligadas a comunicárselo a la autoridad laboral competente dentro de los treinta días siguientes al hecho que la motiva. La autoridad laboral pondrá en conocimiento de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social dichas comunicaciones.

■ Libros de Visitas y Calendario laboral

Este libro estará a disposición de cualquier inspector de trabajo que acuda a nuestro domicilio social. Requisito normalmente ligado al trámite de comunicación de apertura de un centro de trabajo. El modelo oficial del Libro de Visitas es el que se establece en la Resolución de 18 de febrero de 1998. Este libro se adquiere en cualquier librería y se sella en la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

■ La actividad en un local

Recordemos que en caso de alquiler del local, se debe retener el 18% de la base total, mensual, que se deberá ingresar trimestralmente en la Agencia Tributaria,

Licencia de obras

En el caso de que se desee hacer obras en el local donde se ejerza la actividad, se solicitará esta licencia, en el Ayuntamiento correspondiente, para poder ejecutar las obras en el local donde se desarrollará la actividad empresarial, profesional o comercial.

Plazo	Obras hasta 6 meses después de la licencia.
Precio aproximado	1. Autoliquidación inicial hasta 250m ² : 130€ CAD 100 m ² de más, 30€ 2. 3,1% del presupuesto que se presenta
Documentación que se debe entregar	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto por partida doble • Planos de planta y sección aceptados y a escala, del estado actual y del reformado • Memoria descriptiva obras • Si afecta a la estructura del local, proyecto visado por el colegio profesional competente

Empresas industriales. Registro Industrial

Ámbito: Actividades relacionadas con restos y subproductos.

Exclusión: Empresas sin asalariados cuyo titular sea una persona física.

Dirección: Consejería de Industria y Comercio.

mediante el modelo 115, y un resumen anual, mediante el modelo 180.

En caso de compra del local, además de la inscripción en el registro de la propiedad, debemos darnos de alta a efectos de Impuesto sobre Bienes Inmuebles, en el ayuntamiento que corresponda.

Licencia de Apertura

Si vamos a contar con un local, a través de este trámite, solicitamos al Ayuntamiento permiso para iniciar una actividad empresarial. Se trata de que el local donde vamos a desarrollar la actividad esté en condiciones y que, en su caso, cumpla la normativa para las actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas. Es un trámite obligatorio en todas las actividades.

Si el local comercial se va a dedicar exactamente a la misma actividad, se puede solicitar el cambio de titularidad.

Plazo	La actividad económica comenzará necesariamente, en los seis meses posteriores a la obtención de la licencia
Precio aproximado	Depende de la actividad a desarrollar y de los m ² del local
Documentación que se debe entregar	<ul style="list-style-type: none"> • Proyecto de instalaciones • Alta en el IAE • DNI del solicitante y CIF • Memoria descriptiva de la actividad y del local • Presupuesto de las instalaciones • Relación de vecinos colindantes y afectados

Hojas de Reclamaciones en Materia de Comercio

El artículo 10 de la Ley 4/1994, de 25 de abril, establece la obligatoriedad para todas las personas físicas o jurídicas, titulares de establecimientos que realicen actividades comerciales, de poner a disposición de los consumidores y usuarios las hojas de reclamaciones, así como carteles anunciadores de su existencia, redactados en castellano e inglés. El cartel anunciador estará situado en un lugar en que resulte visible y legible para los consumidores y usuarios.

Tanto las hojas de reclamaciones como los carteles anunciadores de su existencia serán distribuidos por las Direcciones Territoriales de Comercio y Consumo.

Plazo	
Precio aproximado	
Documentación que se debe entregar	Necesitan presentar el modelo 036, o el impuesto de actividades económicas (IAE.)

Tarjeta de Transporte

En caso de utilizar un vehículo para su empresa, con un Peso Máximo Autorizado (P.M.A.) superior a 2000 KG, deberá solicitar previamente una Tarjeta de Transporte para la actividad que desempeña.



TRIBUTACIÓN

Régimen de Estimación Objetiva

La modalidad de **Estimación Objetiva** es un régimen de tributación a través del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) por el que se establece una estimación de los rendimientos de las actividades empresariales de las personas físicas.

Sólo es aplicable a las actividades económicas que determine el Ministerio de Economía y Hacienda.

El método de estimación objetiva no será aplicable a las actividades o sectores de actividad que superen las siguientes magnitudes:

- Magnitud aplicable al conjunto de actividades: 450.000 € de volumen de ingresos anuales.
- Magnitud en función del volumen de ingresos: 300.000 € de volumen de ingresos en determinadas actividades agrícolas y ganaderas.
- Magnitud en función del volumen de compras en bienes y servicios: 300.000 € anuales para el conjunto de todas las actividades económicas desarrolladas.
- Magnitudes específicas, según actividad, relacionadas con el número de personas empleadas o vehículos.

La modalidad de Estimación Objetiva consiste en **determinar el rendimiento neto tributario en base a unos parámetros objetivos** como (número de personas que trabajan en la actividad, la potencia instalada, superficie del local, situación, etc.) que han sido fijados por el Ministerio de Hacienda para cada actividad.

En la modalidad de Estimación Objetiva se pueden deducir las amortizaciones del inmovilizado, aplicando una tabla simplificada, y realizar minoraciones del rendimiento neto por incentivos al empleo.

En este régimen deben realizarse cuatro pagos fraccionados, en los plazos del 1 al 20 de:

- Abril - Julio - Octubre - Enero año siguiente (del 1 al 30)

El importe del pago fraccionado se hará mediante el mod. 131. Además, tendrán la obligación de presentar entre el 1 de mayo y el 30 de junio, la declaración anual del IRPF del año anterior (Mod. D-100).

Como novedad, los empresarios o profesionales que satisfagan rendimientos a empresarios que llevan a cabo determinadas actividades económicas y que determinen el rendimiento neto de las mismas, con arreglo al método de estimación objetiva (módulos), deben practicarles una retención del 1%.

Estimación directa simplificada (cifra de negocio en el año anterior < 600.000 euros).

La modalidad simplificada del régimen de estimación directa es un sistema alternativo a la modalidad normal de la estimación directa. Se caracteriza por la reducción de las obligaciones formales (libros) y la simplificación del cómputo de algunos gastos (especialmente aquellos que según las reglas generales tendrían mayores exigencias contables).

La determinación de los rendimientos se hace como en el Impuesto de Sociedades, es decir, totalidad de ingresos, incluido el autoconsumo, menos los gastos necesarios para la obtención de los mismos.

INGRESOS + AUTOCONSUMO- GASTOS = BASE A LIQUIDAR

Las deducciones a aplicar son las mismas para el Impuesto de Sociedades.

En este régimen deben realizarse cuatro pagos fraccionados, en los plazos del 1 al 20 de:

- Abril - Julio - Octubre - Enero del año siguiente (del 1 al 30)

El importe del pago fraccionado se hará mediante el mod. 130:

Además, tendrán la obligación de presentar entre el 1 de mayo y el 30 de junio, la declaración anual del IRPF del año anterior (Mod. D-100)

- Para actividades empresariales y profesionales, el 20% del rendimiento neto obtenido desde el inicio de año hasta el último día del trimestre al que se refiera el pago. De la cantidad resultante se deducirán los pagos ingresados por los trimestres anteriores del mismo año.
- El 2 por 100 del volumen de ingresos del trimestre, excluidas las subvenciones de capital e indemnizaciones para actividades agrícolas, ganaderas, forestales o pesqueras. De la cantidad resultante se deducirán las retenciones e ingresos a cuenta correspondientes al trimestre.
- En el caso de contribuyentes que inicien el ejercicio de actividades profesionales, el tipo de retención será el 7% en el período impositivo de inicio y en los dos años siguientes, siempre y cuando no hubieran ejercido actividad profesional alguna en el año anterior a la fecha de inicio de las actividades y comuniquen al pagador la concurrencia de dicha circunstancia.

De las cantidades resultantes se deducirán los pagos fraccionados ingresados en los trimestres anteriores así como las retenciones soportadas e ingresos a cuenta que se hubieran realizado.



SEGURIDAD SOCIAL

El trabajador autónomo está obligado a cotizar desde el primer día del mes en que inicia su actividad. El trabajador autónomo es el responsable del ingreso de sus cuotas.

El ingreso de las cuotas correspondientes a cada mes, se realizará dentro de ese mismo mes. En las Oficinas Recaudadoras (cualquier Entidad Financiera autorizada), presentando el Boletín de Cotización que se le remita, lo que no obsta para que el trabajador autónomo deba cumplir con su obligación de cotizar dentro del plazo reglamentario, estando a su disposición boletines de cotización en las Direcciones Provinciales y Administraciones de la Tesorería General de la Seguridad Social. El pago de las cuotas también puede domiciliarse en una Entidad Financiera, en cuyo caso, si no se pagara, se considera que ha habido presentación de los documentos de cotización en plazo.

Excepto para los trabajadores agrarios por cuenta propia, la cobertura por incapacidad temporal será obligatoria, desde el 1 de enero del 2008, para los autónomos tradicionales y para los autónomos económicamente dependientes.

El Gobierno determinará aquellas actividades profesionales que presentan un mayor riesgo de siniestralidad, en las que será obligatoria la cobertura de las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social. (En el caso de los trabajadores incorporados al «Sistema Especial de Trabajadores Agrarios por Cuenta Propia», seguirá teniendo carácter voluntario).

Por tanto, la cifra a pagar, por el autónomo más común, será de un mínimo, de 254.21 € (para el 2011), con una reducción del 30% si se es menor de 30 años, 35 en el caso de las mujeres, durante 15 meses, y del 50% adicional por cinco años, si hay una minusvalía mayor al 33%.

5.

Plan de empresa



A la hora de iniciar una actividad empresarial resulta de gran utilidad dedicar tiempo a reflexionar y elaborar el denominado plan de empresa, que nos permitirá analizar la viabilidad del proyecto empresarial, y nos ayudará a tomar la decisión sobre si continuar adelante, o no, con el mismo.

¿Qué es un plan de empresa y cuál es su utilidad?



Se puede definir al plan de empresa (también denominado plan de negocio, o estudio de viabilidad) como un documento escrito que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, en definitiva, sistematiza una idea de negocio, examina la viabilidad técnica (posibilidad de elaborar el producto, o prestar el servicio previsto), comercial (analiza si existe mercado), económica (estudia si el proyecto genera beneficios y es rentable) y financiera (analiza si no existen problemas de tesorería y cuenta con la estructura financiera adecuada) de la misma, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias alcanzar los objetivos propuestos, así como para convertir la oportunidad de negocio en un plan de empresa concreto.



El plan de empresa ha de ser redactado de la forma más realista y objetiva posible.

La elaboración del plan de negocio tiene interés, en primer lugar para el/los propio/s emprendedor/es para poder analizar sus probabilidades de éxito, entre otros aspectos, pero además también para otro tipo de agentes que van a interactuar con ellos. Tal es el caso de los posibles colaboradores, los proveedores, las entidades financieras a las que se las solicita financiación, las administraciones públicas para la determinación de la concesión de subvención. El plan de empresa va a constituir, por tanto, la carta de presentación de la empresa ante terceros interesados en la misma. Es por ello, que a la hora de su redacción hay que tener claro quien/es van a ser los destinatarios finales del mismo, y cuál es el objetivo que se pretende conseguir (la entrada de un nuevo socio, la consecución de un crédito de una entidad financiera (quien buscará la rentabilidad del proyecto presentado), la concesión de una subvención por parte de la Administración Pública (quien se centrará en analizar si el proyecto contribuye a la creación de empleo, utiliza las nuevas tecnologías o aporta beneficio social, entre otros aspectos),...), para que contenga la información que realmente interese al receptor y nos ayude a conseguir el objetivo propuesto.

Pero no sólo hay que cuidar la forma, sino también el contenido, así la información que se incluya en el plan de negocio ha de cumplir los requisitos de ser cierta, comparable, actualizada, de carácter global (teniendo en cuenta todas las áreas de la empresa), y ha de estar estructurada para facilitar su lectura. Se han de aportar datos que apoyen las hipótesis realizadas, y que permitan convencer al lector de la veracidad de lo expuesto. Una vez finalizada la lectura del mismo, el lector tiene que quedar convencido de que se encuentra ante un proyecto viable, sólido y rentable.

Presentación del proyecto empresarial



El plan de empresa debe comenzar con la presentación del proyecto empresarial de manera breve y sistemática. Se han de exponer de forma resumida los principales aspectos claves de la empresa, de tal forma que el lector se haga una idea global de la misma, idea sobre la que podrá profundizar con la lectura del resto de epígrafes que componen el plan de empresa.

En esta parte es necesario que quede demostrada la consistencia y viabilidad del nuevo proyecto empresarial, para lo cual es necesario explicar cómo surgió la idea y en qué consiste la actividad empresarial, quién/es van a ser el/los promotor/es y su grado de implicación en la empresa, cuál es el nombre y la localización geográfica de la empresa, cuáles son las necesidades de inversión y los gastos iniciales para poner

en marcha la empresa, así como las fuentes de financiación propias y ajenas que se van a utilizar, cuáles son los recursos humanos de los que se va disponer, la previsión de ventas y el margen disponible.

Descripción de la idea y la actividad empresarial a desarrollar

La "idea" es la que da origen a la nueva actividad empresarial a desarrollar. No obstante, dar con la idea adecuada que represente una oportunidad de negocio no es tarea fácil, por lo que, antes de elegirla habrá sido necesario analizar y descartar varias. Dicha idea puede surgir, entre otros:

- De la observación y análisis de la realidad. Así, se pueden detectar nuevas aficiones o formas de ocio, tendencias sociales (como la incorporación de la mujer al mercado laboral), cambios demográficos (como el envejecimiento de la población o el incremento de la población inmigrante) o necesidades no satisfechas (en ocasiones también se puede pensar en utilidades alternativas para productos ya existentes).
- De la imaginación.
- De la experiencia previa, al haberle proporcionado el conocimiento de un sector, o por contar con ciertas habilidades técnicas.
- Del cambio del público objetivo inicial (dirigiéndose a nuevos segmentos) o del momento de su utilización o consumo.
- De la formación académica.
- De la copia de ideas que ya han funcionado con éxito en países extranjeros.
- De la aplicación de las nuevas tecnologías.



De esta forma, a partir de la idea el / los emprendedor/es pueden introducir un nuevo producto o la prestación de servicio nuevo inexistente en el mercado hasta el momento, o bien mejorar algún producto o servicio ya existente en el mercado, o bien copiar algún producto o servicio que se haya comprobado que tiene éxito en otros sitios pero que en la zona todavía no se ha implantado.



Presentación del/ los emprendedor/es

El hecho de que el/los promotor/es sean emprendedores resulta clave para que el proyecto empresarial tenga éxito.

Lo importante para que la idea tenga éxito, y se reduzca el riesgo de fracaso, es que represente una oportunidad de negocio (de respuesta a una necesidad no satisfecha, y sea lo más flexible posible para poder adaptarse a los cambios del entorno), que sea atractiva para el público objetivo para garantizar la demanda, y que el/los emprendedor/es cuenten con las habilidades técnicas, aptitudes y los recursos necesarios para que se pueda hacer realidad.

Una vez elegida la actividad empresarial a desarrollar ésta constituirá el objeto social, que ha de ser definido de la forma más amplia y genérica posible con el objetivo de que sea lo más flexible posible y evitar tener que realizar modificaciones futuras.

La descripción de la actividad empresarial permite a terceros saber cuáles van a ser los productos o servicios que va a ofertar la empresa al mercado, así como el sector en el que va a competir la empresa y el ámbito territorial que abarcará.

Dada la importancia del/los emprendedor/es para que el proyecto empresarial tenga éxito es necesario cuidar la presentación de los mismos con el objetivo de demostrar y convencer a terceros de su profesionalidad, capacidad para la consecución de los objetivos establecidos, así como de su capacidad para poner en marcha la empresa con éxito. Así, se ha de indicar:

- Número de socios promotores que van a componer la sociedad.
- Identificación de los socios promotores mediante sus datos personales: nombre, edad y sexo.
- Descripción de sus conocimientos, formación académica, aptitudes, habilidades, y experiencia laboral previa, haciendo especial referencia a todo aquello que esté directamente relacionado con la nueva actividad empresarial que se va a emprender.
- Contribución de cada socio promotor a los objetivos empresariales fijados.
- Responsabilidades a asumir dentro de la empresa.

Estudio de mercado

En primer lugar se llevará a cabo un análisis e identificación del mercado existente, así como del mercado potencial previsto. Por otra parte, resulta de gran utilidad realizar tanto un diagnóstico interno como del entorno que nos permita detectar las debilidades, y fortalezas de nuestra empresa, así como las amenazas y oportunidades del entorno, que no son controladas por la empresa pero que pueden afectar a su desarrollo.



De esta forma, mediante la elaboración del estudio de mercado se puede analizar la viabilidad comercial del producto o servicio ofertado, y por tanto, sus posibilidades de éxito

Identificación y caracterización del mercado

A la hora de llevar a cabo la identificación y caracterización del mercado es importante estudiar el sector de actividad en el que se va a competir, así como analizar la competencia, su localización, descripción y posicionamiento en el mercado. Además, hay que analizar la demanda, para lo cual será necesario identificar el público objetivo y el ámbito geográfico de actuación, así como el posible mercado actual y el potencial. También hay que estudiar a los proveedores, su localización y estrategias de venta.

Para ello se puede recurrir a la utilización de fuentes de información de carácter externo tales como el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Instituto Nacional de Empleo, las Cámaras de Comercio, las asociaciones sectoriales... , o también se puede poner en contacto directamente con los clientes, proveedores o intermediarios.

Análisis del sector



Es importante demostrar el conocimiento del sector en el que se va a desarrollar la actividad empresarial aportando para ello las principales cifras que lo caracterizan, así como la previsión de su evolución en el futuro.

Hay que determinar, entre otros aspectos, si el sector está en crecimiento, o en declive, si puede verse fácilmente afectado por los cambios de los gustos o las modas, o si la oferta de los productos o servicios se ve afectada por la estacionalidad. Dichas cifras han de avalar la existencia de una oportunidad de negocio, y sirven de referencia a la hora de establecer los objetivos que se pretenden alcanzar para que sean lo menos subjetivos y lo más realistas posibles.

Las cifras que caracterizan al sector en el que va a competir la empresa se pueden obtener de la búsqueda en publicaciones especializadas del sector, en bases de datos, a través de las publicaciones periódicas

cas de las asociaciones sectoriales, de las publicaciones del Instituto Nacional de Estadística (INE), de las publicaciones de las Cámaras de Comercio...

Además, dependiendo del ámbito de actuación de la empresa, habrá que centrarse con más detalle en la caracterización del sector a nivel regional, nacional o internacional.



También es importante conocer cuál es la composición del sector en términos de las empresas que lo configuran, así como conocer sus estrategias, formas de actuación, cuota de mercado y posición que ocupan.

De esta forma podremos hacernos una idea del grado de concentración del sector, si el sector está formado por un número reducido de empresas que abarcan la práctica totalidad del mercado, o si por el contrario está formado por un gran número de empresas con cuotas de mercado similares. En este último caso sería más fácil encontrar un hueco de mercado, siempre que el mercado no estuviera ya saturado, y hubiera demanda suficiente para todas ellas. Tras este análisis tendríamos que hacer una estimación de cuál podría ser nuestra posición en el mercado.

Otro aspecto importante a tener en cuenta a la hora de estudiar el sector es conocer si existen barreras de entrada que nos puedan dificultar la entrada en el mismo,

así como a futuros competidores, o si aunque no existan en la actualidad es previsible que puedan surgir en el futuro. Algunos ejemplos de barreras de entrada podrían ser: la consecución de determinadas licencias o autorizaciones, la normativa legal que regula el sector, el aprovechamiento de las economías de escala, las ventajas de costes con las que pueda contar la competencia, el grado de desarrollo tecnológico requerido, la diferenciación de los productos protegidos por patentes y marcas, el volumen de inversiones necesarias a realizar, o las dificultades de acceso a los canales de distribución.

Una vez caracterizado el microentorno, es decir, todo lo relativo al mercado o sector en el que la empresa va a desarrollar su actividad, también hay que tener en cuenta como la pueden afectar y condicionar su funcionamiento aquellos factores externos que caracterizan al macroentorno tales como: las modificaciones de la legislación vigente que puedan establecer nuevos requerimientos y obligaciones, la situación económica tanto en el ámbito regional, como en el nacional o internacional dependiendo de su ámbito de actuación, los cambios demográficos que pueden hacer variar el público objetivo o sus gustos, los cambios culturales, o los avances tecnológicos. El cambio de alguno de estos aspectos puede suponer la aparición de nuevas tendencias y hábitos de consumo, dando lugar a nuevas oportunidades de negocio, pero también pueden contribuir a la desaparición de algunos negocios existentes si no son capaces de adaptarse a los nuevos cambios, así como el incremento de la competitividad o la sustitución de productos y servicios.

Análisis de la competencia



Hay que identificar y describir las empresas con las que vamos a tener que competir en el mercado, centrándonos especialmente en el análisis en aquellas que tengan características similares a la nuestra y compartan nuestro ámbito de actuación, puesto que constituirán nuestra competencia directa.

Una vez identificadas dichas empresas debemos dar respuesta para cada una de ellas a algunas cuestiones tales como ¿Cuál es su ubicación específica?, ¿A qué distancia está de nuestra empresa?, ¿Cuáles son los productos o servicios que presta y sus características?, ¿A qué precios está ofertando los productos o servicios al mercado?, ¿Cuál es su antigüedad en el sector?, ¿Cuál es su cifra de ventas anual?, ¿Cuál es el margen de beneficios que obtiene?, ¿Cuántos trabajadores hay en la empresa?, etc.



Es importante reflexionar sobre las razones que diferencian a nuestra empresa de los competidores, así como ser conscientes de nuestras fortalezas y debilidades, con el objetivo de poder potenciar las primeras, y mitigar o tratar de solventar las segundas.

Entre los principales puntos débiles que puede tener una empresa a la hora de introducirse en el mercado en relación con los competidores que ya están establecidos se pueden citar: la falta de experiencia y conocimiento del sector y del mercado, o la carencia de una estructura suficiente en el momento inicial. No obstante, nos podemos ver fortalecidos si contamos con experiencia y conocimiento del sector, si ofertamos productos o servicios personalizados, o que se puedan proteger para evitar su imitación, si nos especializamos en determinados segmentos de la población, si conseguimos reducir costes o si apostamos por un mayor nivel de calidad.

La localización geográfica también puede suponer un importante factor estratégico o de diferenciación en relación con las empresas de la competencia, para ello habrá que determinar cuál es la proximidad al público objetivo y la facilidad de acceso a la empresa, la distancia con respecto a las empresas de la competencia, a cuánto ascienden los costes de transporte en el caso de que fueran necesarios, las condiciones de compra o alquiler, la distancia a los proveedores, si la zona está bien comunicada...

También es importante analizar la posible reacción de las empresas de la competencia ante la entrada de nuevos competidores, pudiéndose defender las empresas existentes mediante la utilización de guerras de precios, campañas de publicidad masivas, lanzamiento de ofertas especiales, o utilizando estrategias de carácter defensivo. Hay que analizar también los problemas que puede ocasionar la entrada de futuros nuevos competidores.

Análisis de la demanda

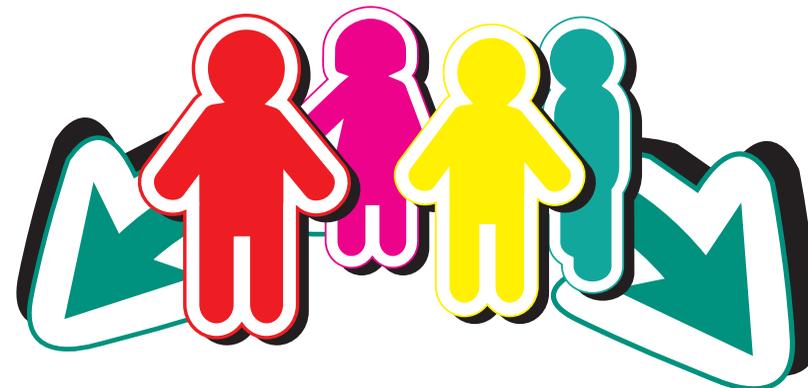


Las fuentes de información que se pueden consultar para llevar a cabo la caracterización de la competencia pueden ser tanto las fuentes de información primarias, como las fuentes de información secundarias.

La recopilación de toda esta información nos es útil para poder diseñar nuestras propias estrategias de mercado, buscando la orientación a los productos o servicios demandados por los clientes, bien introduciendo nuevos aspectos diferenciadores (nuevos atributos o cualidades, o nuevos servicios complementarios), o bien replicando los existentes utilizados por la competencia. Hay que establecer cuáles son los objetivos que se pretenden alcanzar, y hallar la forma de ser competitivos para no quedar excluidos del mercado y poder garantizar la supervivencia futura de la empresa.



Para que el proyecto empresarial tenga éxito comercial es preciso contar con un nivel de demanda adecuado. Para ello, lo primero es identificar quiénes van a ser nuestros clientes potenciales a los que vamos a orientar la oferta de nuestros productos o servicios, y hacer una estimación del número de potenciales clientes inicialmente, así como una previsión de cómo se podrían incrementar en el futuro. De esta forma se obtiene una estimación de los ingresos, y de la cuota de mercado que podría alcanzar la empresa, así como de su posición en el mismo.



Con el objetivo de tener un mejor conocimiento de la demanda se puede llevar a cabo un estudio de segmentación de la misma utilizando como variables clave entre otros el nivel de capacidad adquisitiva, la edad, el nivel social, su comportamiento y motivación de compra, sus hábitos de consumo, criterios demográficos, geográficos o culturales.



Los estudios de segmentación permiten descubrir segmentos para los cuales no hay empresas que se orienten específicamente, pudiéndonos especializar en un determinado segmento.



Resulta de utilidad para captar nuevos clientes establecer redes de contactos, así como afiliarse a las asociaciones sectoriales.

La fijación de los objetivos a alcanzar por parte de la empresa puede verse condicionada por el grado de concentración de los clientes, en especial cuando existe dependencia de un único cliente o un número muy reducido de los mismos, de tal forma que el desarrollo de la empresa puede verse supeditado a la evolución del mismo. En este caso habría que identificar y caracterizar a estos clientes, analizando su antigüedad en el mercado, su volumen de ventas, su evolución en los últimos años...

Análisis de los proveedores



Hay que identificar cuáles van a ser nuestros proveedores, e indicar si ya se ha establecido algún tipo de contacto o acuerdo previo, y en ese caso cuáles van a ser las condiciones que nos van a aplicar.

Una vez identificados quiénes van a ser los posibles proveedores para cada uno de ellos hay que responder a cuestiones tales como ¿Cuáles son las características de los productos que ofrecen?, ¿Dónde están ubicados, y cuál es la distancia a nuestra empresa?, ¿Cuál es el precio que nos van a aplicar por los pedidos realizados?, ¿Cuáles son los plazos de entrega para el suministro de los pedidos realizados?, ¿Cuál es el volumen mínimo de pedidos a realizar?, etc.



La información así recopilada nos permitirá hacer estimaciones sobre los costes medios que tendrá que asumir la empresa para proveerse de los materiales necesarios.

El poder de negociación con los proveedores dependerá del grado de concentración de los mismos, así como del volumen de las transacciones que realicemos en relación con otras empresas.

Plan de Marketing o comercial

Hay que llevar a cabo una correcta combinación de las cuatro variables del marketing mix para poder enfrentarse con éxito al mercado objetivo. Así es necesario tener en cuenta los aspectos que se detallan a continuación.



En el caso de que la empresa preste servicios hay que describir los procedimientos y necesidades técnicas, así como la disponibilidad de recursos y su capacidad para atender a los clientes.

Política de producto



Hay que indicar cuáles son las características del producto o servicio ofertado por la empresa, mencionando cuáles son las necesidades a las que da cobertura, y las carencias a las que da solución en relación con los ya existentes, así como las características comerciales y técnicas, y sus principales ventajas. En el caso de los productos hay que describir tanto los atributos tangibles, como los intangibles, como son los servicios de mantenimiento y garantía.

Conviene hacer especial referencia al valor añadido que aporta el producto o servicio ofertado describiendo cuáles son sus novedades más significativas, y las diferencias en relación con los productos o servicios ofertados por la competencia, así como con los considerados como complementarios o sustitutivos. Puede ayudar a la detección de nuevos atributos para los productos o nuevas características para los servicios examinar los productos que existen en el mercado, así como la asistencia a ferias y exhibiciones.

Hay que analizar también cuáles son realmente los productos o servicios que aportan beneficios a la empresa, y cuáles no, con el objetivo de mantener en nuestra cartera los primeros y eliminar los segundos. Es importante conocer la fase del ciclo de vida en la que se encuentran los productos ofertados para saber cuando dejan de atraer a los clientes y es necesario su reemplazamiento, o relanzamiento con algún tipo de mejora, o incluso el desarrollo de otros nuevos para que la empresa continúe siendo competitiva o pueda acceder a nuevos segmentos.



Se ha de señalar la existencia de patentes o marcas que contribuyen a la protección y diferenciación de los productos ofertados.

Política de precios

Hay que determinar los precios a los que se van a ofertar los productos o servicios al mercado, y establecer la comparativa con la competencia, si se trata de precios similares porque la diferenciación se centra en alguna otra variable, si son precios más bajos por seguir una estrategia de diferenciación por costes (se renuncia a parte de la rentabilidad unitaria para obtener una mayor cuota de mercado), o si se trata de precios más elevados por incorporar prestaciones, servicios adicionales u otro tipo de ventajas en relación con la competencia que incrementen su calidad, o por su carácter exclusivo o innovador (en este caso se prima la imagen de calidad, innovación o exclusividad de la empresa en el mercado en detrimento de un mayor volumen de ventas). En este último caso puede ser útil para establecer un precio de referencia encuestar a los potenciales clientes para tener una idea del precio que están dispuestos a pagar.



El precio al que se ofertan los productos o servicios incide directamente en la cuota de mercado que pueda alcanzar la empresa y en su posición competitiva.

Para la fijación del precio hay que tener en cuenta los costes que va a tener que afrontar la empresa (costes de producción, de logística, salariales, de promoción, fi-

nancieros...), de tal forma que sea suficiente para cubrir dichos costes y obtener un margen de beneficio razonable que permita a la empresa su continuidad en el futuro. Es importante conocer de cada producto o servicio ofertado cuál es el margen bruto unitario del que puede disponer la empresa.

Así, en la fijación de precios de la empresa influyen tanto factores internos a la misma como pueden ser los objetivos establecidos por la empresa, los distintos costes a afrontar o la estrategia de marketing a seguir, como factores externos como pueden ser los propios clientes, la competencia o el marco legal.

En función del precio establecido se estará seleccionando a la clientela potencial, dado que por su nivel adquisitivo habrá parte de los clientes potenciales que puedan, o no, quedar excluidos. Además, hay que conocer cuál es la sensibilidad de la demanda ante variaciones del precio:

- Si la demanda es elástica, entonces el incremento de precios por parte de la empresa implica fuertes variaciones en la demanda.
- Si la demanda es inelástica, entonces el incremento de precios por parte de la empresa no supondrá variaciones importantes en la demanda.

También hay que establecer la política de descuentos que va a aplicar la empresa (es habitual la aplicación de descuentos en función del volumen de las transacciones, o en función del número de operaciones realizadas como forma de conseguir la fidelización de la clientela, o la aplicación de descuentos

promocionales), así como las formas de cobro (si se permite el pago aplazado y en qué períodos, o si por el contrario sólo es posible el pago al contado). Dependiendo del sector de actividad puede ser habitual que se permita el pago aplazado, por lo que, si la empresa no lo permitiera estaría en desventaja en relación con las empresas competidoras.

Política de distribución



Determinar si existe, o no, necesidad de distribuidores intermediarios que hagan llegar los productos de la empresa al consumidor final, y en caso afirmativo identificarlos, o si por el contrario la oferta de los productos o servicios al mercado se realiza vía venta directa.

- Distribución intensiva: colocación del producto el mayor número posible de mayoristas y establecimientos minoristas. Con ello se busca conseguir una elevada cobertura del mercado.
- Distribución selectiva: se selecciona a los intermediarios que cumplan una serie de condiciones, tratando de garantizar un nivel mínimo de ventas.
- Distribución exclusiva: se selecciona a un único mayorista y/o a un único minorista en una zona geográfica determinada, comprometiéndose el intermediario a no comercializar productos de marcas competidoras.

A la hora de seleccionar los canales de distribución hay que tener en cuenta tanto los hábitos de compra de los clientes finales, como la naturaleza del producto. La empresa ha de tratar de minimizar los costes totales de distribución que son el resultado de la suma de los costes de transporte (los puede llevar a cabo la propia empresa, o subcontratarlos), de los costes de los almacenes, de los costes de posesión de inventarios y de los costes de ruptura de inventarios.

Los principales tipos de intermediarios comerciales son:

- Los mayoristas: compran a los fabricantes en grandes cantidades para vender a los minoristas.
- Los minoristas: compran a los mayoristas para vender a los consumidores finales (grandes almacenes, tiendas o almacenes de especialidades, cadenas de distribución, supermercados, autoservicios,...).

Una vez seleccionados los tipos de intermediarios a utilizar hay que determinar la intensidad de la distribución. Así, se puede llevar a cabo una:

Análisis económico financiero

Para ello será necesario elaborar el plan de inversiones, el plan de financiación, llevar a cabo una estimación de los ingresos y gastos, elaborar el balance y cuenta de resultados previsionales para los próximos años, confeccionar el presupuesto de tesorería, y realizar un análisis de viabilidad.

Financiación.



La elaboración del plan económico-financiero **permitirá determinar la viabilidad del nuevo proyecto empresarial en estos términos**. En este apartado hay que analizar por una parte la rentabilidad de la empresa (la empresa ha de obtener beneficios al menos en el medio plazo), y por otra la liquidez del nuevo proyecto empresarial (de tal forma que el nivel de tesorería disponible sea positivo y no existan déficits). Además, se debe garantizar que las inversiones realizadas estén financiadas en su totalidad ya sea con recursos propios o ajenos.

Una vez estimadas las inversiones necesarias para poner en marcha el nuevo proyecto empresarial es necesario establecer cómo se van a financiar. Para ello la empresa dispone de dos tipos de recursos financieros:

■ **Recursos propios (patrimonio neto):** son recursos propiedad de la empresa, siendo las principales partidas en una empresa de reducida dimensión las siguientes:

- a. **Capital Social.** Constituido por las aportaciones de los socios promotores, pudiendo ser tanto dinerarias como en especie. Inicialmente son los únicos recursos propios de los que dispone la empresa.
- b. **Reservas.** Se generan una vez iniciada la actividad empresarial cuando el resultado del ejercicio es positivo por la parte del mismo que no se distribuye a los socios.
- c. **Resultado del ejercicio.** Se genera una vez iniciada la actividad empresarial por la diferencia entre los ingresos y los gastos totales al final del período.
- d. **Subvenciones.** Se incluyen aquí aquellas que son de carácter no reintegrable. Habrá que analizar las subvenciones que se pueden solicitar de la administración pública en función de las características de la empresa, así como indicar el nombre de la subvención solicitada, su objeto, el organismo que la concede, si se cumplen los requisitos, el importe, el plazo de resolución y cuando tendría lugar el cobro. Es habitual que cuando se inicia la actividad no se haya resuelto todavía su concesión.

■ **Recursos ajenos:** también denominados financiación ajena o deudas. Las partidas más habituales en las empresas de reducida dimensión son las siguientes:

a. **Pasivo no corriente.**

i. **Préstamos a largo plazo.** Normalmente se solicita a una entidad financiera una cantidad de dinero determinada, estableciéndose el calendá-

rio de pago de las cuotas (habitualmente mensuales) mediante las cuales se devolverá una parte del principal solicitado, y los correspondientes intereses por la cantidad pendiente de devolver. Aquí se reconoce la cantidad pendiente de devolver a la entidad financiera en un plazo superior a un año.

ii. **Acreedores por arrendamiento financiero a largo plazo.** Surgen cuando alguno de las inversiones del inmovilizado intangible o material se han financiado mediante una operación de leasing, o arrendamiento financiero. Al igual que en el caso del préstamo también hay que pagar unas cuotas periódicas que incluyen tanto una parte proporcional del valor del bien como los correspondientes intereses, no obstante, en este caso, también hay que pagar el IVA. Aparece reconocida la deuda cuyo plazo de devolución sea superior al año.

iii. **Proveedores de inmovilizado a largo plazo.** Parte del importe de la compra de alguna de las inversiones del activo no corriente que no se ha pagado al contado sino que ha sido aplazado por un plazo superior a un año.

b. **Pasivo corriente.**

i. **Proveedores.** Se reconocen las deudas a corto plazo con los proveedores, es decir, la parte del importe de las compras a los proveedores que no ha sido abonada al contado.

ii. **Acreedores por arrendamiento financiero a corto plazo.** Parte de la deuda por la operación de leasing cuyo plazo de devolución sea inferior al año.

iii. **Proveedores de inmovilizado a corto plazo.** Deudas por la financiación de algún elemento del activo cuyo plazo de devolución sea inferior al año.

iv. **Préstamos a corto plazo y pólizas de crédito.** Se reconoce la cantidad pendiente de devolver a la entidad financiera en un plazo inferior a un año. En el caso de las pólizas de crédito no se dispone de la totalidad de la cantidad solicitada desde el momento inicial, como ocurre con los préstamos, sino que se va disponiendo de ella en función de las necesidades de la empresa, calculándose los intereses en función de las cantidades dispuestas. Es un instrumento de financiación adecuado para hacer frente a problemas puntuales de liquidez.



Es importante determinar el porcentaje que representan los recursos propios sobre el total de recursos financieros (tanto propios como ajenos), con el objetivo de conocer que proporción de las inversiones de la empresa se está financiando con recursos propios y que parte está siendo financiada con recursos ajenos.

Estimación ingresos y gastos



El resultado de la empresa vendrá determinado por la diferencia entre los ingresos y los gastos necesarios para llevar a cabo la actividad empresarial, generados durante el ejercicio económico.

La principal partida dentro del epígrafe de los ingresos la constituyen las ventas, por lo que, resulta fundamental hacer una estimación de las mismas de la forma más ajustada posible. Para ello habrá que tener en cuenta las estimaciones que se han hecho previamente tanto de la demanda como de los precios de venta, detallando cada uno de ellos para las distintas líneas de productos o servicios que oferte la empresa. Es importante tener en cuenta que la cifra de ventas estimada no puede exceder de la capacidad de recursos productivos y humanos con los que cuenta la empresa. Con el objetivo de poder tener en cuenta la posible estacionalidad que pueda afectar a la empresa para el primer año se elaborará un presupuesto de ventas mensual, de cuya suma obtendremos el presupuesto de ventas anual, y a partir de ahí, se harán las previsiones de las ventas de los años siguientes, normalmente aplicando un porcentaje de crecimiento estimado a las ventas del año anterior (se pueden realizar también mediante la estimación de forma separada del incremento del precio y del incremento del número de unidades vendidas o servicios prestados).



Además de los ingresos de explotación, la empresa puede contar con otros ingresos, por ejemplo de tipo financiero, relativos al cobro de intereses o dividendos por las inversiones financieras, tanto a largo como a corto plazo, que posea.

En cuanto a los gastos de la empresa, para llevar a cabo la estimación de los mismos durante el primer año de actividad es habitual establecer la siguiente clasificación:

■ **Costes variables.** Son aquellos que varían al hacerlo la cifra de ventas, por tanto, están directamente relacionados con las ventas. Una vez estimados los costes variables para el primer año (se suele hacer un presupuesto de gastos mensual), los de los años siguientes se estiman aplicando el mismo porcentaje sobre las ventas que representaron cada uno de los gastos variables durante el primer año. Entre los más habituales se encuentran los siguientes:

a. Consumo de materias primas o productos.

Se calculan sumando a las existencias iniciales las compras y restándole al resultado las existencias finales.

b. Gastos de personal (mano de obra directa).

Salarios brutos y seguridad social a cargo de la empresa de las personas que intervienen directamente en la actividad de la empresa.

c. Publicidad. Cuando el presupuesto de publicidad se determina como un porcentaje de las ventas (si se estimara como una cantidad fija, sería un coste fijo).

■ **Costes fijos.** Son aquellos que son independientes del nivel de ventas de la empresa, por tanto, una vez estimados los del primer año para la estimación de los años siguientes se toman como referencia los del año anterior y se suelen incrementar en función del IPC. Entre los más habituales están los siguientes:

a. Compra de aprovisionamientos: material de oficina.

b. Arrendamientos. Cuotas pagadas por el alquiler del local en el que la empresa desarrolla su

actividad cuando éste no es propiedad de la empresa.

c. Reparaciones y conservación.

d. Servicios de profesionales independientes.

Gastos de gestión, asesoría...

e. Suministros. Agua, luz, teléfono...

f. Tributos. Tributos y tasas de actividad como la Licencia de Apertura.

g. Gastos de personal (mano de obra indirecta). Salarios brutos y seguridad social a cargo de la empresa de las personas que no intervienen directamente en la actividad de la empresa.

h. Amortizaciones. Se dotan para compensar la pérdida de valor de las inversiones del activo. Existen diversos métodos de cálculo siendo el más habitual el método lineal que consiste en dotar cada año, hasta el final de la vida útil del

elemento, el resultado de dividir el precio de adquisición, al que se le descuenta el posible valor residual, entre el número de años de la vida útil del elemento en cuestión. La amortización se calcula de forma individualizada para cada uno de los elementos.



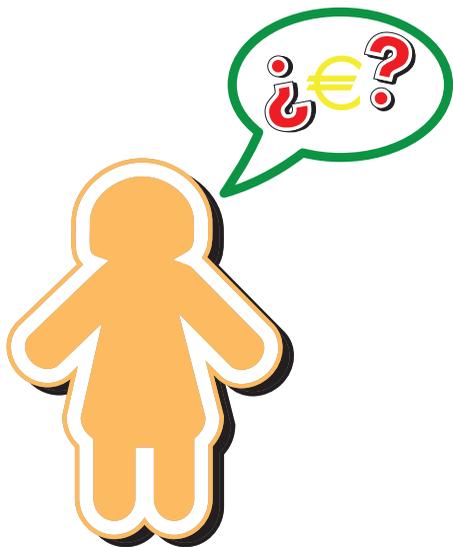
Hay que tener en cuenta que hay determinados gastos cuya clasificación como fijos o variables dependerá de la política establecida en la empresa, o del sector de actividad, por lo que la clasificación anterior es meramente orientativa, correspondiéndole a cada empresa hacer su propia clasificación.

Presupuesto de gastos para el primer año

	1º mes	2º mes	3º mes	4º mes	5º mes	6º mes	7º mes	8º mes	9º mes	10º mes	11º mes	12º mes	Total
Costes Variables													
Costes Fijos													
TOTAL													

Nota: En función del sector de actividad de la empresa, ésta deberá considerar qué costes son variables y cuáles son fijos. Es conveniente hacer la estimación desglosada para cada uno de los costes variables y fijos que se consideren en la empresa para tener un mayor nivel de información.

Otro tipo de gastos a los que tiene que hacer frente la empresa son los gastos financieros, siendo los más habituales los intereses que tiene que pagar la empresa por los préstamos o créditos pendientes de devolver, o por las operaciones de arrendamiento financiero, que figurarán en los correspondientes cuadros de amortización de los mismos, así como las distintas comisiones que cobran las entidades financieras por las operaciones realizadas.



Una vez estimados los principales ingresos y gastos de la empresa se puede determinar cuál es el margen bruto de la misma como diferencia entre los ingresos obtenidos fundamentalmente por las ventas, y los gastos variables.

$$\text{Margen bruto} = \text{Ventas} - \text{Costes Variable}$$

Por tanto, esta es la cantidad de la que dispone la empresa para poder hacer frente a los gastos fijos. Lo deseable es obtener un margen bruto por un valor suficiente como para permitimos cubrir los costes fijos, y poder además contar con un excedente adicional que nos permita obtener un resultado positivo en el ejercicio. La diferencia entre el margen bruto y los gastos fijos, entre los que se incluyen las amortizaciones, nos dará como resultado el beneficio antes de intereses e impuestos.

$$\text{Beneficio antes de intereses de impuestos (BAII)} = \text{Margen bruto} - \text{Costes Fijos}$$

Si a este resultado se le suman los ingresos financieros y se le restan los gastos financieros obtendremos el beneficio antes de impuestos.

$$\text{Beneficio antes de impuestos (BAI)} = \text{BAII} + \text{Ingresos financieros} - \text{Gastos financieros}$$

Sobre esa cantidad, será sobre la que haya que calcular el Impuesto de Sociedades a pagar, siendo el tipo aplicable para las empresas de reducida dimensión del 25 por ciento (no obstante, es conveniente verificar el tipo aplicable para cada empresa que puede variar en función de su dimensión y forma jurídica).

Beneficio neto (resultado del ejercicio que habrá que decidir si se queda en la empresa como vía de autofinanciación o se distribuye a los propietarios) = $\text{BAI} \times (1 - 0,25)$

Es deseable que el resultado del ejercicio sea positivo, al menos en el medio plazo (en los primeros años de actividad no es raro que puedan darse pérdidas), lo que

nos permitirá hablar de la rentabilidad obtenida por la empresa, pudiéndose analizar dicho resultado tanto en términos absolutos como en términos relativos (como porcentaje sobre las ventas), con el objetivo de poder comparar la evolución de nuestros resultados a lo largo del tiempo, así como compararnos con las empresas de la competencia.



6. Anexos



Anexo 1. La capitalización del desempleo

CAPITALIZACIÓN DEL DESEMPLEO O PRESTACIÓN EN PAGO ÚNICO



La capitalización del desempleo, como medida activa de creación de empleo, ha supuesto una alternativa de gran valía para aquellos trabajadores que habiendo perdido su empleo anterior quieren volver a estar en activo.



En qué consiste

La capitalización del desempleo (o prestación en pago único) es una medida de fomento de empleo que consiste en la percepción del valor total del importe correspondiente a la prestación por desempleo de nivel contributivo a la que tienen derecho los desempleados por las aportaciones realizadas a la Seguridad Social cuando estuvieron trabajando.

La iniciativa de la capitalización por desempleo (o prestación en pago único) aparece contemplada por primera vez en la legislación española en el año 1985 mediante el Real Decreto 1044/85. No obstante, a lo largo de estos años se han ido modificando los requisitos de acceso a la prestación del desempleo en pago único, especialmente en el caso de los trabajadores desempleados que optan por desarrollar una actividad económica como trabajadores autónomos.

Actualmente la capitalización por desempleo está regulada según lo establecido por el artículo 228.3 del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social y en la Disposición transitoria cuarta de la Ley 45/2002, modificada por la disposición final tercera de la Ley 36/2003, de medidas de reforma económica, y según lo establecido en el Real Decreto 1975/2008, y en Real Decreto 1300/2009.

Quiénes pueden ser beneficiarios

Pueden ser beneficiarios aquellos desempleados que cumplan los siguientes **requisitos**:

- Que sean beneficiarios de una prestación contributiva por desempleo: para lo cual es necesario que la relación laboral previa se haya terminado de forma involuntaria por parte del trabajador por cuenta ajena, que el trabajador no tenga 65 años (salvo que no tenga las cotizaciones necesarias para jubilarse), que no trabaje a tiempo completo ni por cuenta propia ni ajena, que no perciba una pensión de la Seguridad Social que no sea compatible con trabajo, y además han de estar inscritos como demandantes de empleo.

- Que tengan un mínimo de 360 días trabajados con cotización por desempleo. El importe de la prestación se determinará en función de las cotizaciones que el trabajador hubiera realizado mientras estuvo trabajando.
- Que las mensualidades pendientes de percibir sean mayores o iguales a tres.
- Que no hayan hecho uso de esta medida en los cuatro años anteriores.
- Que se incorporen como socios trabajadores con contrato estable a una sociedad laboral o a una sociedad cooperativa, ya existente o de nueva creación, o que inicien una actividad empresarial como trabajadores autónomos.
- Que no hayan iniciado la actividad antes de la fecha en la que se presenta la solicitud de pago único.

En el caso de que en un momento previo se hubiera hecho uso de dicha medida, pero no se hubiera agotado toda la prestación, y le quedara una parte pendiente de percibir, el beneficiario sólo podrá volver a acogerse a esta medida siempre que hubiera transcurrido un período de tiempo equivalente al tiempo durante el cual hubiera cobrado la prestación por desempleo de haberla recibido mes a mes.

Por otra parte, cuando el desempleado hubiera presentado una demanda por el cese de la relación laboral previa, la solicitud se presentará con posterioridad a la resolución judicial.

Anexo 2. Direcciones de interés

Estatal

- Direcciones Provinciales del Servicio Público de Empleo Estatal de Ceuta, Melilla y Comunidad Autónoma del País Vasco.
- En el resto de provincias, en las Consejerías responsables de Empleo de las propias Comunidades Autónomas (<http://www2.inem.es/general2/dirinte/asp/dirinte.asp>).
- Servicios centrales del SPEE – INEM: C/ Condesa Venadito – Madrid – CP 28027. Telf.: 91 585 98 88. (www.inem.es)

Comunidad de Madrid

- Consejería de Empleo y Mujer, en el Servicio Regional de Empleo. C/ Vía Lusitana, 21, Madrid. Tfno.: 91 580 54 00 / 54 (http://www.madrid.org/cs/Satellite?pagename=Empleo/Page/EMPL_Home)

Extremadura

- Consejería de Igualdad y empleo de la Junta de Extremadura. Dirección General de Trabajo. Tfno.: 924 005 269 - Fax: 924 005 277 Correo: dgt.ie@juntaextremadura.net (<http://www.empleaextremadura.com/>; <http://www.juntaex.es/consejerias/igualdad-empleo/dg-trabajo/index-ides-idweb.html>)

Aragón

- Oficinas de Empleo del INAEM, y en las direcciones provinciales del INAM en Zaragoza, Huesca y Teruel. Dirección de Internet: (<http://inaem.aragon.es/portal/page/portal/INA/Servicios/ProgramaDePromocionDeEmpleoAutonomo>)

Comunidad Valenciana

- Consellería de Economía, Hacienda y Empleo. Dirección de correo electrónico: organizacionhacienda@gva.es. Dirección de Internet: (http://portales.gva.es/c_economia/web/html/home_c.htm)
- Dirección Territorial de Empleo y Trabajo. Avda. Barón de Cácer, 36 46001 - Valencia. Tfno.: 963866750 Fax: 63867505. Dirección Internet: (http://www.gva.es/portal/page/portal/inicio/atencion_ciudadano/buscadores/departamentos/detalle_departamentos?id_dept=7306)

Castilla La Mancha

- Consejería de Trabajo y Empleo o en cualquiera de sus Delegaciones Provinciales. Tfno.: 902267090. Dirección de Internet: (http://www.jccm.es/cs/Satellite?cid=1193043189923&pagename=CastillaLaMancha%2FPage%2FJCCM_consejeria)

Cataluña

- Departamento de Trabajo de la Generalitat de Catalunya
Dirección Internet: (http://www20.gencat.cat/portal/site/treball?newLang=es_ES)
- Servicio Territorial del Departamento de Trabajo en:
 - Barcelona, c. Calàbria, 169, 08015.
 - Tarragona, c. Joan Baptista Plana, 29-31, 43005.
 - Lleida, c. General Britos, 3, baixos, 25007.
 - Gerona, c. de la Rutlla, 69-75, 17003.

Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

- Servicio Regional de Empleo y Formación (SEF) de la Región de Murcia. Dirección de Internet:
Dirección Internet (<http://www.sefcarm.es/neweb2/servlet/integra.servlets.ControlPublico?IDCONTENIDO=8&IDTIPO=180>)

Canarias

- Consejería de Empleo, Industria y Comercio.
(<http://www.gobiernodecanarias.org/cicnt/>)
- Servicio Canario de Empleo. Gobierno de Canarias.
Dirección de Internet: www.gobiernodecanarias.org/empleo
Avda. Príncipes de España, s/n 38010 - Santa Cruz de Tenerife
Tfno. : 922-47-46-00 - Fax: 922-64-53-41
Crucita Arbelo Cruz, s/n 35014 – Las Palmas de Gran Canaria
Tfno. : 928-45-58-58- Fax: 928-45-59-23

Castilla y León

- Servicio Público de Empleo de Castilla y León. Pseo. Arco de Ladrillo, 68 5ª planta C.P. 47008 Valladolid (Valladolid) Tfno.: 983 410 190 Fax: 983 414 042.
Dirección Internet: (<http://www.empleocastillayleon.com/oficinavirtual/entrada.shtml>)

Comunidad Autónoma de Navarra

- Servicio Navarro de Empleo. Dirección: C/ Arcadio Mª Larraona 1. 31008. Pamplona. Tfno.: 848 42 44 00 - Fax: 848 42 44 70/ 848 42 44 71
Dirección Internet: (http://www.navarra.es/home_es/Temas/Empleo+y+Economia/Empleo/Informacion/Servicio+Navarro+de+Empleo/)

La Rioja

- Consejería de Industria, innovación y empleo.
C/Portales nº1-1º. 26071 Logroño.
Dirección Internet: (<http://www.larioja.org/npRioja/default/defaultpage.jsp?idtab=451616>)

Galicia

- CONSELLERIA DE TRABALLO
DIRECCIÓN XERAL DE PROMOCIÓN DE EMPREGO
Edificio Administrativo San Lázaro, s/n
15781 SANTIAGO DE COMPOSTELA
Tfnos.: 981 957727 - 981 544716 - 981 544682 - 981 957253
981 957732 - 981544721
- SERVICIO PÚBLICO DE EMPREGO DE GALICIA: TELEF.: 902. 125.000
Dirección de Internet: <http://guiacomunicacion.xunta.es/consellaria-traballo>

Asturias

- Consejería de Industria y Empleo.
Sede en: Plaza España, 1 - Planta 2ª
Tfno.: 985 10 55 00. Fax: 985 10 82 44.
Dirección de Internet: <http://www.asturias.es/portal/site/Asturias/menuitem.29a638a48072f6f1ad2b0210bb30a0a0?vgnextoid=2d4969482a55e010VgnVCM100000b0030a0a0ARCRD&i18n.http.lang=es>

Cantabria

- Consejería de Empleo y bienestar social.
Calle Peña Herbosa, 29. 39003 - SANTANDER.
Servicio Cántabro de Empleo. Página Web del Servicio Cántabro de Empleo.
Dirección de Internet: (www.emcan.org o www.emcan.net)

Andalucía

- Consejería de empleo. Avda. de Hytasa, 14. 41006 Sevilla.
Tfno.: 955 048 500.
Dirección de Internet: http://www.juntadeandalucia.es/empleo/www/index_tematicas.php

Islas Baleares

- CONSELLERIA DE TREBALL I FORMACIÓ
DIRECCIÓ GENERAL DE RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA
Plaza de Son Castelló, 1. (Polígono Son Castelló). Palma. Tel.: 971 176 300.
Dirección de Internet: <http://www.caib.es/govern/organigrama/area.do?lang=ca&coduo=8>

País Vasco

- Departamento de Empleo y Asuntos Sociales. Dirección de Internet:
<http://www.juslan.ejgv.euskadi.net/r45-19335/es>
Servicio Vasco de Empleo (LANBIDE). Tfno.: 945 160 600.
Dirección de Internet: http://www.lanbide.net/plsql/au_gn_Lista_Ayudas

Ceuta

- Oficinas de PROCESA, calle Padilla s/n, 1ª planta, Edificio Ceuta Center, C.P. 51001 de Ceuta. Dirección de Internet: <http://www.procesa.es/index.asp>

Melilla

- Consejería de Economía, Empleo y Turismo.
Dirección de Internet: http://www.melilla.es/melillaPortal/lacc_d3_v1.jsp?codMenu=4&language=es
PROYECTO MELILLA, S.A. Sociedad Pública para la Promoción de Melilla (PROMESA), Dirección: Polígono Industrial Sepes.
Calle la Dalía Nº26. 52006 - Melilla.
Tfno.: +34 952 679 804 / +34 902 021 497. FAX: +34 952 679 810
Email: info.promesa.net. Dirección de Internet: <http://www.promesa.net/>
La presentación de las solicitudes se realizará en la Oficina del Servicio Público de Empleo o en la Dirección Provincial de la Entidad Gestora correspondiente.
También se puede obtener más información en la página web del Servicio Público de Empleo Estatal: <http://www.inem.es/>.

UPTA ESPAÑA

**C/ Ciudad Real, 5 local
28945 Madrid**

www.upta.es

