

***Creamos Empresas Innovadoras***

***Innovamos para Crear Empresas***



Plaza Emilio Sala, 1  
03801 Alcoy (Alicante)  
Tel.: 965 541 666  
informacion@ceei-alcoy.com  
www.ceei-alcoy.com



Ginjols, 1 (esquina Avda. del Mar)  
12003 Castellón  
Tel.: 964 72 20 30  
ceei@ceei-castellon.com  
www.ceei-castellon.com



Ronda de Vall d'Uxó, 125  
Polígono Carrús.  
03206 Elche (Alicante)  
Tel.: 966 661 017  
ceei@ceei-elche.com  
www.ceei-elche.com



Avda. Benjamín Franklin, 12  
Parc Tecnològic  
46980 Paterna (Valencia)  
Tel.: 961 994 200  
informacion@ceei.net  
www.ceei-valencia.com

[www.emprenemjunts.es](http://www.emprenemjunts.es)



**IMPIVA**



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del  
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2007-2013

**GUÍA DE RECURSOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS**

# **GUÍA DE RECURSOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS**

EDICIÓN: Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana (CEEI Comunidad Valenciana)

DIRECCIÓN: Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana (CEEI Comunidad Valenciana)

© 2012 DE ESTA EDICIÓN

DISEÑO Y MAQUETACIÓN: CSB

DERECHOS RESERVADOS

Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana (CEEI Comunidad Valenciana).

Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana (CEEI Comunidad Valenciana) y CEEI Galicia, S.A. (BIC Galicia).

En la actualización de este documento ha colaborado Fundesem Business School.

Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Valencia (CEEI Valencia)

Avda. Benjamín Franklin, 12. Parc Tecnològic

46980 Paterna (Valencia)

Queda rigurosamente prohibido, según autorización escrita de los titulares de Copyright, bajo una sanción establecida por Ley, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidas la reprografía o tratamiento informático y la distribución de ejemplares mediante préstamo público.

Este Manual se ha editado gracias al apoyo prestado por el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial a través del Convenio singular de colaboración para el desarrollo del Programa de Asistencia al Emprendedor.

<b>Introducción</b>	4
<b>1. Información previa</b>	5
1.1 Autoevaluación del emprendedor	5
1.2 Valoración de la idea	5
1.3 Análisis de la viabilidad del negocio y de la financiación necesaria	5
1.4 Aspectos a considerar en el análisis del mercado	10
Métodos de cálculo del tamaño del mercado	10
1.5 Fuentes de financiación	14
Financiación pública	14
‘Business Angel’	17
Capital Riesgo	19
Ayudas y subvenciones genéricas para la creación de empresas	22
‘Crowdfunding’ (Financiación en masa)	24
<b>2. Aspectos formales de la empresa</b>	27
2.1 Formas jurídicas de la empresa	27
2.2 Regímenes fiscales preferentes	36
2.3 Trámites necesarios para la puesta en marcha de una empresa	38
<b>3. Aspectos legales de la empresa</b>	45
3.1 Legislación sobre Riesgos Laborales	45
3.2 Legislación sobre Calidad	46
3.3 Legislación sobre Medio Ambiente	47
3.4 Legislación sobre Protección de Datos	52
<b>4. Aspectos laborales de la empresa</b>	57
4.1 Modalidades de contratación	57
<b>5. Recursos a disposición del emprendedor</b>	71
5.1 Recursos de proximidad para la creación de empresas	71
5.2 Páginas útiles en Internet	79
5.3 Fuentes de información empresarial	81
5.4 Herramientas de los CEEI de la Comunidad Valenciana	83
Centros de empresas	84
Servicios a empresas innovadoras	85
Instrumentos de información y apoyo	87
Formación	91
<b>6. Glosario</b>	95

# Introducción

Esta guía ofrece información a los emprendedores sobre el proceso de creación y puesta en marcha de un negocio en la Comunidad Valenciana e intenta resolver las dudas que se plantean en el lanzamiento de una nueva empresa.

Con esta idea de partida y conscientes de la importancia y utilidad que la información tiene, sobre todo en la fase inicial, hemos localizado información básica sobre trámites para la puesta en marcha, obligaciones formales, fiscales y laborales del empresario, y fuentes de financiación y recursos para la búsqueda de información.

La guía comienza con unas informaciones previas que permiten testar, por una parte, la potencia de la idea detrás del proyecto, y por otra la idoneidad del perfil del emprendedor. Igualmente se incluyen orientaciones para evaluar de una manera sencilla, antes de profundizar en la construcción de un 'Business Plan' más detallado, cuáles son las necesidades mínimas de actividad (ventas), y financieras (recursos propios y ajenos), para emprender el proyecto con un mínimo de garantías de éxito. Contrastadas las ventas necesarias con el mercado, tendremos una primera aproximación a la viabilidad económica del proyecto. El manual incluye también, por tanto, guías útiles para evaluar el mercado potencial.

Además de un instrumento de consulta, esta guía constituye un documento de apoyo para las Guías de Actividades Empresariales, ya que completa la información contenida en ellas, a la vez que aporta datos relativos a organismos, instituciones y otras entidades con las que los emprendedores deberán contactar para la realización de todos los trámites necesarios para el inicio de la actividad.

Además, este documento pretende ser un punto de referencia para el emprendedor, a través del cual disponga de una serie de datos a fin de realizar un primer análisis de la viabilidad del proyecto empresarial, por lo que es recomendable la adaptación de dichos datos a las necesidades concretas de cada empresa. Para ello, cada emprendedor deberá consultar la guía de actividad específica que se ajuste a su actividad.

Esta guía forma parte de la colección de Guías de Actividades Empresariales, editadas por los Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana (CEEI Comunidad Valenciana) y el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA), las cuales se encuentran disponibles en la página web ([www.guiasceei.com](http://www.guiasceei.com)).

# 1 Información previa

## 1.1 Autoevaluación del Emprendedor

Se trata de que puedas medir tus capacidades personales para enfrentarte al proyecto que quieres poner en marcha. Cuáles son tus puntos fuertes, qué debes potenciar, y tus debilidades, qué deberías corregir.

En la web de Emprenemjunts (<http://www.emprenemjunts.es>) encontrarás un test sencillo, al que te aconsejamos que respondas con la máxima sinceridad. Nadie más que tú mismo va a conocer los resultados. Además, te va a permitir compararte con un amplio grupo de emprendedores que han realizado este test, y ver los aspectos de tu personalidad que están por encima o por debajo de la media.

## 1.2 Valoración de la Idea

Con el objeto de que puedas evaluar la potencia de tu idea, te adjuntamos un enlace a un test (<http://www.emprenemjunts.es/index.php?op=63&n=150>) que te conduce a tomar en cuenta los aspectos críticos más importantes que van a influir en el éxito o fracaso posterior del proyecto.

En concreto, se evalúan aspectos como:

1. Interés del mercado al que se dirige el producto o servicio
2. Grado de Innovación que tendría la empresa resultante
3. Preparación del emprendedor en cuanto a conocimiento técnico previo, experiencia, y capacidad empresarial
4. Grado de desarrollo de la idea
5. Coste de desarrollo e inversión para situar al producto/servicio en el mercado
6. Características de la competencia en el sector
7. Protección industrial y barreras tecnológicas de producto, marca, y proceso
8. Factores del entorno que pueden afectar al proyecto
9. Disponibilidad de recursos existentes para poner en marcha el proyecto

## 1.3 Análisis Preliminar de la Viabilidad del Negocio y de la Financiación Necesaria

La experiencia demuestra que muchos proyectos fracasan por una insuficiente evaluación de

algunas cuestiones muy simples. Cosas que, adecuadamente enfocadas desde el principio, hubieran permitido evitar errores costosos, que, en muchas ocasiones, dan al traste con un proyecto, enfocado con mucha ilusión, pero con falta de realismo.

Tratamos en este apartado de orientar al promotor sobre cómo hacer un cálculo inicial aproximado de la viabilidad de la empresa, tanto desde el punto de vista económico (rentabilidad), como financiero (recursos propios y ajenos necesarios para financiar el proyecto). Ofrecemos un sistema de cálculo muy simplificado que no precisa de conocimientos contables ni financieros previos.

El cálculo se efectúa desde el enfoque de Caja: **cobros y pagos** que generará el proyecto en sus diferentes fases.

Al iniciar cualquier negocio, es preciso considerar:

*1- ¿Cuánto hay que pagar antes de comenzar las operaciones?* Antes de poder cobrar el primer euro hay que realizar desembolsos previos en adquirir o acondicionar locales, o pagar alquileres, pagar al personal en formación, pagar trámites administrativos previos, permisos y licencias, campañas publicitarias, seguros, constituir el stock inicial en su caso, etc.

Es indiferente para este cálculo si los desembolsos son por inversiones de inmovilizado, o por gastos. Lo que tienen en común es que no están cubiertos por ningún tipo de ingresos del negocio. Es necesario, por tanto, disponer de recursos propios, o de préstamos, en cuantía suficiente para afrontar estos pagos.

*2- Una vez el negocio en marcha, ¿cuánto hay que vender (y cobrar) como mínimo para pagar todos los gastos de funcionamiento, tanto fijos como variables, así como para atender a los pagos de los intereses y amortizaciones de préstamos que se hubieran podido pedir para la fase inicial?*

Esta parte del cálculo nos dirá cuanto hay que vender como mínimo, en euros, en unidades de producto, en número de horas o en número de visitas, etc., según el tipo de negocio. (Una consultoría factura horas, un consultorio médico factura visitas, una tienda factura unidades vendidas del producto...). En la mayor parte de empresas, sin embargo, la única unidad común es el dinero (euros facturados y cobrados).

En cualquier caso, este cálculo nos permitirá dimensionar el volumen mínimo de actividad que necesitamos para que el negocio sea viable, y compararlo con la dimensión del mercado, cuya estimación se realiza en el apartado 1.4 de esta guía. Llamamos a esta cifra: **umbral de rentabilidad de la empresa**.

Si, como es normal en la mayor parte de las actividades, no es posible alcanzar en el primer año el volumen de facturación necesario para cubrir gastos, habrá que estimar la pérdida que se va a generar, en ese año, y tal vez en períodos posteriores, hasta alcanzar el umbral de rentabilidad. Estos importes, más los préstamos que se hubiesen estimado en la primera fase, constituirán las necesidades de financiación del negocio. Habrá que evaluar con mucho realismo si vamos a ser capaces de conseguirlos, antes de comprometer más recursos en el proyecto.

#### **CÁLCULO DEL UMBRAL DE RENTABILIDAD**

Para calcular el Umbral de Rentabilidad, también llamado **Punto de Equilibrio**, es necesario conocer dos magnitudes previamente:

*1. El volumen total de Gastos Fijos del período (año).* Son Gastos Fijos aquellos que se producen independientemente de que haya más o menos volumen de ventas. Por ejemplo, el alquiler ha de pagarse se venda más o se venda menos. Y así, otros gastos, como:

- Personal no ligado directamente a la producción (gerencia, administración, directivos de servicios, incluyendo sueldos y seguridad social)
- Suministros externos de agua, electricidad, teléfono, internet, etc.
- Publicidad
- Reparaciones, limpieza
- Seguros
- Suministros de oficina
- Intereses de préstamos
- Otros gastos fijos

*2. El Margen Bruto que generan las ventas.* Es la diferencia entre la facturación por ventas, y los costes asociados a esas ventas. En un comercio, es la diferencia entre las ventas y el coste de las mercancías vendidas. En un taller de reparaciones, la diferencia entre las ventas y el coste de las horas del personal de reparación y las piezas empleadas. En una consulta médica, prácticamente todas las ventas son margen bruto, porque no hay costes variables

asociados (prácticamente todos los costes son fijos). Puede expresarse de diferentes formas, aunque lo más práctico, a nuestros efectos, es hacerlo en forma de un porcentaje sobre ventas.

Así, podemos decir que un comercio funciona con un margen del 50% sobre ventas, que una constructora obtiene el 15% de margen sobre venta, o que en un consultorio médico el margen es el 100% sobre ventas.

Una vez conocidos ambos conceptos, el razonamiento es simple: *¿Cuánto hay que vender para que el margen bruto que generan las ventas cubra al menos los Gastos Fijos?* La fórmula es:

#### Gastos Fijos/ % de Margen Bruto (en tanto por uno)

Pongamos un ejemplo: un comercio tiene unos gastos fijos anuales, entre alquiler, personal, intereses, y otros gastos, de 1.000.000 de euros anuales. Trabaja con un margen medio sobre ventas del 35%<sup>(1)</sup>. ¿Cuánto debe vender, para equilibrar sus cuentas (no ganar ni perder)?

$$1.000.000/0,35 = 2.857.142 \text{ euros}$$

A partir de esa cifra, cada euro que se venda de más dejará un beneficio neto de 0,35 €, porque la totalidad de los gastos fijos ya han sido cubiertos por las ventas anteriores. Si una estimación prudente del mercado nos dice que es una cifra muy difícil de conseguir, haríamos bien en pensarlo dos veces antes de comprometer un solo euro en el proyecto.

Veamos a continuación un ejemplo sencillo del desarrollo de un negocio durante los tres primeros años, más el período previo pre-apertura. En el ejemplo, no hay inversión en compra de local. Pero debe de estar alquilado al menos 5 meses antes de la apertura para efectuar el acondicionamiento, instalaciones, amueblamiento, etc. Igualmente, se supone que el personal está contratado 2 meses antes de la apertura, en período de formación. Todos los conceptos se expresan en forma de pagos, es decir, cuando sale el dinero de caja, no cuando se recibe la factura. Así, se supone que las reformas en el local, instalaciones, amueblamiento, etc. se pagan, parte antes de la apertura, y otra parte durante el primer año, debido a la financiación obtenida del proveedor. Para simplificar los cálculos suponemos euros constantes del año 1.

<sup>(1)</sup> No confundir con el porcentaje que se carga sobre el costo de la mercancía. Un comercio que cargue el 35% sobre precio de compra está obteniendo un  $35/135=25,92\%$  sobre ventas.

	PRE-APERTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Pagos compra local	---	---	---	---
Pagos reforma	100.000	20.000	---	---
Pagos mobiliario e instalaciones	50.000	12.000	---	---
Pagos alquiler local (1)	15.000	180.000	180.000	180.000
Pagos gastos apertura y permisos	8.000	---	---	---
Pagos personal fijo (+Seg.Soc.) (2)	12.000	72.000	75.600	79.380
Pagos por compra stock inicial (3)	5.000	---	---	---
Pagos electricidad y agua (4)	500	6.000	6.000	6.000
Pagos teléfono e Internet (5)	100	1.200	1.200	1.200
Pagos publicidad	20.000	10.000	10.000	10.000
Pagos seguros y otros	---	2.000	20.000	20.000
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>210.600</b>	<b>303.200</b>	<b>292.800</b>	<b>296.580</b>
Margen Bruto esperado: 35%				
Umbral de Rentabilidad	---	<b>866.286</b>	<b>836.571</b>	<b>847.371</b>

(1) 1.000 €/mes

(2) 6.000 €/mes, incluido sueldo promotor, con incremento del 5% a partir del segundo año

(3) Existencias antes de apertura

(4) 500 €/mes

(5) 100 €/mes

#### Conclusiones:

1. Es preciso disponer de una financiación inicial de 210.600 € para atender los pagos durante el período previo a la apertura. Financiación que deberá proceder, o de fondos propios que aporta el emprendedor, o de financiación bancaria, o de ambos. En cualquier caso, la financiación bancaria genera nuevos pagos en forma de intereses que habrá que tener en cuenta en los pagos de los años 2, 3 y sucesivos.
2. El umbral de rentabilidad del negocio está en 866.286 € durante el primer año de funcionamiento (sin tener en cuenta esos posibles pagos de intereses), y cantidades similares en los dos siguientes. Habrá que evaluar si es razonable esperar ventas que alcancen al menos ese importe, una vez analizado el mercado potencial (ver apartado 1.4). En cualquier caso, si la diferencia durante algún tiempo es negativa, es decir, si las ventas no alcanzan el umbral de rentabilidad, habría que plantear el abandono del proyecto o la posibilidad de obtener nueva financiación propia, o ajena, durante el período de desfase, para enjugar las pérdidas.

## 1.4 Aspectos a Considerar en el Análisis del Mercado

### 1.4.1 Métodos de Cálculo del Tamaño de Mercado

A continuación se ofrece información sobre una serie de métodos que pueden ayudarte a estimar el tamaño del mercado en tu área de influencia y la parte de este mercado que vas a poder captar. Conviene que tengas en cuenta que estos métodos no son excluyentes, en la mayor parte de las ocasiones se hace necesaria su combinación creativa.

Los métodos que se explican a continuación son los siguientes:

- A. Método de ratios sucesivos
- B. Método de la construcción del mercado
- C. Método de cuotas
- D. Opinión de los expertos. Competidores
- E. Observación

#### A. Método de Ratios Sucesivos

Supone la utilización de una sucesión de porcentajes en los que se descompone el mercado potencial absoluto, que ayudan a concretar la demanda existente de un producto determinado. La dificultad de este método reside en la obtención de los diferentes porcentajes, para lo que se debe recurrir a las fuentes secundarias y a la opinión de los expertos. Por este motivo, interesa obtener una estimación en forma de horquilla o intervalo, en lugar de realizar una estimación puntual.

Imagina que un emprendedor que quiere montar un centro de enseñanza de artes marciales dispone de la siguiente información para el cálculo del tamaño de su mercado:

1. La población entre 20-40 años que reside en su área de influencia es de 6.000 personas
2. Un 25% de la población entre 20-40 años practica algún deporte
3. Un 10% de los deportistas practican algún tipo de arte marcial
4. Un 60% de los que practican artes marciales lo hacen en centros privados. La aplicación del método de ratios sucesivos consistiría en lo siguiente:

$$\begin{aligned} &6.000 \text{ personas} \\ &(\text{aplicamos el porcentaje del } 25\%) \\ &6.000 \times 0,25 = \mathbf{1.500 \text{ personas practican algún deporte}} \\ &(\text{aplicamos el porcentaje del } 10\%) \end{aligned}$$

$$1.500 \times 0,10 = \mathbf{150 \text{ personas practican artes marciales}}$$

(aplicamos el porcentaje del 60%)

$$150 \times 0,60 = \mathbf{90 \text{ personas practican artes marciales en centros privados}}$$

#### B. Método de la Construcción del Mercado

Este otro método se basa en la identificación de todos los compradores potenciales del mercado y la estimación de su potencial de compra.

Supón que un emprendedor desea crear una empresa dedicada a la prestación de servicios de limpieza y mantenimiento. Sabe que en su zona de influencia hay cien empresas que se clasifican por su volumen medio de gasto, de la siguiente forma:

Tipo de Empresa	Número de Empresas	Gasto Anual Mantenimiento
TIPO A	50	1.440 euros/año
TIPO B	25	4.320 euros/año
TIPO C	15	7.200 euros/año
TIPO D	10	15.000 euros/año

El mercado potencial de la zona sería de:

$$1.440 \text{ €/año} \times 50 + 4.320 \text{ €/año} \times 25 + 7.200 \text{ €/año} \times 15 + 15.000 \text{ €/año} \times 10 = \mathbf{438.000 \text{ €}}$$

#### C. Método de Cuotas

Este método consiste en la identificación de las cuotas de mercado que corresponden a las diferentes empresas que compiten en él. Lógicamente, cuanto menor es el número de empresas que operan en un mercado, más fácil resulta la aplicación de dicho método. No obstante, siempre es posible tener en cuenta a las empresas más importantes y hacer un grupo aparte con las restantes. El método de cuotas permite hacer una estimación del tamaño del mercado, tanto en volumen (unidades) como en valor económico.

Imagina que un emprendedor quiere crear una carpintería metálica. Sabe que en su zona de influencia se construyen cada año 3.000 viviendas. Asimismo, ha averiguado que las empresas más importantes se llevan el 60% de ese mercado y dejan el 40% para las empresas más pequeñas.

3.000 viviendas  
 0,60 x 3.000 = 1.800 viviendas  
 0,40 x 3.000 = 1.200 viviendas

El tamaño del mercado potencial sería de **1.200 viviendas**

#### D. Opinión de los Expertos

Según este método, la estimación del mercado no se apoya en unos datos objetivos sino en la opinión de un experto en la materia. De las aportaciones individuales facilitadas por varios expertos se extrae una estimación media. Proveedores, clientes, técnicos de asociaciones, etc., pueden ser expertos. Asimismo, los emprendedores que no son tu competencia directa, por tener el negocio lejos de tu área de influencia, pueden proporcionarte información valiosa de cara a una estimación del tamaño de tu mercado y a una previsión de las ventas.

#### E. Competidores

Según este método, el tamaño del mercado se calcula a partir de la facturación agregada de las empresas competidoras. Se trata de una estimación imprecisa, pero suficiente para aproximarte a la magnitud que puede representar el mercado. Exige los siguientes pasos: en primer lugar, has de **identificar** a las empresas competidoras de tu área de influencia e informarte sobre las ventas de una pequeña muestra de las mismas, para lo que puedes recurrir a las bases de datos privadas o del Registro Mercantil, por ejemplo. El **análisis de los datos** debe permitirte hacer una agrupación de las empresas en función de los entornos de facturación que consideres relevantes. Finalmente, el resultado de la multiplicación del número de empresas de cada grupo por su facturación media y la suma de los resultados de esta operación será igual al **tamaño del mercado** estimado para la zona analizada.

Imagina que un emprendedor quiere crear un laboratorio de ensayos. Una vez identificadas las empresas y varios entornos de facturación, la estimación del tamaño del mercado podría generar una tabla como la siguiente:

Tipo	Número	Facturación /Año	%Facturación aprox. en mi área de influencia	TOTAL
Laboratorio Pequeño	100	150.000	100%	15.000.000
Laboratorio Mediano	50	900.000	100%	45.000.000
Laboratorio Grande	3	2.000.000	50%	3.000.000

El tamaño del mercado es de 63.000.000 de euros.

#### F. Observación

La observación tiene como finalidad la recogida de información sobre las personas, sin que los sujetos investigados se den cuenta de que están desvelando los datos relativos a sus actos o comportamientos.

La observación como método de investigación comercial tiene múltiples aplicaciones pero, atendiendo al objetivo de este apartado, las más importantes son:

- El conocimiento de los **comportamientos y conductas** que los compradores muestran en el acto de la compra
- El conocimiento de la **afluencia** de compradores a un establecimiento comercial

Para realizar la observación es necesario utilizar una plantilla y desplazarse al lugar de la compra. Es conveniente realizar observaciones en diferentes franjas horarias y distintos días de la semana. Aquí se presenta un ejemplo en el que se estudia la afluencia de público a un punto de venta, para conocer el número de clientes y la rentabilidad del mismo. Ello permite sopesar las posibilidades de apertura de otro punto de venta similar.

HORAS	DÍAS	TOTAL	ENTRAN	HORAS	DÍAS	TOTAL	ENTRAN
10,00-10,05 h	3	24	4	16,30-16,35 h	3	24	4
10,15-10,20 h	3	48	3	16,45-16,50 h	3	18	3
10,30-10,35 h	3	30	7	17,00-17,05 h	3	33	7
10,45-10,50 h	3	42	4	17,15-17,20 h	3	39	4
11,00-11,05 h	3	36	1	17,30-17,35 h	3	30	1
11,15-11,20 h	3	57	3	17,45-17,50 h	3	69	3
11,30-11,35 h	3	66	5	18,00-18,05 h	3	81	5
11,45-11,50 h	3	75	2	18,15-18,20 h	3	63	2
12,00-12,05 h	3	51	4	18,30-18,35 h	3	54	4
12,15-12,20 h	3	72	3	18,45-18,50 h	3	36	3
12,30-12,35 h	3	51	7	19,00-19,05 h	3	51	7
12,45-12,50 h	3	54	4	19,15-19,20 h	3	39	4
13,00-13,05 h	3	66	1	19,30-19,35 h	3	33	1
13,15-13,20 h	3	78	3	19,45-19,50 h	3	39	3
13,30-13,35 h	3	54	5	20,00-20,05 h	3	30	5
13,45-13,50 h	3	45	2		<b>3</b>	<b>1.488</b>	<b>114</b>

- DÍAS: Número de días del estudio

- TOTAL: Número de personas en los 3 días

- ENTRAN: Número de personas que pasan por delante y entran

La observación se combina normalmente con una pequeña encuesta a las personas que

salen del establecimiento para saber: si han comprado, qué han comprado, el importe gastado, etc.

## 1.5 Fuentes de Financiación

A continuación se señalan algunos organismos de los cuales puedes obtener financiación para tu empresa.

### 1.5.1 Financiación Pública

La financiación pública es una forma de financiación externa donde los medios económicos provienen de una institución o un organismo público del Estado. Suele ser la forma más común de obtener recursos por parte de las empresas públicas, aunque también pueden aspirar a conseguir este tipo de financiación, de forma parcial o total, organizaciones o empresas privadas.

#### CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial)

En el ámbito nacional el CDTI cuenta con diversos instrumentos para la financiación de proyectos de I+D+i y de creación y consolidación de empresas de base tecnológica. Además de la financiación, el CDTI puede emitir el Informe Motivado para la desgravación fiscal por actividades de I+D+i. El CDTI evalúa y financia proyectos de I+D desarrollados por empresas, independientemente de su sector de actividad y dimensión.

La financiación ofrecida por el CDTI a las empresas consiste en ayudas parcialmente reembolsables que cubren hasta el 75% del presupuesto total del proyecto. El tramo no reembolsable oscila entre el 8 y el 33% de la aportación CDTI. El CDTI también dispone de un programa específico para el apoyo a la creación y consolidación de **empresas innovadoras de base tecnológica (Iniciativa NEOTEC)**.

Si deseas ampliar información sobre el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, puedes dirigirte al mismo en la siguiente dirección:

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial  
[www.cdti.es](http://www.cdti.es)

#### ENISA (Empresa Nacional de Innovación SA)

Empresa de capital público que se centra en la búsqueda y utilización de nuevos instrumentos financieros de apoyo a las PYME a través de distintas modalidades:

##### \* Líneas de financiación para la creación de empresas

- Enisa Jóvenes Emprendedores
- Enisa Emprendedores
- Enisa Emprendedores Sociales

##### \* Líneas de financiación para el crecimiento empresarial

- Enisa Competitividad
- Enisa Expansión
- Enisa EBT (Empresas de Base Tecnológica)

##### \* Líneas de financiación para la consolidación empresarial

- Enisa MAB
- Enisa Fusiones y Adquisiciones

##### \* Líneas de financiación para colaboraciones

- Capital Riesgo
- Redes de *Business Angels*

#### PROGRAMAS ESPECIALES

- Plan estratégico del Sector Aeronáutico
- Programa de financiación de empresas de Economía Social
- Programa de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras
- Plan de Continuidad Empresarial

ENISA - Empresa Nacional de Innovación, S.A.  
[www.enisa.es](http://www.enisa.es)  
e-mail: [enisa@enisa.es](mailto:enisa@enisa.es)

#### IVF (Instituto Valenciano de Finanzas). Préstamos participativos

El IVF es una Entidad de Derecho Público sujeta a la Generalitat Valenciana con personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada. El IVF tiene como finalidad actuar como principal instrumento de la política de crédito público del Consell, así como contribuir al ejercicio de las competencias de la Generalitat sobre el sistema financiero.

#### *Tipos de préstamos participativos IVF*

- Préstamos participativos IVF Emprendedores: microempresas y PYME con sede o actividad principal en la Comunitat Valenciana, que lleven a cabo actividades productivas y de servicios, excluidas las relativas a los sectores financiero e inmobiliario, y que la antigüedad de su negocio no exceda los 5 años
- Préstamos participativos IVF *Business Angels*: microempresas y PYME innovadoras que lleven a cabo actividades productivas y de servicios, excluidas las relativas a los sectores financiero e inmobiliario.
- Préstamos participativos IVF Proyectos Estratégicos: empresas valencianas que lleven a cabo actividades productivas y de servicios, excluidas las relativas a los sectores financiero e inmobiliario

Instituto Valenciano de las Finanzas (IVF)  
www.ivf.gva.es  
E-mail: ivf\_ic@gva.es

#### **Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana (SGR)**

La Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunitat Valenciana (S.G.R.) es una Entidad Financiera constituida por pequeños y medianos empresarios (PYMES), con el fin de facilitar su acceso al crédito y mejorar sus condiciones generales de financiación.

Para conseguir estos objetivos, la S.G.R. desarrolla un conjunto de funciones que se pueden sintetizar en:

- Garantías y avales
- Negociación de líneas financieras
- Canalización y tramitación de subvenciones
- Información y asesoramiento financiero
- Formación financiera

Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana (SGR)  
www.sgr.es  
E-mail: sgr@sgr.es

#### **Instituto de Crédito Oficial (ICO)**

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una Entidad pública empresarial de España. Se encarga fundamentalmente de apoyar económica y financieramente las iniciativas empresariales que puedan contribuir al desarrollo del país. Obtiene sus recursos por dotaciones presupuestarias y títulos de renta fija.

Sus objetivos son sostener y promover aquellas actividades económicas que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y en especial aquéllas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención prioritaria.

Instituto de Crédito Oficial (ICO)  
www.ico.es

#### **1.5.2 ‘Business Angels’**

Un *Business Angel* es un inversor particular no profesional, normalmente empresario o directivo de empresas, que dedica parte de sus ahorros, así como sus conocimientos técnicos y su red de contactos personales en apoyar pequeñas empresas que bien se encuentran en su fase inicial (capital de inicio) o de crecimiento (expansión de capital), o que ponen en funcionamiento un nuevo proyecto empresarial (capital semilla), con la finalidad de obtener una plusvalía a medio plazo y con la esperanza de seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito.

#### **Asociación Española ‘Business Angels’ (AEBAN)**

AEBAN es la Asociación Española de *Business Angels Networks*, una asociación sin ánimo de lucro, independiente y organizada democráticamente que asocia a las principales Redes de *Business Angels* que existen en España. Constituida en noviembre del año 2008 al amparo de la Ley 1/2002, AEBAN tiene como misión principal promocionar la actividad de los *Business Angels* y de las Redes de *Business Angels* en el territorio español como parte fundamental del sistema de I+D+i nacional.

En la actualidad AEBAN asocia un total de 26 Redes de *Business Angels* con sede principal

en 11 Comunidades Autónomas. Estas redes a su vez asocian cerca de 400 inversores que en último año movilizaron recursos por valor de 20 millones de euros.

Los datos de contacto de esta asociación son los que se presentan seguidamente:

**Asociación Española Business Angels (AEBAN)**  
[www.aeban.es](http://www.aeban.es)  
E-mail: [info@aeban.es](mailto:info@aeban.es)

#### **Realiza Business Angels Capital 1, SCR**

Sociedad de Capital Riesgo que aglutina a un conjunto de *Business Angels* que se unen como grupo consolidado y experimentado en la gestión de empresas, para invertir en distintos proyectos innovadores, diversificando riesgos y dando la oportunidad a muchos emprendedores o empresas que se encuentran en un estado embrionario, especialmente aquellas que vienen de sectores emergentes.

El objetivo de esta SCR es obtener una rentabilidad adecuada a medio y largo plazo, mediante la inversión mayoritaria (mayor del 50%) en cada uno de los proyectos innovadores o de alto contenido tecnológico. Además, la selección de los proyectos atiende a criterios de diversificación, seleccionando las inversiones entre proyectos innovadores o de carácter tecnológico (Biotecnología, Biomedicina, Biomecánica, Nanotecnología, Energías renovables alternativas, etc).

Si deseas ampliar información sobre esta Sociedad, puedes dirigirte a:

**Realiza Business Angels Capital 1 SCR**  
[www.realiza-ba.com](http://www.realiza-ba.com)  
E-mail: [info@realiza-ba.com](mailto:info@realiza-ba.com)

#### **CvBan**

La Asociación que representa a los inversores privados, CvBan, Comunitat Valenciana *Business Angels Network*, fue constituida en julio de 2008 como una asociación sin ánimo de

lucro y cuyo fin es acercar la fórmula de la inversión privada al máximo número de emprendedores como elemento dinamizador de la creación de empresas innovadoras en la Comunidad Valenciana y facilitar el acceso a los proyectos interesantes a inversores potenciales.

CvBan es miembro de la Asociación Española de *Business Angels*, AEBAN, integrada a su vez en la *European Trade Association for Business Angels*, EBAN.

Si deseas ampliar información a este respecto, puedes dirigirte a la siguiente dirección:

**CV Business Angels Network, CVBan**  
[www.cvban.org](http://www.cvban.org)  
E-mail: [info@cvban.org](mailto:info@cvban.org)

#### **1.5.3 Capital Riesgo**

El Capital Riesgo es una actividad financiera que consiste en proporcionar recursos a medio y largo plazo, sin vocación de permanencia ilimitada, a empresas no financieras y no cotizadas, durante su etapa de “arranque” (*venture capital*) o en su etapa madurez, como consecuencia de un proceso de expansión o de reestructuración (*private equity*).

Así pues, a partir de esta definición, cabe diferenciar entre otras, las Sociedades de Capital Riesgo (SCR), y las Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo (SGECR).

#### **Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo e Inversión (ASCRI)**

Desde esta Asociación se incentiva el desarrollo, la búsqueda y el análisis de información relacionada, tanto directa como indirectamente, con el sector del Capital Riesgo y Capital Inversión en nuestro país, para lo cual se organizan diversos encuentros o se realizan publicaciones de interés.

La Administración (con el objetivo de establecer un marco jurídico, fiscal y financiero que propicie el progreso de esta actividad), organismos oficiales, inversores, empresas, intermediarios, escuelas de negocios y otras instituciones de relevancia.

Si deseas ampliar información sobre esta Asociación, puedes dirigirte a la misma en la siguiente dirección:

**Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo e Inversión (ASCRI)**

[www.ascrí.org](http://www.ascrí.org)

E-mail: [info@ascrí.org](mailto:info@ascrí.org)

#### **Instituto Valenciano de las Finanzas (IVF)**

El IVF está impulsando los fondos de Capital Riesgo que atienden las necesidades financieras de las empresas en diferentes fases:

- COMVAL EMPRENDE, F.C.R. ([www.clavemayor.com](http://www.clavemayor.com))

Fondo gestionado por Clave Mayor y promovido por el IVF y Sepides, destinado a la financiación de proyectos de empresas en sus fases iniciales y que cuenta con un patrimonio de 13,5 millones de euros para invertir.

- TIRANT, F.C.R. ([www.tirantinversion.com](http://www.tirantinversion.com))

Fondo de capital riesgo de régimen simplificado, de carácter generalista y bien diversificado, promovido por el IVF y gestionado por Riva y García Private Equity. Es un Fondo destinado a la financiación de proyectos de desarrollo, expansión e internacionalización empresarial con el objetivo de fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas radicadas, principalmente en la Comunidad Valenciana.

**Instituto Valenciano de las Finanzas (IVF)**

[www.ivf.gva.es](http://www.ivf.gva.es)

E-mail: [ivf\\_ic@gva.es](mailto:ivf_ic@gva.es)

#### **Atitlan Capital, SGECR, S.A.**

Gestora de Entidades de Capital Riesgo que desde Valencia se dedica a la gestión de fondos sectoriales. En la actualidad gestiona dos vehículos de inversión:

- ATITLAN ALPHA, SCR, S.A.

Atitlan Alpha es una sociedad de Capital Riesgo cuya estrategia de inversión está diri-

gida a los sectores de alimentación, bienes de consumo y distribución. Se trata de un proyecto que nace con el objetivo de captar inversiones que contribuyan al desarrollo y crecimiento de la actividad productiva de la industria agroalimentaria española, lo que convierte a Atitlan en la primera firma de capital riesgo especializada en la gestión de estos sectores en España.

- ANGELS CAPITAL, FCR.

Angels Capital es un Fondo de Capital Riesgo que invierte en las fases tempranas de la vida de las compañías (semilla y start up). Nace con el objetivo de colaborar en el lanzamiento de nuevas empresas, acompañándolas en los primeros momentos, cuando más difícil se hace el acceso a la financiación tradicional. El objetivo de inversión es multisectorial y el ámbito geográfico es nacional si bien mantenemos una filosofía de inversión de proximidad. Por su tamaño y origen es el primer fondo de estas características de España.

#### **Next Capital Partners SGECR, S.A.**

La firma Next Capital Partners, registrada en la CNMV en el 2007, es la primera gestora de Capital Riesgo de Alicante. Nace con el apoyo y los contactos y experiencia de sus promotores: la Escuela de Negocio Fundesem y un grupo de empresarios y profesionales de la Comunidad Valenciana. Next Capital acomete inversiones de dos millones de euros como mínimo y ocho como máximo.

Si deseas ampliar información sobre esta gestora, puedes dirigirte a:

**Next Capital Partners SGECR, S.A.**

[www.nextcapital.es](http://www.nextcapital.es)

E-mail: [cfelipe@nextcapital.es](mailto:cfelipe@nextcapital.es)

#### **Valcapital**

Valcapital nace con carácter independiente (no está vinculada a ningún grupo empresarial o institución financiera) y con un doble objetivo: por una parte, ofrecer a inversores cualificados valencianos la alternativa de rentabilizar su patrimonio mediante la inversión en PYME del entorno; y por otra parte, ofrecer a empresas en dificultades una alternativa en su trayectoria empresarial. Actualmente Valcapital desarrolla su actividad financiera a través de dos sociedades:

- VALCAPITAL GESTIÓN SGEGR, S.A.

Es la primera Sociedad Gestora de Entidades de Capital Riesgo con sede en la Comunidad Valenciana. La financiación que obtienen estas empresas tiene como contrapartida para los inversores cualificados la obtención de unas elevadas tasas de rentabilidad a medio plazo, así como una participación activa y un apoyo estratégico en la gestión de las empresas participadas, fruto de su experiencia en el terreno empresarial.

- VALCAPITAL INVERSIONES I, SCR, S.A.

Sociedad de Capital Riesgo cuyo objetivo es invertir en PYME de la Comunidad Valenciana y Murcia, maduras y consolidadas en su sector, pero claramente necesitadas de una reorientación de su gestión o su estrategia.

Para conocer más sobre estas sociedades y sus actuaciones, puedes contactar con ellas en la dirección que te facilitamos a continuación:



Si deseas ampliar información sobre el Capital Riesgo (características, régimen legal aplicable, tipos de entidades, etc.), no tienes más que dirigirte a alguna de las siguientes webs:

- Capital Riesgo: [www.webcapitalriesgo.com](http://www.webcapitalriesgo.com)
- Capital Corporate: [www.capitalcorporate.com](http://www.capitalcorporate.com)
- European Venture Capital Association (EVCA): [www.evca.com](http://www.evca.com)
- Banco Europeo de Inversiones (BEI): [www.bei.org](http://www.bei.org)
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV): [www.cnmv.es](http://www.cnmv.es)

#### 1.5.4 Ayudas y Subvenciones Genéricas para la Creación de Empresas

##### Conselleria de Economía, Industria, Turismo y Ocupación

*\* Fomento a la contratación por cuenta ajena*

Apoyo a:

- La contratación indefinida inicial de: jóvenes, mujeres, mayores de 45 años y parados de larga duración

- Las contrataciones que se realicen al objeto de sustituir horas extraordinarias
- Las nuevas contrataciones a tiempo parcial para realizar la jornada de trabajo que quede libre debido a la jubilación parcial de trabajadores de la empresa
- Las nuevas contrataciones por ausencias legales o por disminución, por decisión del trabajador, de su tiempo de trabajo
- La celebración de contratos de interinidad destinados a cubrir las ausencias de los trabajadores para asistencia a la familia
- La transformación de contratos temporales de jóvenes y mujeres

Fomento del empleo de personas con discapacidad:

- Apoyo a la contratación indefinida de trabajadores minusválidos en empresas ordinarias
- Apoyo a la contratación temporal de trabajadores minusválidos en empresas ordinarias y a la adaptación de puestos de trabajo o dotación de medios de protección personal
- Subvenciones para planes integrales de empleo para personas inmigrantes desempleadas
- Subvenciones para la realización de acciones de orientación profesional para el empleo y asistencia para el autoempleo (acciones opea)
- Subvenciones para planes integrales de empleo para mujeres desempleadas (entidades empleadoras)
- Incentivos a las nuevas contrataciones a tiempo parcial para realizar la jornada de trabajo que quede libre debido a la jubilación parcial de trabajadores de la empresa
- Incentivos a los contratos indefinidos celebrados como consecuencia de acuerdo en la empresa para conseguir una eficaz organización del tiempo de trabajo
- Incentivos para la realización de estudios y asistencias técnicas tendentes a la puesta en marcha de planes de reordenación de la jornada en la empresa

*\* Autoempleo*

Apoyo a:

- Trabajadores desempleados que se constituyan en trabajadores autónomos
- La formación durante la puesta en marcha de la empresa
- Los trabajadores desempleados que creen puestos de trabajo a través de la actividad empresarial independiente
- Proyectos y empresas calificadas como I+E
- Las perceptoras de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único
- Ayudas “Dona Empresa”

Fomento del empleo autónomo para personas con alguna discapacidad.

Ayudas al fomento del empleo para emprendedores: abono de cuotas de Seguridad Social.

*\* Economía Social*

- Subvenciones para asistencia técnica
- Ayuda a la inversión y estructura financiera de la empresa
- Ayudas para la incorporación de desempleados como socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales
- Ayudas para la realización de actividades de formación, difusión y fomento del cooperativismo y demás formas empresariales de la economía social
- Ayudas para los gastos derivados de la representación institucional, defensa de los intereses colectivos y promoción general de las cooperativas, sociedades laborales o mutualidades de previsión social en la Comunidad Valenciana
- Ayudas para la realización de inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales

**Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial**

*\* Investigación y Desarrollo tecnológico para PYME:*

[http://www.impiva.es/index.php?option=com\\_content&task=blogcategory&id=137&Itemid=289](http://www.impiva.es/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=137&Itemid=289)

*\* Creación de Empresas de Base Tecnológica*

*\* Programa de Innovación*

**Conselleria de Educación**

*\* Ayudas a la promoción del uso de valenciano en empresas, comercios e industrias:*

- Rotulación interior y exterior
- Denominación de productos y etiquetado
- Documentación en general

**1.5.5 ‘Crowdfunding’ (Financiación en Masa)**

Financiación en masa (del inglés *crowdfunding*), también denominada financiación colectiva, microfinanciación colectiva, y micromecenazgo, es la cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos; se suele utilizar

Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones.

*Crowdfunding* puede ser usado para muchos propósitos, desde artistas buscando apoyo de sus seguidores, campañas políticas, financiación del nacimiento de compañías o pequeños negocios.

Los defensores de los métodos de financiación masiva argumentan que permite a las ideas creativas que no encajan en los patrones requeridos por los financistas convencionales obtener dinero en efectivo a través del apoyo y la solidaridad de grandes grupos de personas. Aparte de obtener financiación se obtienen potenciales clientes gracias al boca a oreja.

**Plataformas de ‘Crowdfunding’**

Verkami  
[www.verkami.com](http://www.verkami.com)

Kickstarter  
[www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)

Lánzanos  
[www.lanzanos.com](http://www.lanzanos.com)

Fandyu  
[www.fandyu.com](http://www.fandyu.com)

# 2 Aspectos Formales de la Empresa

## 2.1 Formas Jurídicas de la Empresa

Una de las primeras decisiones que debe adoptar el emprendedor a la hora de poner en marcha su negocio, una vez estudiado el Plan de Empresa y analizada su viabilidad, es la forma jurídica a adoptar (Autónomo, Comunidad de Bienes, Sociedad Limitada, Anónima, etc).

Algunos aspectos fundamentales a tener en cuenta son:

**1. Tipo de actividad a ejercer:** la actividad que vaya a desarrollar la empresa puede condicionar la elección de la forma jurídica en aquellos casos en que la normativa aplicable establezca una forma concreta. Así, por ejemplo, las Sociedades de Crédito Hipotecario deben adoptar la forma de Sociedad Anónima.

**2. Número de emprendedores:** el número de personas que intervengan en la actividad puede condicionar la elección. Así, cuando sean varios emprendedores lo aconsejable será constituir Comunidad de Bienes o Sociedad.

**3. Responsabilidad de los emprendedores:** este es un aspecto importante. La responsabilidad puede estar limitada al capital aportado (Sociedades Anónimas, Limitadas, etc.) o ser ilimitada, afectando tanto al patrimonio empresarial como al personal (Autónomo, Sociedad Civil y Comunidad de Bienes).

**4. Necesidades económicas del proyecto:** en principio, las Comunidades de Bienes tienen un menor coste de constitución, al no ser necesaria su inscripción en el Registro Mercantil y no precisar de escritura pública. Además, no se exige capital inicial mínimo. Por su parte, la Sociedad Limitada, la Anónima, las Sociedades Laborales y las Cooperativas de Trabajo exigen escritura notarial y un capital mínimo para iniciar la actividad.

**5. Aspectos fiscales:** la diferencia fundamental entre unas sociedades y otras se encuentra en la tributación a través del IRPF en el caso de Autónomos, Sociedades Civiles y Comunidades de Bienes, o bien a través del Impuesto de Sociedades en el caso de las Sociedades Limitadas, Anónimas, Laborales y Cooperativas. En el IRPF se aplica un tipo impositivo progresivo que va elevándose según van incrementándose los beneficios, mientras que en el Impuesto de Sociedades se aplica un tipo fijo que será del 25 o 30% según los beneficios obtenidos.

A continuación se muestra un cuadro comparativo con las principales formas jurídicas y algunos de los datos a tener en cuenta al realizar la elección.

	Denominación	Número de Socios	Responsabilidad frente a Terceros	Formalidades de Constitución	Capital Mínimo	Régimen de Afiliación a la Seguridad Social
<b>AUTÓNOMO</b>	Libre y será nombre comercial	El titular	Ilimitada	Ninguna	El necesario para los primeros gastos	Régimen de Autónomos
<b>SOCIEDAD ANÓNIMA</b>	Distinta a la de otra sociedad, con "S.A."	Mínimo 1 (Sociedad Anónima Unipersonal)	Limitada	Escritura pública, Estatutos, Inscripción en el Registro Mercantil	60.101,21 € (desembolso inicial del 25% del valor nominal de cada acción)	Régimen General o Régimen de Autónomos
<b>SOCIEDAD LIMITADA Y SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA (SLNE)</b>	Distinta a la de otra sociedad, con "S.L." o "S.L.N.E", y los dos apellidos y el nombre de uno de los socios fundadores, seguido de un código alfanumérico	Mínimo 1 (Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal). Para la S.L.N.E., máximo 5 socios. Sólo pueden ser socios las personas físicas	Limitada	Escritura pública, Estatutos, Inscripción en el Registro Mercantil	3.005,06 €. Para la S.L.N.E. no inferior a 3.012 € ni superior a 120.202 €, debiendo estar totalmente desembolsadas	Régimen General o Régimen de Autónomos
<b>SOCIEDAD COLECTIVA</b>	Debe aparecer el nombre de todos o algunos de los socios (en este caso con "y C.I.A.", y "S.Co.")	Mínimo 2 Clases: - Industriales (aportan trabajo) - Capitalistas (aportan trabajo y dinero)	Ilimitada	Escritura pública, Estatutos, Inscripción en el Registro Mercantil	El necesario para los primeros gastos	Régimen General o Régimen de Autónomos
<b>SOCIEDAD COMANDITARIA</b>	Debe aparecer el nombre de todos o algunos de los socios (en este caso con "y C.I.A.", y "S.Com.")	Mínimo 2 Clases: - Colectivos (aportan trabajo) - Comanditarios (aportan dinero)	Socios colectivos: Ilimitada Socios comanditarios: Limitada	Escritura pública, Estatutos, Inscripción en el Registro Mercantil	El necesario para los primeros gastos	Régimen General o Régimen de Autónomos
<b>SOCIEDAD COOPERATIVA</b>	Distinta a la de otra Sociedad Cooperativa con "S.Coop."	Cooperativa de 1er grado: mínimo 5, excepto en la Cooperativas de Trabajo Asociado, donde el mínimo es 3 Cooperativa de 2º o ulterior grado: mínimo 2 cooperativistas	Limitada	Escritura pública, Estatutos, Inscripción en el Registro de Sociedades Cooperativas	3.000 e como cantidad mínima fijada en los Estatutos	Previa opción en sus Estatutos, Régimen General o Régimen de Autónomos
<b>SOCIEDAD CIVIL</b>	Libre con "S.C."	Mínimo 2 Clases: Socios Industriales y Socios Capitalistas	Responsabilidad mancomunada y subsidiaria	Ninguna (si hay bienes inmuebles o derechos reales: Escritura pública)	El necesario para los primeros gastos	Régimen de Autónomos
<b>COMUNIDAD DE BIENES</b>	Libre con "C.B."	Mínimo 2 Socios	Responsabilidad mancomunada	Ninguna (si hay bienes inmuebles o derechos reales: Escritura pública)	El necesario para los primeros gastos	Régimen de Autónomos

## Ventajas y Desventajas de las Formas Jurídicas

### AUTÓNOMO

#### Ventajas

Para empresas de tamaño muy pequeño es la forma empresarial idónea.

En cuanto a la constitución es la forma que menos trámites exige ya que no hay obligación de inscripción en el Registro Mercantil.

No exige capital mínimo inicial.

El empresario gestiona la empresa personalmente y decide él.

En el IRPF se paga de acuerdo con las ganancias obtenidas (cuando nuestro tipo aplicable en este impuesto se sitúe por debajo del 30%, o del 25% para empresas de reducida dimensión, obtendremos ventajas fiscales).

#### Inconvenientes

Todo el riesgo que conlleva el crear un negocio recae sobre el empresario.

Se responde de las deudas que produce el negocio con el patrimonio no sólo del negocio sino con el propio patrimonio, extendiéndose la obligación al cónyuge si no se tiene separación de bienes.

El titular de la empresa ha de hacer frente en solitario a los gastos y a las inversiones, así como a la gestión y administración.

Si el volumen de beneficio es importante, puede estar sometido a tipos impositivos elevados, ya que la persona física (el autónomo en el caso que nos ocupa) tributa por tipos crecientes (hasta el 43%), cuanto mayor es su volumen de renta, mientras que las sociedades tributan al tipo fijo del 30% sobre los beneficios o al 25% para los primeros 120.202,41 € en las empresas de reducida dimensión (las de facturación inferior a 8.000.000 €).

### SOCIEDAD CIVIL (S.C.)

#### Ventajas

No necesitan demasiados trámites para su constitución, con una complejidad y costes mínimos. Tampoco existe obligación de inscripción en el Registro Mercantil.

No exige capital mínimo inicial.

Pagan fiscalmente de acuerdo con sus ganancias, los rendimientos de la sociedad se imputan a los asociados sobre la base de lo pactado, así desde el punto de vista fiscal es aplicable lo comentado para el autónomo.

No recae sobre una sola persona el riesgo de crear la empresa.

#### Inconvenientes

Los socios responden mancomunada y directamente de las deudas de su negocio con el patrimonio del negocio y con el patrimonio propio.

### COMUNIDAD DE BIENES (C.B.)

#### Ventajas

No son necesarios demasiados trámites para su constitución, con una complejidad y costes mínimos. Tampoco existe obligación de inscripción en el Registro Mercantil.

No exige Capital mínimo inicial.

Pagan fiscalmente de acuerdo con sus ganancias, los rendimientos de la sociedad se imputan a los asociados sobre la base de lo pactado, así desde el punto de vista fiscal es aplicable lo comentado para el autónomo.

No recae sobre una sola persona el riesgo de crear una empresa.

#### Inconvenientes

Los comuneros responden a las deudas de su negocio con el patrimonio del negocio y con el patrimonio propio. Los socios responden mancomunadamente frente a terceros.

La Comunidad no tiene personalidad jurídica propia, es decir, no es titular de derechos y obligaciones.

### SOCIEDAD COMANDITARIA (S.Com.)

#### Ventajas

Frente a las sociedades colectivas, las sociedades comanditarias tienen la ventaja de permitir una mayor acumulación de capital sin que los socios comanditarios interfieran en la gestión social.

#### Inconvenientes

La responsabilidad ilimitada de los socios colectivos es el principal inconveniente para la creación de sociedades de este tipo. Por otra parte, encontrar socios comanditarios será difícil, ya que, a pesar de la responsabilidad limitada, no pueden ejercer ningún control sobre la gestión del capital que aportan.

En el caso de las sociedades comanditarias por acciones hay la complicación de la Junta General de socios comanditarios, que actuaría como mecanismo de presión frente a los órganos de gestión de la sociedad.

Desde el punto de vista fiscal no hay ventajas ni inconvenientes respecto a otras sociedades mercantiles teniendo que tributar por el tipo General del Impuesto sobre Sociedades.

### SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.L.)

#### Ventajas

Es la forma jurídica ideal para sociedades pequeñas, con pocos socios y capital reducido.

Existe un libro-registro de socios, por lo que hay un control y un conocimiento de las personas que poseen las participaciones sociales.

No es preciso, cuando se hacen aportaciones no monetarias, un informe externo de un experto, con la disminución de gastos que esto comporta.

La responsabilidad de los socios en las deudas de la sociedad está limitada al capital aportado a la sociedad.

Se exige menos rigor formal en su organización (es decir, para convocar juntas, en las inscripciones registrales, etc., no hay tantos requisitos de forma), y menor Capital mínimo (3.005,06 €) que en las S.A.

Los órganos de gobierno de una S.L. funcionan democráticamente.

Se pueden constituir con un solo socio. (S.L. unipersonal).

Es la forma jurídica societaria más elegida.

#### Inconvenientes

Exige un capital mínimo (3.005,06 €). No obstante, se puede aportar en especie.

No se pueden transmitir las participaciones libremente, se necesita el consentimiento de los demás socios.

En niveles bajos de beneficio el tipo de gravamen del 25-30% puede ser una desventaja frente al tipo variable de las formas que tributan por IRPF.

No hay ventajas fiscales ni de contratación. Hay unos Costes fiscales del 1% sobre la cifra de capital social en el momento de la constitución en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. También hay gastos notariales.

Normalmente, al limitarse la responsabilidad con un capital pequeño, se exigen avales personales de los socios para la concesión de créditos a la sociedad (por lo que al final en estos casos los socios responden en los avales con su patrimonio personal).

Las cuentas anuales, y en su caso, el informe de gestión deberán ser revisados por un auditor de cuentas. De conformidad a lo dispuesto por el artículo 263 del R.D.L. 1/2010 de 2 de julio, todas las sociedades tienen obligación de auditar.

### SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA (S.L.N.E.)

Tiene las mismas ventajas e inconvenientes que la Sociedad de Responsabilidad Limitada, a lo que hay que añadir la rapidez con la que se constituyen este tipo de sociedades y una serie de medidas fiscales:

1. Las SLNE contarán con incentivos fiscales en forma de aplazamiento y diferimiento de impuestos los primeros años:

- Aplazamiento de 1 año en Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados por la constitución
- Aplazamiento en los dos primeros períodos impositivos del Impuesto sobre Sociedades de 12 y 6 meses, respectivamente
- Aplazamiento o fraccionamiento, con intereses de demora, de retenciones o ingresos a cuenta de IRPF en el primer año de constitución
- No obligación de pagos fraccionados de Impuesto sobre Sociedades a cuenta de liquidaciones de los dos primeros períodos impositivos
- Ventajas y asesoramiento en la deducción por investigación y desarrollo en Impuesto sobre Sociedades

2. Posibilidad de constituir una cuenta ahorro-empresa, cuyos fondos deben destinarse a la constitución de una Sociedad Limitada Nueva Empresa, con una duración mínima de dos años con, por lo menos, un local y un empleado. El régimen fiscal es similar al de la Cuenta Ahorro Vivienda (devolución en el IRPF del 15% del importe depositado en la cuenta con el límite de 9.015,18 € anuales durante un plazo máximo de 4 años).

### SOCIEDAD COLECTIVA (S.Co.)

#### Ventajas

La responsabilidad ilimitada de los socios permite obtener préstamos para la sociedad más fácilmente, ya que existe el aval implícito del patrimonio de todos los socios.

#### Inconvenientes

Se trata de un tipo de sociedades que no se usa casi nada actualmente y ello porque hace falta una confianza absoluta entre los socios para asegurar el buen funcionamiento de la sociedad, dada la responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios en las deudas sociales frente a terceros. Este hecho también limita necesariamente la dimensión de este tipo de sociedades.

Tributan al tipo General del 25 o 30% en el Impuesto sobre Sociedades.

### SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.)

#### Ventajas

La responsabilidad de los socios por las deudas de la sociedad se limita a sus aportaciones a la misma (es decir, sólo responden con ese patrimonio).

La condición de socio se puede transmitir libremente, mediante la venta de las acciones.

Tiene una clara vocación de expansión ya que prima el capital aportado, no la personalidad de los socios.

#### Inconvenientes

Exige un alto capital mínimo para constituirse (60.101,21 €).

Tiene un elevado coste de constitución: gastos notariales y aplicación del tipo del 1% sobre la cifra de capital social en el momento de su constitución en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

No hay ventajas fiscales ni de contratación. Tributan al tipo General del 25 o el 30% en el Impuesto sobre Sociedades.

Requiere un rigor formal y complejo de organización.

Escaso control por parte de la sociedad de la transmisión de gran parte de su capital social.

Deben realizar obligatoriamente auditoría de cuentas en los siguientes supuestos, entre otros:

- a) Que sus acciones coticen en Bolsa
- b) Que emitan obligaciones en oferta pública
- c) Que se dediquen a la intermediación financiera
- d) Que reciban subvenciones, ayudas o realicen obras, prestaciones, servicios o suministren bienes al Estado y al resto de Organismos Públicos, dentro de los límites que establece el Gobierno por Real Decreto
- e) Que superen en dos años consecutivos dos de los tres límites siguientes: activo de 1.382.327,84230 €, cifra anual de negocio de 2.884.858,10 €, 50 trabajadores de media en el ejercicio
- f) Por petición del 5% del capital social dentro de los tres meses posteriores al cierre del ejercicio a auditar
- g) Por mandamiento judicial, a petición de quien acredite interés legítimo

### SOCIEDAD COOPERATIVA (S.Coop.)

#### Ventajas

Los cooperativistas pueden incorporarse o darse de baja voluntariamente.

Todos los socios participan en los órganos de la sociedad con los mismos derechos. (Gestión democrática).

Su objetivo principal es el bien común de los trabajadores y no el beneficio económico.

Es obligatorio destinar anualmente un porcentaje de los beneficios obtenidos al Fondo de Reserva, para garantizar el futuro de la sociedad, y al Fondo de formación y promoción educativa, para facilitar la formación de los trabajadores.

Tienen bonificaciones y exenciones fiscales en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre Actividades Económicas, y en el Impuesto de Sociedades, dependiendo de su calificación como Cooperativas protegidas o especialmente protegidas.

Puede acceder a ayudas muy beneficiosas (fomento de la economía social).

#### Inconvenientes

Hay que tener en cuenta que la gestión democrática aún siendo una de las ventajas básicas de las cooperativas, si es mal entendida por algunos socios (discusiones por el poder, creerse jefe y faltar a sus obligaciones de trabajador, etc.) puede traer problemas de organización y funcionamiento a la Cooperativa, con lo que este concepto fundamental de funcionamiento democrático habrá que dejarlo claro desde el principio para evitar futuros problemas.

En las sociedades cooperativas de trabajo asociado el número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato por cuenta ajena, no podrá ser superior al 30% del total de horas/año realizadas por los socios trabajadores (existen excepciones comentadas en la Ley de Cooperativas).

Complejidad en los trámites de constitución.

### SOCIEDAD LABORAL (S.A.L. o S.L.L.)

Las ventajas e inconvenientes son iguales a las cooperativas, a los que hay que añadir las ventajas de las Sociedades Limitadas o Anónimas (según se trate).

## 2.2 Regímenes Fiscales Preferentes

El régimen fiscal para la declaración de resultados depende, en primer lugar, de la condición jurídica adoptada por la empresa. En las **Memofichas** encontrarás información específica y detallada de los distintos tipos de impuesto.

Las empresas con forma de Sociedad declaran sus resultados en un impuesto específico: el **Impuesto sobre Sociedades (IS)**. Se trata de un tributo directo, personal y proporcional sobre la renta obtenida por las Sociedades y demás entidades jurídicas calificadas como sujetos pasivos por las leyes en el ejercicio de sus actividades.

Los empresarios individuales declaran los resultados del negocio a través del **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)**. Es un tributo de carácter personal y directo que grava, según los principios de igualdad, generalidad y progresividad, la renta de las personas físicas de acuerdo con sus circunstancias personales y familiares.

El cálculo del resultado empresarial se puede realizar de tres maneras:

**1. Estimación Directa Simplificada:** es el régimen más general, e incluye todo tipo de actividades que cumplan los siguientes requisitos:

La cifra de negocios del conjunto de actividades en el año anterior no supere 601.012,10 euros anuales.

Cuando en el año inmediato anterior se hubiese iniciado la actividad, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año, a estos únicos efectos.

Cuando en el año inmediato anterior no se hubiese ejercido actividad alguna, se determinará el rendimiento por esta modalidad, salvo que se renuncie a la misma.

Que se renuncie al régimen de estimación objetiva o se produzca exclusión del mismo. (la renuncia a la modalidad simplificada del régimen de estimación directa se efectuará en el mes de diciembre anterior al inicio del año en el que deba surtir efecto, y tendrá efectos para un periodo mínimo de tres años).

**2. Estimación Directa Normal:** es el régimen por el que se queda incluido por exclusión o renuncia al de Estimación Directa Simplificada.

**3. Estimación Objetiva por Módulos:** la Estimación Objetiva se aplicará a cada actividad aisladamente considerada que se contemple en la Orden Ministerial que las regule (sólo a las actividades que se mencionen en la Orden Ministerial). El rendimiento neto por el que tributará si está acogido a esta estimación, se obtiene mediante la imputación a cada actividad de

los signos, índices o módulos fijados por el Ministerio de Economía y Hacienda. Dependiendo de la actividad que decidas realizar deberás hacer una consulta a la Agencia Tributaria para saber si puedes acogerte al régimen de Estimación Objetiva. En caso afirmativo, podrás tributar en función de los módulos que te correspondan.

Las empresas que estén en el Régimen de Estimación Objetiva podrán acogerse al diferimiento en 10 años por reinversión, previstos en el Impuesto sobre Sociedades.

La Estimación Objetiva es totalmente incompatible con la Estimación Directa, excepto en el año de inicio de una actividad, ya que sí se permite que si el año de inicio de una actividad se renuncia por esta actividad a módulos, continúen el resto de actividades en módulos durante ese año.

La renuncia al régimen de Estimación Objetiva supondrá la inclusión de todas las actividades en el régimen de Estimación Directa Simplificada.

Será causa de exclusión de este régimen el haber rebasado los límites que se establezcan en la Orden Ministerial que desarrolle el mismo.

La renuncia al régimen de Estimación Objetiva se efectuará en el mes de diciembre anterior del año en el que deba surtir efecto, y tendrá efectos para un periodo mínimo de tres años.

Se estará excluido de la Estimación Objetiva:

- En actividades agrícolas y ganaderas, por rebasar el límite marcado de facturación de 300.506,05 euros, incluidas las actividades forestales o trabajos accesorios, que no superen a los ingresos típicos (si la actividad accesoria supone más del 20% de los ingresos totales, corresponde su alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas)
- En las restantes actividades, por exceder el personal asalariado de los límites marcados (según cada actividad), y en general, por superar el conjunto de actividades el límite de 450.759,08 euros anuales
- Realizar otras actividades no incluidas en Estimación Objetiva
- Exclusión del Régimen Especial Simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido
- Renuncia al Régimen de Estimación Objetiva

### 2.3 Trámites Necesarios para la Puesta en Marcha de una Empresa

Para la creación de una empresa es preciso realizar una serie de trámites. A continuación se muestran los más importantes así como su coste aproximado con el fin de que puedas realizar una previsión del coste que supondrán los gastos de constitución. Debe señalarse que los trámites de constitución son distintos según la forma jurídica que adoptes. En este apartado se indican los trámites necesarios para cada una de ellas.

Puedes ampliar la información relativa a los trámites de constitución y puesta en marcha en las Memofichas disponibles en [www.fichasceei.com](http://www.fichasceei.com) o en el Portal de los CEEI de la Comunidad Valenciana [www.emprenemjunts.es](http://www.emprenemjunts.es).

#### Trámites de Constitución

En los siguientes cuadros se indican los trámites necesarios según la forma jurídica adoptada:

#### AUTÓNOMO O EMPRESARIO INDIVIDUAL, SOCIEDAD ANÓNIMA Y SOCIEDAD LIMITADA

	Trámites	Autónomo	S.A.	S.L.
Trámites Previos	Certificación negativa		X	X
	Escritura Notarial		X	X
Trámites Hacienda	Declaración censal provisional		X	X
	Alta IAE	X	X	X
Trámites Registro	Registro			
	Registro Mercantil		X	X
	Registro Propiedad			
	Oficina Patentes y Marcas			
Trámites Dirección Territorial Conselleria de Economía (Oficinas Liquidadoras)	Transmisiones Patrimoniales		X	X

#### SOCIEDAD COMANDITARIA, SOCIEDAD COLECTIVA Y SOCIEDAD LABORAL

	Trámites	S.Com.	S.Co.	S.L.L.
Trámites Previos	Certificación negativa	X	X	X
	Escritura Notarial	X	X	X
Trámites Hacienda	Declaración censal provisional	X	X	X
	Alta IAE	X	X	X
	Alta Imp. Bienes Inmuebles			
Trámites Registro	Registro			
	Registro Mercantil	X	X	X
	Registro Propiedad			
	Oficina Patentes y Marcas			
Trámites Dirección Territorial Conselleria de Economía (Oficinas Liquidadoras)	Transmisiones Patrimoniales	X	X	X

#### SOCIEDAD COOPERATIVA, SOCIEDAD CIVIL Y COMUNIDAD DE BIENES

	Trámites	S.Coop.	S.C.	C.B.
Trámites Previos	Certificación negativa	X		
	Escritura Notarial	X		
	Trámites especiales	X		
Trámites Hacienda	Declaración censal provisional	X	X	X
	Alta IAE	X	X	X
	Alta Imp. Bienes Inmuebles			
Trámites Registro	Registro	X	X	X
	Registro Mercantil			
	Registro Propiedad			
	Oficina Patentes y Marcas			
Trámites Dirección Territorial Conselleria de Economía (Oficinas Liquidadoras)	Transmisiones Patrimoniales	X	X	X

### Trámites de Puesta en Marcha

Para el inicio de la actividad son necesarios, además de los de constitución, los siguientes trámites:

#### AUTÓNOMO O EMPRESARIA INDIVIDUAL, SOCIEDAD ANÓNIMA Y SOCIEDAD LIMITADA

	Trámites	Autónomo	S.A.	S.L.
Trámites Hacienda	Declaración censal definitiva	X	X	X
Trámites INSS	Inscripción de la empresa	X	X	X
	Afiliación de trabajadores	X	X	X
	Alta/Baja de trabajadores	X	X	X
	Cotización a la Seguridad Social	X	X	X
Trámites Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social	Libro de visitas	X	X	X
Trámites Conselleria de Economía	Comunicación apertura	X	X	X
	Calendario Laboral	X	X	X
Trámites INEM	Oferta de empleo			
	Contrato de trabajo	X	X	X
Trámites Ayuntamiento	Imp. Construcciones y Obras			
	Incremento Bienes Nat. Urbana			
	Licencia de apertura	X	X	X

#### SOCIEDAD COMANDITARIA, SOCIEDAD COLECTIVA Y SOCIEDAD LABORAL

	Trámites	S.Com.	S.Co.	S.L.L.
Trámites Hacienda	Declaración censal definitiva	X	X	X
Trámites INSS	Inscripción de la empresa	X	X	X
	Afiliación de trabajadores	X	X	X
	Alta/Baja de trabajadores	X	X	X
	Cotización a la Seguridad Social	X	X	X
Trámites Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social	Libro de visitas	X	X	X
Trámites Conselleria de Economía	Comunicación apertura	X	X	X
	Calendario Laboral	X	X	X
Trámites INEM	Oferta de empleo			
	Contrato de trabajo	X	X	X
Trámites Ayuntamiento	Imp. Construcciones y Obras			
	Incremento Bienes Nat. Urbana			
	Licencia de apertura	X	X	X

SOCIEDAD COOPERATIVA, SOCIEDAD CIVIL Y COMUNIDAD DE BIENES

	Trámites	S.Coop.	S.C.	C.B.
Trámites Hacienda	Declaración censal definitiva	X	X	X
Trámites INSS	Inscripción de la empresa	X	X	X
	Afiliación de trabajadores	X	X	X
	Alta/Baja de trabajadores	X	X	X
	Cotización a la Seguridad Social	X	X	X
Trámites Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social	Libro de visitas	X	X	X
Trámites Conselleria de Economía	Comunicación apertura	X	X	X
	Calendario Laboral	X	X	X
Trámites INEM	Oferta de empleo			
	Contrato de trabajo	X	X	X
Trámites Ayuntamiento	Imp. Construcciones y Obras			
	Incremento Bienes Nat. Urbana			
	Licencia de apertura	X	X	X

# 3 Aspectos Legales de la Empresa

## 3.1 Legislación sobre Riesgos Laborales

Esta legislación se basa en el principio constitucional del derecho de todos los trabajadores a una garantía de su salud en el puesto de trabajo (art. 40.2 de la Constitución Española). Encontramos antecedentes del desarrollo normativo en materia de prevención de riesgos laborales en los Convenios y Recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo y en las Directivas de la Unión Europea. Las Comunidades Autónomas no tienen potestad legislativa en temas laborales, por lo que las normas son de ámbito estatal.

La **Ley de Prevención de Riesgos Laborales** tiene cuatro objetivos básicos:

1. Combatir de manera activa la siniestralidad laboral
2. Fomentar una auténtica cultura de la prevención de los riesgos en el trabajo, que asegure el cumplimiento efectivo y real de las obligaciones preventivas y proscriba el cumplimiento meramente formal o documental de tales obligaciones
3. Reforzar la necesidad de integrar la prevención de los riesgos laborales en los sistemas de gestión de la empresa
4. Mejorar el control del cumplimiento de la normativa de prevención, mediante la adecuación de la norma sancionadora y el reforzamiento de la función de vigilancia y control

Todas las empresas se hallan sujetas a la legislación existente en materia de prevención de riesgos laborales. A continuación hacemos referencia a las normas generales en materia de prevención, aunque debes tener en cuenta que pueden existir normas específicas relativas a tu actividad y que en función del número de trabajadores la Ley obliga a contratar un servicio de Prevención de Riesgos Laborales:

- Real Decreto 1/1995, de 24 de marzo. Texto Refundido de la ley del Estatuto de los Trabajadores
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre. Prevención de Riesgos Laborales
- Real Decreto 39/1997, de 17 de enero. Reglamento de los servicios de prevención de riesgos laborales
- Real Decreto 485/1997 y 486/1997, de 14 de abril. Disposiciones mínimas de seguridad y salud en el trabajo
- Ley 54/2003, de 12 de diciembre. Reforma del marco normativo de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales

### 3.2 Legislación sobre Calidad

Un sistema de calidad es el **nivel de excelencia** que se ha escogido alcanzar para satisfacer al sector del mercado al cual va dirigido el producto o servicio cumpliendo las exigencias de dicho sector y representa al mismo tiempo la medida en que se logra dicha calidad. La implantación de un sistema de calidad supone la aplicación de un sistema efectivo, constituido por un conjunto de procesos estandarizados en el que participa todo el personal de una empresa, con el objeto de obtener la satisfacción del cliente, así como una adecuada rentabilidad de la empresa que garantice su continuidad en el mercado.

#### 1. Las Normas ISO

La ISO (*Internacional Standardization Organization*) es la entidad internacional encargada de favorecer la normalización mundial. Es una federación de organismos nacionales, que son a su vez oficinas de normalización que actúan de delegadas en cada país –AENOR en España, con comités técnicos que elaboran las normas. Estas normas permiten desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad en una empresa de cualquier sector, independientemente de su actividad y dimensión. Existen cuatro modelos normalizados de aseguramiento de la calidad:

- ISO 9001:2000. Modelo para el aseguramiento de la calidad en el diseño, desarrollo, producción, instalación y servicio post venta
- ISO 9002:2000. Modelo para el aseguramiento de la calidad en la producción, instalación y servicio post venta
- ISO 9003:2000. Modelo para el aseguramiento de la calidad en la inspección y los ensayos finales
- ISO 9004:2000. Modelo para evaluar el sistema de gestión de la calidad y el establecimiento de planes de mejora de las empresas

#### 2. El Modelo EFQM de Excelencia

El concepto de calidad total está cobrando cada vez más fuerza dentro del entorno organizativo. La calidad del producto o del servicio, tal y como se entendía tradicionalmente, en la actualidad se sobre entiende, es decir, no marca una verdadera ventaja competitiva. Con este objeto se adoptan nuevas fórmulas de gestión orientadas a involucrar a la organización en su conjunto con el objeto de crear y aportar un valor diferencial añadido a sus clientes externos. En este contexto cobra sentido este Modelo.

El Modelo EFQM tiene como objetivo ayudar a las empresas a conocerse mejor a sí mismas y en consecuencia, a mejorar su funcionamiento. El Modelo consta de varias partes:

- Evaluación y revisión. Se establece los criterios de excelencia empresarial que abarcan todas las áreas de funcionamiento de la empresa y un conjunto de reglas para evaluar el comportamiento de la organización en cada criterio.
- Resultados. En una organización excelente los resultados muestran tendencias positivas, a la vez que los objetivos son adecuados y se alcanzan.
- Enfoque. Lo que la empresa piensa hacer y las razones para ello. En una organización excelente el enfoque será sano (con procesos bien definidos) y estará integrado (apoyará la política y la estrategia y estará adecuadamente enlazado con otros enfoques).
- Despliegue. Lo que realiza la empresa para poner en práctica el enfoque. En una organización excelente el enfoque estará implantado de una forma sistemática.

#### 3. La Norma UNE 166002:2002 EX. Requisitos del Sistema de Gestión de I+D+i

Esta norma, elaborada por AENOR con el apoyo del Ministerio de Educación y Ciencia, tiene por objeto promover y sistematizar las actividades de investigación, desarrollo e innovación del panorama empresarial español.

Los Certificados de Proyectos y Sistemas de Gestión de la I+D+i de AENOR contribuyen a fomentar los trabajos de investigación, desarrollo e innovación en las organizaciones, mejorando su imagen y su competitividad frente a otras empresas del sector. Asimismo, ayudan a los gestores empresariales a tomar las decisiones adecuadas para llevar a la práctica un proyecto, reducir la incertidumbre respecto a su contenido y a cuantificar tanto la inversión como, con posterioridad, el gasto incurrido en su ejecución.

### 3.3 Legislación sobre Medio Ambiente

Las empresas están obligadas legalmente a incorporar tecnologías limpias a su actividad y a poner medios para evitar el deterioro del ambiente. En los últimos años ha aumentado el número de empresas que incorporan en su planificación objetivos medioambientales o tienen programas en cuestiones de medioambiente.

La finalidad, en algunos casos, no es sólo cumplir con la legislación ambiental sino colaborar

en la mejora de la situación actual.

### **Sistema de gestión medioambiental (SGMA)**

Se conoce con este nombre el sistema de gestión que sigue una empresa para conseguir unos objetivos medioambientales. La empresa que implanta un SGMA se compromete a fijarse objetivos que mejoran el medioambiente, a poner en marcha procedimientos para conseguir esos objetivos y a controlar el cumplimiento del plan. El principal objetivo de un sistema de este tipo es garantizar el cumplimiento de la legislación medioambiental.

#### **1. Legislación en el Marco Internacional**

Los problemas ambientales traspasan las fronteras y exigen una eficaz cooperación internacional para su resolución. Por otra parte, la declaración de diversos espacios naturales como Patrimonio de la Humanidad ha motivado la proliferación de numerosas declaraciones y convenios internacionales, así como abundante legislación europea, estatal, autonómica en su caso y municipal.

\* *Declaraciones Internacionales Generales.* Plantean los principios generales que deben inspirar las actuaciones de los Estados y de la sociedad para lograr una mejor protección del ambiente. Destacamos cuatro por su especial interés histórico:

1. Declaración de Estocolmo de la ONU sobre el Medio Ambiente Humano. Es de 1972 e insiste en el derecho del hombre a vivir en un medio de calidad y en su “solemne obligación de proteger y mejorar el medio para las generaciones presentes y futuras”.
2. Carta Mundial de la Naturaleza aprobada en sesión plenaria de la ONU en 1982. Hace especial hincapié en la preservación del patrimonio genético: asegurar un nivel suficiente en todas las poblaciones de seres vivos en el mundo, concediendo especial protección a los más singulares o a los que se encuentran en peligro.
3. Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, aprobada por la Conferencia de la ONU reunida en Río de Janeiro en 1992. En esta conferencia se consolida y se proclama a nivel internacional la idea de “desarrollo sostenible”.
4. La cumbre del clima de Kyoto. En diciembre de 1997, 36 países industrializados firmaron el Protocolo de Kyoto, acuerdo internacional de protección al medio ambiente. El documento tiene como principal objetivo la reducción global de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) en un 5,2% respecto a los niveles registrados en 1990.

\* *Convenios Internacionales.* Los convenios internacionales tratan temas concretos que afectan a todos o a varios países. Puedes consultar los convenios internacionales en este enlace.

#### **2. Legislación de la Unión Europea**

Los temas ambientales tienen un gran peso en la Unión Europea, de hecho un tercio de la legislación que se aprueba va referida a temas de medio ambiente. La legislación comunitaria es de tres tipos: Reglamentos, Decisiones y Directivas. Los Reglamentos y las Decisiones se aplican directamente en todos los países miembros, mientras que las Directivas son de obligado cumplimiento y cada país ha de elaborar su propia legislación para aplicar la Directiva en su propio territorio. Las Directivas son el instrumento normativo más utilizado en el campo medioambiental: impacto ambiental, protección de la atmósfera, calidad de las aguas, regulación de vertidos, conservación de la naturaleza, gestión de residuos, etc.

\* *Programas Marco.* La política ambiental en Europa se ha organizado a través de Programas de cinco años de duración. El primer Programa de Acción abarcó de 1973 a 1977 y se dedicó especialmente a la contaminación atmosférica y a la gestión de los recursos y del medio. El Quinto Programa, que comenzó en 1993, estaba dedicado a poner en marcha las recomendaciones de la Conferencia de Río, procurando impulsar un desarrollo sostenible en Europa. El Sexto Programa Marco de Medio Ambiente (2002), establece objetivos medioambientales para los próximos 10 años y más allá y determina las medidas que es necesario adoptar en un plazo de 5 a 10 años para alcanzarlos. Se centra en cuatro importantes áreas de actuación: el cambio climático, la salud y el medio ambiente, la naturaleza y la biodiversidad, y la gestión de los recursos naturales. Este programa se basa en una economía basada en el conocimiento, la Ciencia y la Tecnología como motores reales del crecimiento de Europa. El Séptimo Programa Marco de la Comunidad Europea de Acciones de Investigación, Desarrollo Tecnológico y Demostración (2007 a 2013) agrupa sus objetivos en cuatro categorías: cooperación, ideas, personas y capacidades; estableciendo para cada tipo de objetivo un programa específico que se corresponde con las áreas principales de la política de investigación de la Unión Europea.

#### **3. Legislación Española**

##### **a) Evaluación Impacto Ambiental**

- Real Decreto Legislativo 1302/86, de 28 de junio, de Evaluación de Impacto Ambiental
- Real Decreto 1131/88, de 30 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento para la

ejecución del Real Decreto Legislativo 1302/86, de Evaluación de Impacto Ambiental

- Real Decreto Ley 9/2000, de 6 de octubre, de modificación del Real Decreto Legislativo 1302/86, de evaluación de impacto ambiental
- Ley 6/2001, de 8 de mayo, de modificación del Real Decreto Legislativo 1302/86, de evaluación de impacto ambiental

#### b) Atmósfera

- Decreto 2414/1961, de 30 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Actividades Molestas, Insalubres, Nocivas y Peligrosas (RAMINP), cuya corrección de errores ha sido publicado en el BOE número 57, de 7 de marzo de 1962. Posteriormente el Real Decreto 374/2001, de 6 de abril deroga el párrafo 2 del art. 18 y el anexo 2
- Decreto 3494/1964, de 5 de noviembre, por el que se modifican determinados artículos del Reglamento de Actividades Molestas, Insalubres, Nocivas y Peligrosas, aprobado por Decreto de 30 de noviembre de 1961
- Ley 38/1972, de 22 de diciembre, de protección del medio ambiente atmosférico, desarrollada posteriormente de forma parcial por varias disposiciones legales. Posteriormente la Ley 16/2002, de 1 de julio ha modificado el artículo 12.1
- Decreto 833/1975, por el que se desarrolla la Ley 38/1972, de protección del medio ambiente atmosférico
- Orden de 18 de octubre de 1976 (Ministerio de Industria), sobre prevención y corrección de la contaminación atmosférica de origen industrial
- Ley 21/1992 de 16 de julio, de Industria

#### c) Vertidos de Aguas Residuales

- Ley 46/1999, de 13 de diciembre, de modificación de la Ley 29/1985, de 2 de agosto, de Aguas. Posteriormente ha sido derogada, por el Real Decreto Legislativo 1/2001, de 20 de julio, salvo la disposición adicional 1. Anteriormente la Ley 10/2001, de 5 de julio también había derogado el apartado 1 de la disposición transitoria única
- Real Decreto 995/2000, de 20 de julio, por el que se aprueba el fijar objetivos de calidad para determinadas sustancias contaminantes y se modifica el Reglamento de Dominio Público Hidráulico, aprobado por Real Decreto 849/1986 de 11 de abril
- Real Decreto Legislativo 1/2001, de 20 de julio, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de Aguas

#### d) Residuos

- Ley 11/1997, de 24 de abril, de Envases y Residuos de Envases
- Ley 10/1998, de 21 de abril, de Residuos
- Real Decreto 952/1997, de 20 de junio, por el que se modifica el reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986, básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos
- Real Decreto 782/1998, de 30 de Abril, por el que se aprueba el Reglamento para el desarrollo y ejecución de la Ley 11/1997, de 24 de Abril, de Envases y Residuos de Envases

#### **4. Legislación de las Comunidades Autónomas y los Municipios**

Las comunidades autónomas, las diputaciones provinciales y los municipios tienen competencias legislativas en temas medioambientales. A continuación hacemos referencia a la legislación básica en materia medioambiental y, para ello, la hemos subdividido en tres áreas:

*\* Derecho de Acceso a la Información en Materia de Medio Ambiente y Órganos de Coordinación y Participación*

- Decreto 2/2004, de 16 de enero, del Consell de la Generalitat, por el que se modifica el Decreto 242/1993, de 7 de diciembre, de creación del Consejo Asesor y de Participación del Medio Ambiente
- Decreto 144/2003, de 1 de agosto, del Consell de la Generalitat, por el que modifica la Comisión Interdepartamental para la Estrategia de Desarrollo Sostenible de la Generalitat, creada por el Decreto 200/2002, de 10 de diciembre, del Consell de la Generalitat

*\* Calidad ambiental*

- Ley 2/2006, de 5 de mayo, de Prevención de la Contaminación y Calidad Ambiental
- Ley 10/2000, de 12 de diciembre, de Residuos de la Comunidad Valenciana
- Ley 7/2002, de 3 de diciembre, de la Generalitat Valenciana, de Protección contra la Contaminación Acústica
- Decreto 104/2006, de 14 de julio, del Consell, de Planificación y Gestión en Materia de Contaminación Acústica
- Decreto 254/1994, de 7 de diciembre, por el que se designa en el ámbito de la Comunidad Valenciana, el organismo competente para otorgar la etiqueta ecológica y efectuar las demás funciones a que se refiere el Reglamento (CEE) núm. 880/1992, de 23 de marzo
- Orden de 5 de marzo de 1999, de la Conselleria de Medio ambiente, por la que se crea y regula el Registro de centros que tengan implantado un Sistema de Gestión Medioambiental

conforme al Reglamento (CEE) 1.836/1993, de 29 de junio

*\* Planificación*

- Decreto 54/1990, de 26 de marzo, del Consell de la Generalitat Valenciana, por el que se aprueba el Nomenclátor de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 1 de la Ley 3/1989, de 2 de mayo
- Ley 2/1989, de 3 de marzo, de Impacto ambiental
- Decreto 162/1990, de 15 de octubre, del Consell de la Generalitat Valenciana, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 2/1989, de 3 de marzo, de Impacto Ambiental

### 3.4 Legislación sobre Protección de Datos

El funcionamiento de toda empresa requiere la disposición y manejo de datos de carácter personal, desde los datos relativos a los trabajadores para la confección de nóminas a los datos sobre sus clientes para la facturación. Se plantean por tanto algunas cuestiones relativas a las obligaciones de la empresa respecto a la recogida de datos, cesión, comunicación, etc.

La **Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD)**, es de aplicación a los datos de carácter personal, que los haga susceptibles de tratamiento, y a toda modalidad de uso posterior de estos datos por los sectores público y privado. Si bien el registro de datos incluye tanto a los ficheros informatizados como a los convencionales, el vigente Reglamento de Medidas de Seguridad es también aplicable a los ficheros en papel dado que la obligación de adaptación de los mismos a la LOPD entró en vigor el pasado 24 de octubre de 2007 para los ficheros preexistentes.

De acuerdo con la Ley, son datos de carácter personal cualquier información concerniente a personas físicas identificadas o identificables, es decir, toda información que aporte datos sobre una persona física concreta o bien que a través de dicha información se pueda llegar a identificar. Quedan excluidos, por tanto, cualquier tipo de datos relativos a personas jurídicas.

Por otro lado, los sujetos a los que es de aplicación la Ley son todas las personas físicas y jurídicas tanto de naturaleza pública como privada. Es decir, la LOPD abarca no sólo a las empresas privadas sino también a personas físicas en el desempeño de su actividad profesio-

sional, a las Administraciones Públicas, asociaciones, organismos, y en general a toda persona que trate datos de carácter personal.

La LOPD establece una serie de obligaciones para las empresas y administraciones públicas que recaben datos automatizados de carácter personal:

- Proporcionalidad y calidad de la recogida de datos: los datos personales objeto de tratamiento deberán ser adecuados, pertinentes, no excesivos, exactos, actuales y veraces
- Salvo consentimiento del afectado, no podrán comunicarse a terceros y deberán guardarse de forma que no puedan conocerse ilícitamente
- Ofrecer información al interesado de forma expresa, precisa e inequívoca de determinados aspectos de la recogida de sus datos personales: tratamiento que se da a los datos y responsable de éste, carácter obligatorio o facultativo de su respuesta, derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición
- Inscripción de los ficheros de carácter personal en el Registro de Protección de Datos
- Observar las medidas de seguridad que correspondan

Esta ley tiene por objeto garantizar y proteger, en lo que concierne al tratamiento de los datos personales, las libertades públicas y los derechos fundamentales de las personas físicas, especialmente de su honor e intimidad personal y familiar.

Así, de conformidad al artículo 81 de la mencionada Ley se aplicaran los niveles de seguridad de la siguiente forma:

1. Todos los ficheros o tratamientos de datos de carácter personal deberán adoptar las medidas de seguridad calificadas de **nivel básico**.
2. Deberán implantarse, además de las medidas de seguridad de nivel básico, las medidas de **nivel medio**, en los siguientes ficheros o tratamientos de datos de carácter personal:
  - a) Los relativos a la comisión de infracciones administrativas o penales
  - b) Aquellos cuyo funcionamiento se rija por el artículo 29 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre
  - c) Aquellos de los que sean responsables Administraciones tributarias y se relacionen con el ejercicio de sus potestades tributarias
  - d) Aquellos de los que sean responsables las entidades financieras para finalidades relacionadas con la prestación de servicios financieros
  - e) Aquellos de los que sean responsables las Entidades Gestoras y Servicios Comunes

de la Seguridad Social y se relacionen con el ejercicio de sus competencias. De igual modo, aquellos de los que sean responsables las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social

f) Aquellos que contengan un conjunto de datos de carácter personal que ofrezcan una definición de las características o de la personalidad de los ciudadanos y que permitan evaluar determinados aspectos de la personalidad o del comportamiento de los mismos

3. Además de las medidas de nivel básico y medio, las medidas de **nivel alto** se aplicarán en los siguientes ficheros o tratamientos de datos de carácter personal:

- a) Los que se refieran a datos de ideología, afiliación sindical, religión, creencias, origen racial, salud o vida sexual
- b) Los que contengan o se refieran a datos recabados para fines policiales sin consentimiento de las personas afectadas
- c) Aquellos que contengan datos derivados de actos de violencia de género

Para más información, así como para la descarga de modelos y consultas al Registro de Protección de Datos, la Agencia Española de Protección de Datos dispone de una completa página web en [www.agpd.es](http://www.agpd.es).

# 4 Aspectos Laborales de la Empresa

En este apartado se perfilan algunos de los aspectos más importantes en materia laboral que un empresario debe tener presentes a la hora de poner en marcha su idea de negocio.

Se puede obtener información mucho más detallada de cada uno de los contratos en la Guía de Recursos disponible en internet [www.guiasceei.com](http://www.guiasceei.com), y en las Memofichas editadas también por los CEEI de la Comunidad Valenciana [www.fichasceei.com](http://www.fichasceei.com).

Puedes consultar también la web del INEM ([www.inem.es](http://www.inem.es)), la del SERVEF ([www.servef.es](http://www.servef.es)) y la del Ministerio de Empleo y Seguridad Social ([www.empleo.gob.es](http://www.empleo.gob.es)).

## 4.1 Modalidades de Contratación

Uno de los primeros aspectos que debes dominar a la hora de iniciar tu actividad es el de la contratación de los trabajadores que conformarán tu cuadro de personal.

A continuación, se muestra un resumen con las modalidades de contratación y a las que suelen acceder con mayor asiduidad los empresarios a la hora de realizar la contratación de empleados para su negocio. En ella puedes consultar las tipologías de contratos y la normativa vigente que rige para cada uno de ellos.

### CONTRATO PARA LA FORMACIÓN

#### Características Principales

Su objeto es la contratación de trabajadores entre 16 y 25 años que **carezcan de experiencia** en el mercado laboral y de una titulación. Por medio de este contrato, las empresas proveen de la formación teórica y práctica necesaria para el desempeño de un oficio o puesto de trabajo.

Salvo disposición contraria en convenio, su duración es entre 1 año y 2 años. Se establece un número máximo de este tipo de contratos a celebrar por las empresas en función del tamaño de su plantilla.

#### Normativa Aplicable

- Artículo 11, del Estatuto de los Trabajadores según redacción dada por la Ley 63/97, de 26 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)
- R.D. 488/98, de 27 de marzo por el que se desarrolla el artículo 11 del Estatuto de los

Trabajadores en materia de contratos formativos (B.O.E. de 9 de abril)

- Orden de 14 de julio de 1998 (B.O.E. de 28 de julio). Resolución de 26 de octubre de 1998 (B.O.E. de 8 de diciembre)
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

### CONTRATO PARA TRABAJADORES MAYORES DE 45 AÑOS

#### Características Principales

Se dirige a trabajadores **desempleados mayores de 45 años**. Las empresas podrán acceder a bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social, incrementándose los porcentajes de estos incentivos en el caso de que se trate de mujeres.

#### Normativa Aplicable

- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

### CONTRATO EN PRÁCTICAS

#### Características Principales

Facilita la obtención de una **práctica profesional** adecuada al nivel de estudios por parte de los trabajadores con título universitario o de formación profesional (tanto de grado medio como superior). Éstos deben haber finalizado sus estudios en los últimos 5 años (7 años en el caso de empleados minusválidos). Salvo disposición contraria en convenio, su duración será de entre 6 meses y 2 años, pudiendo establecerse un periodo de prueba de hasta 1 mes para los de grado medio y hasta 2 meses para los de grado superior.

La retribución del trabajador será la fijada en convenio colectivo para los trabajadores en prácticas, sin que, en su defecto, pueda ser inferior al 60% o al 75% durante el primero o el segundo año de vigencia del contrato, respectivamente, del salario fijado en convenio para un trabajador que desempeñe el mismo o equivalente puesto de trabajo.

#### Normativa Aplicable

- Artículo 11, del Estatuto de los Trabajadores según redacción dada por la Ley 63/97, de 26 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)
- R.D. 488/98, de 27 de marzo, por el que se desarrolla el artículo 11 del Estatuto de los Trabajadores en materia de contratos formativos (B.O.E. de 9 de abril)
- R.D. 63/2006 de 27 de enero (B.O.E. de 3 de febrero)

- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo

### CONTRATO DE TRABAJO POR TIEMPO INDEFINIDO

#### Características Principales

Tiene por objeto la prestación de servicios retribuidos por cuenta ajena, **sin establecer límites a su duración en el tiempo**. Su formalización podrá ser verbal o por escrito. En todo caso, adquirirán esta condición los trabajadores que, independientemente de la modalidad de contratación a la que se hayan acogido, no hayan sido de datos de alta en la Seguridad Social una vez transcurrido el periodo de prueba.

#### Normativa Aplicable

- Artículo 15 del R.D. Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (B.O.E. de 29 de marzo de 1995) modificado por la Ley 12/2001, de 9 de julio (B.O.E. de 10 de julio)

### CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO PARA MUJERES DESEMPLEADAS

#### Características Principales

Es necesario que la trabajadora se encuentre en situación de desempleo, y que pertenezca a alguno de los siguientes **colectivos**: edad comprendida entre 16 y 45 años o que sea contratada para prestar servicios en profesiones con menor índice de empleo femenino o en los 24 meses siguientes a la fecha del parto.

#### Normativa Aplicable

- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

### CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO PARA JÓVENES DESEMPLEADOS DE 16 A 30 AÑOS

#### Características Principales

Esta modalidad de contrato va dirigida a **jóvenes de 16 a 30 años que estén desempleados** e inscritos en el Servicio Público de Empleo, cuando el trabajador no estuviese recientemente vinculado a la empresa.

#### Normativa Aplicable

- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

## CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO PARA DESEMPLEADOS INSCRITOS ININTERRUMPIDAMENTE DURANTE SEIS O MÁS MESES

### Características Principales

Se requiere que el trabajador se halle en situación de desempleo y esté **inscrito ininterrumpidamente en el Servicio Público de Empleo** a lo largo de seis o más meses para poder realizar este tipo de contratos.

### Normativa Aplicable

- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

## CONTRATO DE TRABAJO FIJO DISCONTINUO

### Características Principales

Tiene lugar cuando se realizan trabajos que tienen el carácter de **fijos-discontinuos** y que no se repiten en fechas ciertas, dentro del volumen normal de la actividad de la empresa.

Estos trabajadores serán llamados en el orden y la forma que se halle determinada en los respectivos convenios colectivos aplicables en cada actividad.

Dan derecho a bonificaciones de la cuota empresarial en la Seguridad Social.

### Normativa Aplicable

- Artículo 15 del R.D. Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (B.O.E. de 29 de marzo de 1995) modificado por la Ley 12/2001, de 9 de julio (B.O.E. de 10 de julio)
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)
- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo

## CONTRATO PARA TRABAJADORES MAYORES DE 52 AÑOS BENEFICIARIOS DE LOS SUBSIDIOS POR DESEMPLEO

### Características Principales

Se centra en la contratación, con carácter temporal o indefinido, de **trabajadores desempleados, mayores de 52 años**, que sean beneficiarios de cualquiera de los subsidios por desempleo.

El contrato se realizará por escrito, a tiempo completo, de forma indefinida o temporal, siendo su duración superior a 3 meses, salvo en el caso de trabajadores incluidos en el Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social.

### Normativa Aplicable

- Disposición transitoria quinta de la Ley 45/2002, de 12 de diciembre (B.O.E. de 13 de diciembre) de Medidas Urgentes para la Reforma del Sistema de Protección por Desempleo y Mejora de la Ocupabilidad
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre
- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo

## CONTRATO DE TRABAJO POR OBRA O SERVICIO DETERMINADO

### Características Principales

Se origina para la realización de **obras o servicios con autonomía y sustantividad propias** dentro de la actividad de la empresa y cuya ejecución, si bien limitada en el tiempo, sea en principio de duración incierta. Deberá formalizarse por escrito con expresa identificación de la obra o servicio objeto del contrato. Puede ser a tiempo completo o parcial.

### Normativa Aplicable

- Artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores, modificado por la Ley 35/2010
- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo
- R.D. 2720/98 de 18 de diciembre (B.O.E. de 8 de enero)

## CONTRATO POR CIRCUNSTANCIAS DE LA PRODUCCIÓN

### Características Principales

Se concierta para atender **las circunstancias del mercado, la acumulación de tareas o el exceso de pedidos**, aún tratándose de la actividad normal de la empresa. Su duración máxima es de 6 meses dentro de un periodo de 12 meses, salvo que los convenios colectivos oportunos establezcan otro plazo, en cuyo caso no superará los 12 meses o las tres cuartas partes del periodo de referencia establecido, dentro de un espacio de 18 meses.

#### Normativa Aplicable

- Artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores, modificado por la Ley 35/2010
- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo
- R.D. 2720/98 de 18 de diciembre (B.O.E. de 8 de enero)

#### CONTRATO DE INTERINIDAD

##### Características Principales

Se produce para sustituir a trabajadores con **derecho a reserva del puesto de trabajo** o para cubrir temporalmente un puesto de trabajo durante el proceso de selección o promoción para su cobertura definitiva. También para sustituir a trabajadores autónomos o socios de una cooperativa bajo determinadas circunstancias. Su duración se circunscribe al tiempo en que se produzca cada situación que haya ocasionado este tipo de contrato.

#### Normativa Aplicable

- Artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores, según redacción dada por la Ley 63/97, de 26 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre) ampliado por el apartado diez del artículo primero de la Ley 12/2001, de 9 de julio (B.O.E. de 10 de julio)
- R.D. 2720/98, de 18 de diciembre (B.O.E. de 8 de enero de 1999), modificado por el apartado 2 de la Disposición final primera del R.D. 1251/2001, de 16 de noviembre (B.O.E. de 17 de noviembre)

#### CONTRATO DE INTERINIDAD PARA SUSTITUIR A TRABAJADORES EN EXCEDENCIA POR CUIDADO DE FAMILIARES CON REDUCCIÓN DE CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL

##### Características Principales

Se aplican las normas generales expuestas para el contrato de interinidad, con la particularidad de que estos contratos se celebren para sustituir al trabajador que esté en **situación de excedencia por cuidado de familiares**. Tendrán derecho a una reducción en las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social.

#### Normativa Aplicable

- Disposición adicional 14<sup>a</sup> redactada por el artículo 17 de la Ley 39/1999

#### CONTRATO DE INTERINIDAD PARA SUSTITUIR A TRABAJADORES EN FORMACIÓN POR TRABAJADORES BENEFICIARIOS DE PRESTACIONES POR DESEMPLEO

##### Características Principales

Rigen las normas generales del contrato de interinidad con la característica de que podrán acogerse a este programa las empresas que tengan hasta 100 trabajadores y sustituyan a éstos con trabajadores desempleados beneficiarios de prestaciones por desempleo, durante el tiempo en que aquellos participen en **acciones de formación**, financiada por las Administraciones Públicas.

#### Normativa Aplicable

- Disposición transitoria sexta de la Ley 45/2002, de 12 de diciembre (B.O.E. de 13 de diciembre)

#### CONTRATO DE INTERINIDAD CON BONIFICACIÓN PARA SUSTITUIR A TRABAJADORES DURANTE LOS PERIODOS DE DESCANSO POR MATERNIDAD, ADOPCIÓN, ACOGIMIENTO, RIESGO DURANTE EL EMBARAZO, RIESGO DURANTE LA LACTANCIA NATURAL O SUSPENSIÓN POR PATERNIDAD

##### Características Principales

Se trata de contratos de interinidad que se celebren con personas desempleadas para sustituir a trabajadores que hayan suspendido su contrato de trabajo por **maternidad, adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural o suspensión por paternidad**. Tendrán derecho a una bonificación del 100% en las cuotas empresariales de la Seguridad Social.

#### Normativa Aplicable

- Artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores, según redacción dada por la Ley 63/97 de 26 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre) ampliado por el artículo primero de la Ley 12/2001, de 9 de julio (B.O.E. de 10 de julio)
- R.D. 2720/98, de 18 de diciembre (B.O.E. de 8 de enero de 1999)
- R.D. Ley 11/98, de 4 de septiembre (B.O.E. de 5 de septiembre) - Ley 39/99, de 5 de noviembre (B.O.E. de 6 de noviembre)
- Disposición final primera del R.D. 1251/2001, de 16 de noviembre (B.O.E. de 17 de noviembre)
- Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo (B.O.E. de 23 de marzo)

## CONTRATO DE RELEVO

### Características Principales

Contrato celebrado con un trabajador desempleado o que posea un contrato de duración determinada con la propia empresa, con el fin de realizar los **servicios que deja vacante un trabajador que se jubila parcialmente** y que ha reducido su jornada y salario entre un intervalo del 25 al 85%. El horario podrá completar el del trabajador sustituido o simultanearse con él y será como mínimo igual a la reducción de la jornada acordada. El puesto podrá ser el mismo o similar al del relevado en cuanto a tareas del mismo grupo profesional o categoría equivalente. Puede ser indefinido o de duración determinada (el tiempo que le falta al trabajador que se sustituye para alcanzar la jubilación total).

### Normativa Aplicable

- Ley 1/1995 aprobando el texto refundido del Estatuto de los Trabajadores
- Real Decreto Ley 15/1998, de 27 de noviembre (B.O.E. de 28 de noviembre)
- Ley 12/2001, de 9 de julio (B.O.E. de 10 de julio)
- R.D. 1132/2002, de 31 de octubre (B.O.E. de 27 de noviembre), de desarrollo de determinados preceptos de la Ley 35/2002, de 12 de julio de medidas para el establecimiento de un sistema de jubilación gradual y flexible
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)
- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo

## CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO PARA LA CONTRATACIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

### Características Principales

Es un contrato realizado entre un empresario y un **trabajador discapacitado en situación de desempleo** (con un 33% de minusvalía como mínimo, acreditada por el organismo competente), con el fin de favorecer la integración laboral de éste.

Se formaliza por escrito, es por tiempo indefinido, pudiendo ser la jornada completa o parcial. Las empresas que optan por esta modalidad de contratación tienen derecho a subvenciones bajo la forma de una cuantía monetaria, así como a bonificaciones en las cuotas empresariales de la Seguridad Social y deducciones en la cuota del Impuesto de Sociedades.

### Normativa Aplicable

- R.D. 1451/83, de 11 de mayo, que regula el empleo selectivo y las medidas de fomento de empleo de trabajadores con discapacidad (B.O.E. 4 de junio de 1983)
- Artículo quincuagésimo séptimo del Capítulo II de la Ley 46/2002, de 18 de diciembre (B.O.E. de 19 de diciembre)
- R.D. 170/2004, de 30 de enero, por el que se modifica el R.D. 1451/83, de 11 de mayo (B.O.E. de 31 de enero de 2004)
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

## CONTRATO TEMPORAL DE FOMENTO DE EMPLEO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

### Características Principales

Se dirige a trabajadores con un **grado de discapacidad igual o superior al 33%** reconocido como tal por el Organismo Competente o pensionista de la Seguridad Social por incapacidad permanente o pensionistas de clases pasivas que tengan una pensión de jubilación o de retiro por incapacidad permanente.

### Normativa Aplicable

- R.D. 170/2004, de 30 de enero, por el que se modifica el R.D. 1451/83, de 11 de mayo (B.O.E. de 31 de enero de 2004)
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre), artículo 2.2 y Disposición adicional primera

## CONTRATO DE SUSTITUCIÓN POR JUBILACIÓN ANTICIPADA

### Características Principales

Este contrato tiene por objeto la contratación de trabajadores desempleados en sustitución de trabajadores que **anticipen su edad ordinaria de jubilación de 65 a 64 años**.

### Normativa Aplicable

- R.D. 1194/85, de 17 de julio. Normas sobre anticipación de la edad de jubilación como medida de fomento de empleo (B.O.E. de 20 de julio de 1985)
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

## CONTRATO DE TRABAJO PARA LA FORMACIÓN CON PERSONAS DISCAPACITADAS

### Características Principales

Está pensado para trabajadores con **discapacidad reconocida** por el organismo competente sin límite de edad y que no tengan la titulación necesaria para formalizar un **contrato en prácticas**.

Los contratos celebrados hasta el 31/12/2011 se bonificarán del 100% de las cuotas de los trabajadores durante toda la vida del contrato.

### Normativa Aplicable

- Artículo 11 del R.D. Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (B.O.E de 29 de marzo de 1995), según redacción dada por la Ley
- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo
- R.D. 488/98, de 27 de marzo por el que se desarrolla el artículo 11 del Estatuto de los Trabajadores en materia de contratos formativos (B.O.E. de 9 de abril)
- Orden de 14 de julio de 1998 por la que se regulan aspectos formativos del contrato para la formación (B.O.E. de 28 de julio)
- Disposición adicional décima de la Ley 45/2002, de 12 de diciembre (B.O.E. de 13 de diciembre)
- R.D. 170/2004, de 30 de enero, por el que se modifica el R.D. 1451/83, de 11 de mayo (B.O.E. de 31 de enero de 2004)

## CONTRATO EN PRÁCTICAS PARA DISCAPACITADOS

### Características Principales

Se trata de contratos que no podrán ser inferiores a seis meses ni exceder de 2 años **dirigidos a universitarios y a técnicos superiores de formación profesional** específica con un grado de discapacidad igual o superior al 33% y que no haya transcurrido más de 7 años desde la finalización de sus estudios.

### Normativa Aplicable

- Artículo 11 del R.D. Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (B.O.E de 29 de marzo de 1995), según Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo

- R.D. 488/98, de 27 de marzo, por el que se desarrolla el artículo 11 del Estatuto de los Trabajadores en materia de contratos formativos (B.O.E de 9 de abril)
- R.D. 170/2004, de 30 de enero, por el que se modifica el R.D. 1451/83, de 11 de mayo (B.O.E. de 31 de enero de 2004)
- Ley 43/2006, de 29 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre)

## CONTRATO DE TRABAJO DE INTERINIDAD PARA SUSTITUIR BAJAS POR INCAPACIDAD TEMPORAL DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

### Características Principales

Se aplican las normas generales para contratos de interinidad con la peculiaridad de que se dirige a **desempleados con discapacidad** que sustituye a trabajadores discapacitados que tengan suspendido el contrato de trabajo por incapacidad temporal. Este contrato durará el tiempo que persista dicha situación.

### Normativa Aplicable

- Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género (B.O.E. de 29 de diciembre)

## CONTRATO DE TRABAJO PARA LA INCORPORACIÓN DE INVESTIGADORES AL SISTEMA ESPAÑOL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### Características Principales

Se dirige a **doctores** contratados por organismos públicos de investigación, instituciones sin ánimo de lucro, universidades públicas que sean beneficiarias de ayudas para la contratación temporal de personal investigador, científico o técnico, para el desarrollo de nuevos programas o proyectos singulares de investigación que no puedan llevar a cabo con personal propio; todo ello de acuerdo con lo que establezcan sus respectivos estatutos.

### Normativa Aplicable

- Ley 13/1986 de 14 de abril
- R.D. 488/1998 de 27 de marzo (B.O.E. de 9 de abril)
- Artículo 11 de Texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el R.D. Legislativo 1/1995 de 24 de marzo (B.O.E. de 29 de marzo), según redacción dada por la Ley 63/97, de 26 de diciembre (B.O.E. de 30 de diciembre) y modificado por el R.D. 10/2010
- Ley 12/2001 de 9 de julio (B.O.E. 10 de julio), especialmente en su disposición adicional séptima

## CONTRATO DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE UN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

### Características Principales

Está dirigido al **personal investigador, científico o técnico** que sea contratado por organismos públicos de investigación, instituciones sin ánimo de lucro, universidades públicas que sean beneficiarias de ayudas para la contratación temporal de personal investigador, científico o técnico, para el desarrollo de nuevos programas o proyectos singulares de investigación que no puedan llevar a cabo personal propio; todo ello de acuerdo con lo que establezcan sus respectivos estatutos.

### Normativa Aplicable

- Artículos 12 y 15 del Estatuto de los Trabajadores modificado por el R.D. 10/2010
- Ley 12/2001 de 9 de julio (B.O.E. de 10 de julio), especialmente en su disposición adicional séptima
- Ley 13/1986 de 14 de abril
- R.D. 2720/1998 de 18 de diciembre (B.O.E. de 8 de enero), por el que se desarrolla el artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores

## CONTRATO DE TRABAJO A DOMICILIO

### Características Principales

Es aquel en el que la prestación de la actividad laboral tiene lugar en el domicilio del trabajador o en el lugar libremente elegido por éste y sin la vigilancia del empresario. Se deberá poner a disposición de los trabajadores un documento de control de la actividad que realicen, en el que constarán todos aquellos aspectos de interés en la relación laboral establecida. El contrato se formalizará por escrito, pudiendo ser indefinido o por tiempo determinado.

### Normativa Aplicable

- R.D. Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (B.O.E de 29 de marzo)

## CONTRATO DE TRABAJO EN GRUPO

### Características Principales

Es el contrato celebrado entre un empresario y un grupo de trabajadores, los cuales son contratados, como una totalidad, no teniendo el empresario al frente de cada uno de los miembros de dicho grupo los derechos y deberes que como tal le competen. Se nombra a un jefe

de grupo, que es el que ostenta la representación de los trabajadores, pudiendo ejercer el empresario únicamente sus derechos y obligaciones frente a él. Puede ser verbal o escrito y celebrarse por tiempo indefinido o por una duración determinada.

### Normativa Aplicable

- R.D. Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (B.O.E de 29 de marzo)

# 5 Recursos a Disposición del Emprendedor

## 5.1 Recursos de Proximidad para la Creación de Empresas

Actualmente el emprendedor dispone de una serie de servicios, en su mayoría gratuitos, que le facilitan asesoramiento e información. Se trata de entidades de apoyo que ofrecen orientación en materia de creación de empresas.

Los servicios que se pueden obtener de estos organismos de apoyo son variados, pero se basan fundamentalmente en orientar al emprendedor en todas las fases del proceso de creación de una empresa, y en derivarlo a otros organismos que le puedan prestar la ayuda necesaria.

Entre las entidades de apoyo de la **Comunidad Valenciana** debemos destacar las siguientes:

### 1. Organismos de Ámbito Autonómico de la Generalitat Valenciana ([www.gva.es](http://www.gva.es))

#### a) Consellerias y Delegaciones Provinciales

Consellerias Comunitat Valenciana	
Conselleria de Presidencia <a href="http://www.vicepresidencia.gva.es">www.vicepresidencia.gva.es</a>	Conselleria de Economía, Industria, Turismo y Ocupación <a href="http://www.indi.gva.es">www.indi.gva.es</a>
Conselleria de Hacienda y Administración Pública <a href="http://www.chap.gva.es">www.chap.gva.es</a>	Conselleria de Bienestar Social <a href="http://www.bsocial.gva.es">www.bsocial.gva.es</a>
Conselleria de Educación, Cultura y Deporte <a href="http://www.cece.gva.es">www.cece.gva.es</a>	Conselleria de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente <a href="http://www.citma.gva.es">www.citma.gva.es</a>
Conselleria de Gobernación y Justicia <a href="http://www.gov.gva.es">www.gov.gva.es</a>	Conselleria de Sanidad <a href="http://www.san.gva.es">www.san.gva.es</a>
Conselleria de Agricultura, Pesca, Alimentación y Agua <a href="http://www.agricultura.gva.es">www.agricultura.gva.es</a>	

### Delegaciones Provinciales Alicante

Dirección Territorial de Economía, Industria, Turismo y Ocupación	C/ Churruca, 29 03003 Alicante. Tel.: 012 Fax: 96.593.48.01
Dirección Territorial de Hacienda y Administración Pública	C/ Churruca 25, 03003 Alicante. Tel.: 012 Fax: 96.512.64.14
Dirección Territorial de Educación, Cultura y Deporte	C/ Carratalá, 47 03007 Alicante. Tel.: 012 Fax: 96.593.50.75
Dirección Territorial de Sanidad	C/ Girona, 26 03001 Alicante. Tel.: 96.593.80.00 Fax: 96.593.80.66
Dirección Territorial de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente	Avda. Aguilera ,1 03007 Alicante. Tel.: 012 Fax: 96.593.67.77
Dirección Territorial Bienestar Social	Avda. Rambla Méndez Núñez, 41. 03002 Alicante. Tel.: 96.647.80.82
Dirección Territorial de Agricultura, Pesca, Alimentación y Agua	C/ Profesor Manuel Sala, 2 03003 Alicante. Tel.: 96.593.46.61 Fax: 96.593.46.88
Dirección Territorial de Gobernación	Avda. Rambla Núñez, 41 03002 Alicante. Tel.: 96.647.80.79 Fax: 96.647.80.75

### Delegaciones Provinciales Castellón

Dirección Territorial de Economía, Industria, Turismo y Ocupación	Avda. Hermanos Bou, 47 12003 Castellón. Tel.: 012 Fax: 96.435.79.01
Dirección Territorial de Hacienda y Administración Pública	Plaza Tetuán 38-39 12001 Castellón. Tel.: 012 Fax: 96.435.80.73
Dirección Territorial de Educación, Cultura y Deporte	Avda. del Mar, 23 12003 Castellón. Tel.: 012 Fax: 96.435.80.76
Dirección Territorial de Sanidad	Plaza Hort dels Corders, 12 12001 Castellón. Tel.: 96.435.80.00 Fax: 96.435.89.90
Dirección Territorial de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente	Avda. Germans Bou, 47 12003 Castellón. Tel.: 012 Fax: 96.435.88.57
Dirección Territorial Bienestar Social	Avda. Germans Bou, 81 12003 Castellón. Tel.: 012 Fax: 96.472.62.04
Dirección Territorial de Agricultura, Pesca, Alimentación y Agua	Avda. Germans Bou, 47 12003 Castellón. Tel.: 012 Fax: 96.435.89.03
Dirección Territorial de Gobernación	C/ Mayor, 78 12001 Castellón. Tel.: 96.435.82.24 Fax: 96.435.82.38

### Delegaciones Provinciales Valencia

Dirección Territorial de Economía, Industria, Turismo y Ocupación	C/ Gregorio Gea, 27 46009 Valencia. Tel.: 012 Fax: 96.342.61.54
Dirección Territorial de Hacienda y Administración Pública	C/ Gregorio Gea, 14 46009 Valencia. Tel.: 012 Fax: 96.196.43.45
Dirección Territorial de Educación, Cultura y Deporte	C/ Gregorio Gea, 14 46009 Valencia. Tel.: 012 Fax: 96.196.42.17
Dirección Territorial de Sanidad	Gran Vía Fernando el Católico, 74 46008 Valencia. Tel.: 96.386.89.00 Fax: 96.386.89.06
Dirección Territorial de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente	C/ Gregorio Gea, 27 46009 Valencia. Tel.: 012 Fax: 96.342.67.49
Dirección Territorial Bienestar Social	Avda. Barón de Càrcer, 36 46001 Valencia. Tel.: 96.386.67.50 Fax: 96.394.00.30
Dirección Territorial de Agricultura, Pesca, Alimentación y Agua	C/ Gregorio Gea, 27 46009 Valencia. Tel.: 012 Fax: 96.342.63.12
Dirección Territorial de Gobernación	C/ Historiador Chabas, 2 46003 Valencia. Tel.: 96.398.55.13 Fax: 96.398.68.50

#### b) Organismos Autónomos y Sociedades Públicas

##### Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial

###### Sede Valencia

Plaza del Ayuntamiento, 6

46002 Valencia

Tel.: 96.398.62.00 /Fax: 96.398.62.01

E-mail: info@impiva.gva.es / Web: www.impiva.es

###### Sede Alicante

C/Churruca, 29. Edificio Prop

03003 Alicante

Tel.: 96.593.44.34

###### Sede Castellón

Avda. Hermanos Bou, 47. Edificio Prop

12003 Castellón

Tel.: 96.435.87.39

**Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana**  
([www.emprenemjunts.es](http://www.emprenemjunts.es))

**Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Alcoy**

Pza. Emilio Sala, 1

03801 Alcoy (Alicante)

Tel.: 96.554.16.66

E-mail: [informacion@ceei-alcoy.com](mailto:informacion@ceei-alcoy.com) / Web: [www.ceei-alcoy.com](http://www.ceei-alcoy.com)

**Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Castellón**

Ginjols, 1 (esquina Avda. del Mar)

12003 Castellón

Tel.: 96.472.20.30

E-mail: [ceei@ceei-castellon.com](mailto:ceei@ceei-castellon.com) / Web: [www.ceei-castellon.com](http://www.ceei-castellon.com)

**Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Elche**

Ronda de Vall d'Uxó, 125. Polígono Carrús

03206 Elche (Alicante)

Tel.: 96.666.10.17

E-mail: [ceei@ceei-elche.com](mailto:ceei@ceei-elche.com) / Web: [www.ceei-elche.com](http://www.ceei-elche.com)

**Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Valencia**

Avda. Benjamín Franklin, 12. Parc Tecnològic

46980 Paterna (Valencia)

Tel.: 96.199.42.00

E-mail: [informacion@ceei.net](mailto:informacion@ceei.net) / Web: [www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com)

**Servicios de Apoyo Técnico de las Universidades**

**Vicerrectorado de Investigación, Desarrollo e Innovación de la Universidad de Alicante (UA)**

E-mail: [otri@ua.es](mailto:otri@ua.es)

Web: [www.ua.es/otri](http://www.ua.es/otri)

**Fundación Empresa Universidad de Alicante (FUNDEUN)**

E-mail: [fundeun@ua.es](mailto:fundeun@ua.es)

Web: [www.fundeun.ua.es](http://www.fundeun.ua.es)

**Vicerrectorado de Promoción Científica y Política Científica Universidad Jaume I de Castellón (UJI)**

E-mail: [vipc@uji.es](mailto:vipc@uji.es)

Web: [www.uji.es](http://www.uji.es)

**Oficina de Cooperación en Investigación y Desarrollo Tecnológico (OCIT) de la Universitat Jaume I de Castellón (UJI)**

E-mail: [ocit@uji.es](mailto:ocit@uji.es)

Web: [//sic.uji.es/ocit/](http://sic.uji.es/ocit/)

**Fundación Universitat Jaume I -Empresa de Castellón**

Web: [www.fue.uji.es](http://www.fue.uji.es)

**Vicerrectorado de Investigación e Innovación de la Universidad Miguel Hernández de Elche (UMH)**

E-mail: [vdo.investin@umh.es](mailto:vdo.investin@umh.es)

Web: [www.umh.es](http://www.umh.es)

**Vicerrectorado de Asuntos Económicos, Empleo y relación con la Empresa de la Universidad Miguel Hernández de Elche (UMH)**

E-mail: [vdo.econempr@umh.es](mailto:vdo.econempr@umh.es)

Web: [www.umh.es](http://www.umh.es)

**Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación de la Universidad Miguel Hernández de Elche (UMH)**

E-mail: [otri@umh.es](mailto:otri@umh.es)

Web: [//otri.umh.es/](http://otri.umh.es/)

**Centro de Apoyo a la Innovación, la Investigación y la transferencia de Tecnología de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV)**

E-mail: [informacion@upv.es](mailto:informacion@upv.es)

Web: [www.ctt.upv.es](http://www.ctt.upv.es)

**Instituto para la Creación y Desarrollo de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV)**

E-mail: [ideas@ideas.upv.es](mailto:ideas@ideas.upv.es)  
Web: [www.ideas.upv.es](http://www.ideas.upv.es)

**Fundación Ciudad Politécnica de la Innovación**

E-mail: [cpi@upv.es](mailto:cpi@upv.es)  
Web: [www.cpi.upv.es](http://www.cpi.upv.es)

**Servicio de Investigación de la Universitat de València (UV)**

E-mail: [serinves@uv.es](mailto:serinves@uv.es)  
Web: [www.uv.es](http://www.uv.es)

**Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación de la Universitat de Valencia (UV)**

E-mail: [otri@uv.es](mailto:otri@uv.es)  
Web: [www.uv.es/otri](http://www.uv.es/otri)

**Fundación Universidad Empresa de Valencia (ADEIT)**

E-mail: [información.adeit@uv.es](mailto:información.adeit@uv.es)  
Web: [www.adeit.uv.es](http://www.adeit.uv.es)

**2. Organismos y Entidades de Ámbito Local**

*a) Delegaciones Provinciales de Hacienda*

**Delegación de Hacienda de Alicante**

Pza. de la Montañeta, 8  
03001 Alicante  
Tel.: 96.514.97.00 / Fax: 96.514.98.74

**Delegación de Hacienda de Castellón**

Paseo Ribalta, 12  
12004 Castellón  
Tel.: 96.434.53.00 / Fax: 96.434.53.05

**Delegación de Hacienda de Valencia**

Guillén de Castro, 4  
46001 Valencia  
Tel.: 96.310.32.00 / Fax: 96.352.49.47

Para ver el resto de delegaciones de la Agencia Tributaria en la Comunidad Valenciana consultar la Web: [www.aeat.es](http://www.aeat.es)

*b) Direcciones Provinciales de la Seguridad Social*

**Gestión y administración de las prestaciones económicas del sistema de la Seguridad Social**

**Dirección Provincial de Alicante**

Churruca, 26  
03003 Alicante  
Tel.: 96.590.31.00 / Fax: 96.590.31.99

**Dirección Provincial de Castellón**

Avda. del Mar, 6  
12003 Castellón de la Plana  
Tel.: 96.435.40.00 / Fax: 96.435.40.01

**Dirección Provincial de Valencia**

Bailén 46  
46007 Valencia  
Tel.: 96.317.60.00 / Fax: 96.317.60.98

**Tesorería General de la Seguridad Social (Gestión de afiliación, cotización, recaudación y pagos)**

**Dirección Provincial de Alicante**

Enriqueta Ortega, 2  
03005 Alicante  
Tel.: 96.598.75.80 / Fax: 96.598.75.30

#### Dirección Provincial de Castellón

Avda., del Mar, 6

12003 Castellón de la Plana

Tel.: 96.435.40.00 / Fax: 96.435.40.01 / 96.435.40.02

#### Dirección Provincial de Valencia

Avda. Marqués de Sotelo 8 y 10

46002 Valencia

Tel.: 96.310.25.00 / Fax: 96.310.25.01

Para consultar el resto de administraciones de la Seguridad Social en la Comunidad Valenciana consultar la web: [www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)

#### c) Registros Mercantiles

##### Registro Mercantil de Alicante

Pza. Deportista Andrés Muñoz, 8

03003 Alicante

Tel.: 96.592.81.70 / Fax: 96.592.40.81

Web: [www.rmalicante.com](http://www.rmalicante.com)

##### Registro Mercantil de Castellón

Avda. del Mar, 10

12003 Castellón

Tel.: 96.472.26.38 / Fax: 96.472.26.39

Web: [www.rmc.es](http://www.rmc.es)

##### Registro Mercantil de Valencia

Marqués de Turia, 57

46005 Valencia

Tel.: 96.389.89.26 / Fax: 96.393.20.84

Web: [www.rmc.es](http://www.rmc.es)

## 5.2 Páginas Útiles en Internet

### Instituciones

- Administración General del Estado: [www.administracion.es](http://www.administracion.es)
- Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad: [www.msc.es](http://www.msc.es)
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social: [www.mtas.es](http://www.mtas.es)
- Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas: [www.meh.es](http://www.meh.es)
- Dirección General de Industria y de la Pyme: [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)
- Instituto Nacional de Estadística: [www.ine.es](http://www.ine.es)
- Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI): [www.cdti.es](http://www.cdti.es)
- Oficina Española de Patentes y Marcas: [www.oepm.es](http://www.oepm.es)
- Conselleria de Industria y Comercio: [www.gva.es/industria/main\\_c.htm](http://www.gva.es/industria/main_c.htm)
- Conselleria de Sanidad: [www.san.gva.es](http://www.san.gva.es)
- Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo: [www.gva.es/c\\_economia/web/html/home\\_c.htm](http://www.gva.es/c_economia/web/html/home_c.htm)
- Instituto de la Mediana y Pequeña Industria de la Generalitat Valenciana: [www.impiva.es](http://www.impiva.es)
- Instituto Valenciano de Exportación: [www.ivex.es](http://www.ivex.es)
- Instituto Valenciano de Estadística: [www.ive.es](http://www.ive.es)
- Agencia Valenciana de la Energía: [www.aven.es](http://www.aven.es)
- Centro de Información y Documentación Jurídico-Administrativa: [www.cidaj.gva.es](http://www.cidaj.gva.es)
- Instituto Valenciano de Investigación Económica (IVIE): [www.ivie.es](http://www.ivie.es)
- Instituto Valenciano de Atención a los Discapacitados: [www.ivadis.gva.es](http://www.ivadis.gva.es)
- Instituto Valenciano de la Juventud: [www.ivaj.es](http://www.ivaj.es)
- Seguridad y Promoción Industrial (SEPIVA): [www.sepiva.es](http://www.sepiva.es)
- Oficina Estadística de la Unión Europea: [www.europa.eu.int/comm/eurostat](http://www.europa.eu.int/comm/eurostat)
- Servicio Valenciano de Empleo y Formación: [www.servef.es](http://www.servef.es)

### Confederaciones de Empresarios y Sindicatos

- Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana: [www.cierval.es](http://www.cierval.es)
- Confederación Empresarial de la Provincia de Alicante: [www.coepa.es](http://www.coepa.es)
- Confederación de Empresarios de Castellón: [www.cecnet.org](http://www.cecnet.org)
- Confederación Empresarial Valenciana: [www.cev.es](http://www.cev.es)
- Confederación Valenciana de la Pequeña y Mediana Empresa: [www.pymev.es](http://www.pymev.es)
- Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante: [www.jovempa.org](http://www.jovempa.org)
- Asociación de Jóvenes Empresarios de Castellón: [www.ajove.com](http://www.ajove.com)
- Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia: [www.ajevalencia.org](http://www.ajevalencia.org)

- Unión General de Trabajadores: [www.ugt-pv.org](http://www.ugt-pv.org)
- Comisiones Obreras: [www.pv.ccoo.es](http://www.pv.ccoo.es)
- Unión Sindical Obrera: [www.usocv.org](http://www.usocv.org)

#### Emprendedores

- Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana: [www.redceei.com](http://www.redceei.com)
- Asociación Nacional de CEEI Españoles (ANCES): [www.ances.es](http://www.ances.es)
- Seniors Españoles para la Cooperación Técnica: [www.secot.org](http://www.secot.org)
- Portal del Emprendedor: [www.emprendedores.gva.es](http://www.emprendedores.gva.es)
- Prop Emprendedores: [www.propemprendedores.com](http://www.propemprendedores.com)
- Programa de apoyo empresarial a las mujeres: [www.e-empresarias.net](http://www.e-empresarias.net)
- Portal de información para mujeres emprendedoras: [www.emprendedoras.com](http://www.emprendedoras.com)
- Portal para emprendedores: [www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es)
- Portal para emprendedores: [www.emprendiendo.com](http://www.emprendiendo.com)
- Portal para emprendedores: [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com)
- Ventanilla Única Empresarial Virtual: [www.vue.es](http://www.vue.es)
- Registro Mercantil Central: [www.rmc.es](http://www.rmc.es)
- Dirección General de Industria y de la Pyme: [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)
- Instituto de Crédito Oficial: [www.ico.es](http://www.ico.es)

#### Institutos Tecnológicos

- Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana: [www.redit.es](http://www.redit.es)
- Instituto Biomecánico de Valencia (IBV): [www.ibv.org](http://www.ibv.org)
- Instituto de Tecnología Eléctrica (ITE): [www.ite.es](http://www.ite.es)
- Instituto Tecnológico Agroalimentario (AINIA): [www.ainia.es](http://www.ainia.es)
- Instituto Tecnológico de Cerámica (ITC): [www.itc.uji.es](http://www.itc.uji.es)
- Instituto Tecnológico de Informática (ITI): [www.iti.upv.es](http://www.iti.upv.es)
- Instituto Tecnológico de Óptica (AIDO): [www.aido.es](http://www.aido.es)
- Instituto Tecnológico de Muebles y Afines (AIDIMA): [www.aidima.es](http://www.aidima.es)
- Instituto Tecnológico de la Construcción (AIDICO): [www.aidico.es](http://www.aidico.es)
- Instituto Tecnológico del Calzado (INESCOP): [www.inescop.es](http://www.inescop.es)
- Instituto Tecnológico del Envase, Embalaje y Transporte (ITENE): [www.itene.com](http://www.itene.com)
- Instituto Tecnológico del Juguete (AIJU): [www.aiju.es](http://www.aiju.es)
- Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS): [www.aimplas.es](http://www.aimplas.es)

- Instituto Tecnológico Metalmecánico (AIMME): [www.aimme.es](http://www.aimme.es)
- Instituto Tecnológico Textil (AITEX): [www.aitex.es](http://www.aitex.es)

#### Otras

- Camerdata: [www.camerdata.es](http://www.camerdata.es)
- Consejo de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de la Comunidad Valenciana: [www.camarscv.org](http://www.camarscv.org)
- Cámara de Comercio e Industria de Alcoy: [www.camaraalcoy.net](http://www.camaraalcoy.net)
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Alicante: [www.camaralicante.com](http://www.camaralicante.com)
- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Castellón: [www.camaracs.es](http://www.camaracs.es)
- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia: [www.camaravalencia.com](http://www.camaravalencia.com)
- Agencia Española de Protección de Datos: [www.agpd.es](http://www.agpd.es)

### 5.3 Fuentes de Información Empresarial

#### Clasificaciones de Actividades

- CNAE - Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE): [www.ine.es](http://www.ine.es) / clasificaciones / nacionales / CNAE
- Conversor CNAE-IAE: [www.iberaval.es](http://www.iberaval.es) / conversor
- NACE - Nomenclatura General de Actividades Económicas de la Comunidad Europea (NACE): [www.ine.es](http://www.ine.es) / clasificaciones / internacionales
- NAICS-North American Industry Classification System (NAICS): [www.census.gov/epcd/www/naics.html](http://www.census.gov/epcd/www/naics.html)
- SIC - Standard Industrial Classification (SIC): [www.osha.gov](http://www.osha.gov)

#### Información Sectorial

- INE. España en cifras: [www.ine.es](http://www.ine.es) / Productos y servicios / Publicaciones gratuitas en la web / España en cifras
- INE. Encuesta Anual de Servicios: [www.ine.es](http://www.ine.es) / Inebase / Servicios
- Camerdata. Informes sectoriales: [www.camerdata.es](http://www.camerdata.es)
- DBK. Análisis Sectorial y Estratégico: [www.dbk.es](http://www.dbk.es)
- ESADE Knowledge: [www.esadeknowledge.com](http://www.esadeknowledge.com)
- Informes y estudios tecnológicos y sectoriales: [www.madrimsd.org](http://www.madrimsd.org)
- IVE. La Comunitat Valenciana en cifras: [www.ive.es](http://www.ive.es)

- Ardan: Referencias Sectoriales de la Comunidad Valenciana: [www.ardan.es](http://www.ardan.es)
- Guías de Actividades Empresariales de los CEEI CV: [www.guiasceei.com](http://www.guiasceei.com)
- Federación de Cajas de Ahorro Vasco-Navarras: [www.fcavn.es](http://www.fcavn.es) / publicaciones / informes sectoriales
- Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM): [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Eurostat: [epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home)

#### Coyuntura Económica

- Banco de España (Informes anuales): [www.bde.es](http://www.bde.es)
- Indicadores Económicos de España: [www.meh.es](http://www.meh.es) / Estadística e informes / Indicadores e informes macroeconómicos
- Consejo Económico y Social: [www.ces.es](http://www.ces.es)
- Anuario Económico de España de La Caixa: [www.lacaixa.comunicacions.com](http://www.lacaixa.comunicacions.com)
- Informe Económico Anual: [www.camaras.org](http://www.camaras.org) / publicaciones
- Informe de Coyuntura Económica: [www.caixacatalunya.es](http://www.caixacatalunya.es) / publicaciones
- Boletín trimestral de Situación Económica: [www.camaras.org](http://www.camaras.org)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): [www.oecd.org](http://www.oecd.org)
- BBVA Research: [www.bbva.com/KETD/ketd/esp/index.jsp](http://www.bbva.com/KETD/ketd/esp/index.jsp)
- CIA World Fact Book: [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook)
- Banco Mundial: [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)
- Fondo Monetario Internacional (FMI): [www.imf.org/external/spanish/index.htm](http://www.imf.org/external/spanish/index.htm)

#### Demografía

- Instituto Nacional de Estadística (INE): [www.ine.es](http://www.ine.es) / Inebase / Demografía y población
- Instituto Valenciano de Estadística (IVE): [www.ive.es](http://www.ive.es) / información estadística / temas
- Caja España: Fichas Municipales: [www.cajaespaña.es](http://www.cajaespaña.es) / Información sobre Caja España / Estudios
- Anuario Económico de España de La Caixa: [www.lacaixa.comunicacions.com](http://www.lacaixa.comunicacions.com)

#### Consumo y Renta

- Instituto Nacional de Consumo: [www.consumo-inc.es](http://www.consumo-inc.es)
- Barómetro de consumo de la Fundación Eroski: [www.fundacioneroski.es](http://www.fundacioneroski.es)
- Instituto Nacional de Estadística (INE): [www.ine.es](http://www.ine.es) / Inebase / Sociedad
- Instituto Valenciano de Estadística (IVE): [www.ive.es](http://www.ive.es) / información estadística / temas

- Anuario Económico de España de La Caixa: [www.lacaixa.comunicacions.com](http://www.lacaixa.comunicacions.com)
- Nielsen: [www.acnielsen.es](http://www.acnielsen.es)
- Alimarket: [www.alimarket.es](http://www.alimarket.es)

#### Análisis Competitivo: Competidores, Clientes y Proveedores

- INE. Directorio Central de Empresas (DIRCE): [www.ine.es](http://www.ine.es) / Inebase / Empresas
- Registro Mercantil Central: [www.rmc.es](http://www.rmc.es)
- Camerdata: [www.camerdata.org](http://www.camerdata.org) / Fichero de Empresas
- Ardan: [www.ardan.es](http://www.ardan.es)
- Schober: [www.schober.es](http://www.schober.es)
- Axesor: [www.axesor.es](http://www.axesor.es)
- Informa-Duns&Bradstreet: [www.informa.es](http://www.informa.es)
- Einforma: [www.einforma.es](http://www.einforma.es)
- Europages: [www.europages.es](http://www.europages.es)
- Páginas Amarillas: [www.paginasamarillas.es](http://www.paginasamarillas.es)
- QDQ: [www.qdq.com](http://www.qdq.com)
- Páginas Salmón: [www.paginassalmon.com](http://www.paginassalmon.com)

#### Ideas de Negocio

- Banco de ideas emprendedoras Empreplus: [www.empreplus.com](http://www.empreplus.com)
- Ideas 4 All: [es.ideas4all.com](http://es.ideas4all.com)
- Centro de Ideas de la Revista Emprendedores: [www.emprendedores.es/ideas\\_de\\_negocio](http://www.emprendedores.es/ideas_de_negocio)
- Factor Emprende: [www.factoremprende.com/contentpg.asp?DomainID=2](http://www.factoremprende.com/contentpg.asp?DomainID=2)

### **5.4 Herramientas de los CEEI de la Comunidad Valenciana para la Creación y Consolidación de Empresas**

Los cuatro CEEI (Alcoy, Castellón, Elche y Valencia), iniciativa de la Generalitat Valenciana a través del IMPIVA que operan a nivel regional, proporcionan una amplia gama de servicios de apoyo y asesoramiento a los proyectos de los emprendedores y de las PYME innovadoras, contribuyendo así al desarrollo local y regional.

Los CEEI pueden dar una cobertura europea y nacional a las empresas que apoya, gracias a su inclusión en **EBN** (European and Business Innovation Centre Network), constituida por

más de 200 CEEI y **ANCES (Asociación Nacional de CEEI Españoles)**, que aglutina 27 CEEI.

### 1. Centros de Empresas

Los CEEI de la Comunidad Valenciana cuentan con locales de servicios e industriales para la ubicación de empresas de nueva creación. Estos Centros de Empresas surgen con la finalidad de poner a disposición del emprendedor unas instalaciones perfectamente acondicionadas para la ubicación de su empresa.

La permanencia en los Centros se limita a los tres primeros años de funcionamiento de la empresa. De esta forma se pretende facilitar no sólo la creación, sino también la consolidación del proyecto precisamente en las etapas más críticas, como son la iniciales.

Estos centros de empresas ofrecen diversos servicios asociados a los módulos:

Además, permiten a las empresas ubicadas tener acceso preferente a las actuaciones habi-

Servicios de los Centros de Empresas CEEI Comunidad Valenciana	
Locales acondicionados para su uso inmediato	Recepción de llamadas y visitas
Acceso al local las 24 horas, 365 días	Acceso a servicios telemáticos, reprografía y audiovisuales
Sistemas de seguridad y vigilancia	Correo, fax y mensajería
Disponibilidad de líneas telefónicas	Mantenimiento general del edificio (limpieza, etc.)
Infraestructuras de los locales: mobiliario básico, instalaciones (eléctrica, climatización, Internet), etc.	Infraestructuras disponibles: salas de juntas, de reuniones, salón de actos, aulas, aparcamiento, etc.

tuales de los CEEI como son:

- Proximidad a los técnicos de los CEEI para la resolución de consultas y asesoramiento
- Pertenencia al Club de Empresas
- Cursos y jornadas de formación
- Participación en proyectos locales, nacionales e internacionales
- Promoción y difusión de la empresa, tanto en actos de promoción interna como externa

### 2. Servicios a Empresas Innovadoras

Las tres grandes áreas en las que se estructuran las actividades y servicios que se desarro-

llan son:

#### • Fomento del Emprendedurismo y la Innovación

*Actividades presenciales:*

- Charlas, Seminarios y Jornadas
- Cursos Creación Empresas
- Apoyo al Día de la Persona Emprendedora

*Actividades online:*

- Portales CEEI

#### • Creación de Empresas

- Asesoramiento personalizado a emprendedores
- Planes de Empresa

#### • Crecimiento de Empresas

- Uso de infraestructuras del CEEI
- Asesoramiento en Gestión Estratégica, Innovación, Marketing-Ventas, Financiación e Internacionalización

#### Actividades para la Creación de Empresas

Se proporciona asesoramiento, orientación empresarial y tutoría para la realización del Modelo de Negocio y el posterior desarrollo del Plan de Empresa, a proyectos empresariales que requieren un análisis de empresa, planificación de negocio, análisis de rentabilidad, análisis de situación, etc., para la puesta en marcha de nuevas empresas.

- Análisis de la técnica/tecnología del proyecto, tratando de analizar la situación del producto, su composición, costes, procesos de obtención y la infraestructura necesaria tanto en equipos como en personal
- Análisis del mercado y de la comercialización, el nivel de ventas potencial, la situación de la competencia, acciones de apoyo al lanzamiento del producto, las formas de darlo a conocer al mercado, etc.
- Análisis económico/financiero, donde se trata de obtener la información relativa al proyecto para posible puesta en marcha de la empresa
- Asesoramiento y ayuda en la búsqueda de financiación adecuada al proyecto, trámites y requisitos para la constitución de la sociedad y de cuantos temas sean necesarios para la

puesta en marcha de la empresa

### Actividades para la Consolidación de Empresas

A su vez se prestan servicios a empresas a través de la Línea de Consolidación de Empresas y sus iniciativas para el crecimiento empresarial, trabajando en las siguientes áreas: estrategia, financiación, marketing y ventas, internacionalización, innovación, gestión económica, organización, cooperación y networking, con los siguientes objetivos:

- Mejorar de la capacidad competitiva y adaptabilidad de las empresas
- Ampliar de los conocimientos y habilidades necesarias para la gestión empresarial
- Fomentar la colaboración y cooperación entre empresas que permitan aprovechar las sinergias existentes entre ellas

Dentro del área de la Consolidación de Empresas, los CEEI de la Comunitat Valenciana han creado el programa **ACELERADOR de Empresas Innovadoras** como servicio avanzado para las empresas de alto potencial de crecimiento. El ACELERADOR es el primer programa de apoyo integral e individualizado, para el crecimiento de jóvenes empresas innovadoras, de sectores emergentes o situadas en nichos de oportunidad, para acompañarlas en su proceso de acceso a los mercados e internacionalización.

Servicios de acompañamiento para:

- Desarrollar Plan de Negocio
- Diseñar y aplicar estrategias de crecimiento
- Innovar para tener ventajas competitivas
- Buscar y obtener financiación
- Captar y aprovechar recursos
- Valorizar la inversión en I+D+i
- Internacionalizar la empresa



empresas



Es el punto de encuentro de las empresas innovadoras y diversificadoras valencianas apoyadas por los CEEI. Su objetivo fundamental es ofrecer servicios de calidad que garanticen la constante innovación de sus miembros y contribuyan a su consolidación, crecimiento y competitividad.

Algunos de los servicios ofrecidos por el Club de Empresas CEEI a sus miembros son:

- Promoción y difusión a través de folletos y dossiers exclusivos del Club
- Inclusión de las empresas en una base de datos online
- Acceso a una Intranet exclusiva del Club.
- Utilización de Bases de Datos comerciales
- Participación preferente en proyectos desarrollados por el CEEI
- Acceso a determinados servicios a precios preferentes

### 3. Instrumentos de Información y Apoyo

Los CEEI de la Comunidad Valenciana ponen a disposición de los emprendedores diversos instrumentos de información y apoyo a la hora de crear o consolidar una empresa. Entre el amplio abanico de recursos a los que tienen acceso los emprendedores de los que podemos destacar:

**Emprenemjunts: [www.emprenemjunts.com](http://www.emprenemjunts.com)**

Portal de apoyo para la creación y crecimiento de empresa en la Comunidad Valenciana. Plataforma interactiva donde encontrar noticias, artículos de interés, convocatorias, ayudas subvenciones, informes, entrevistas sobre emprendedurismo e innovación.

**Actualidad: [www.emprenemjunts.es](http://www.emprenemjunts.es)**

Permanece al día de las últimas novedades sobre el emprendedurismo a nivel autonómico, nacional e internacional (Noticias, Convocatorias, Actividades, Entrevistas y Artículos).

**Agenda: [www.agendadelemprendedor.es](http://www.agendadelemprendedor.es)**

Calendario de actividades y acciones formativas relacionadas con el emprendimiento y gestión empresarial en la Comunidad Valenciana y España.

**Multimedia: [www.multimediaemprendedores.es](http://www.multimediaemprendedores.es)**

Podrás visualizar más de 600 vídeos de emprendedores, empresarios, ponentes, expertos, etc. de duración la mayoría entre 3 y 5 minutos.

**La Lonja de Inversión: [www.lonjadeinversion.es](http://www.lonjadeinversion.es)**

Tiene por objetivo favorecer el nacimiento y desarrollo de proyectos innovadores promoviendo el contacto entre emprendedores e inversores privados de proximidad.

Las actividades que contempla la Lonja de Inversión son:

- Portal de información especializado en financiación
- Red de inversores privados de proximidad
- Foros de Financiación e Inversión
- Escuela de Inversores
- Escuela de emprendedores
- *Talent pool*: red de expertos consultores

**Las Páginas Naranja: [paginasnaranja.emprenemjunts.es](http://paginasnaranja.emprenemjunts.es)**

Catálogo formado por empresas y también por entidades relacionadas con el emprendimiento, ya sea porque brindan apoyo, o porque son ejemplos de éxito emprendedor. Una vez dadas de alta las en la web [www.emprenemjunts.es](http://www.emprenemjunts.es), podrán cargar en su ficha toda la información y servicios que ofrecen. Además, también pueden subir videos, catálogos etc.

**Recursos: [www.recursosemprendedores.es](http://www.recursosemprendedores.es)**

¿Estás pensando en poner en marcha un proyecto o hacer crecer tu empresa? Aquí tienes varios recursos y herramientas de información que te ayudarán a conseguirlo.

**Guías Sectoriales: [www.guiasceei.com](http://www.guiasceei.com)**

Son manuales descriptivos sobre diferentes iniciativas empresariales significativas del entorno económico de la Comunidad Valenciana. Analizan, de forma individual y con gran detalle, todos los elementos necesarios para conocer a fondo la información previa para la toma de

decisiones a la hora de iniciar la actividad. Las guías ofrecen información fiable y actualizada con la que profundizar en el comienzo de la actividad y las características de las empresas ya existentes.

Existen más de 100 guías disponibles en la web, actualizada anualmente, y que se pueden consultar, imprimir o guardar en formato pdf. Se encuadran dentro de 17 sectores económicos:

- Actividades de asesoría, consultoría e investigación
- Actividades de formación
- Servicios telemáticos y nuevas tecnologías
- Servicios de imagen, comunicación y sonido
- Fabricación y venta de muebles y carpintería metálica
- Servicios de transporte y reparación de vehículos
- Servicios de atención sanitaria, personal y física
- Productos y alimentos artesanales
- Servicios de ocio, diversión y cultura
- Fabricación de productos diversos
- Actividades de construcción y reforma
- Actividades de construcción y reforma
- Comercio mayorista y minorista
- Agricultura, ganadería y pesca
- Turismo, hostelería y restauración
- Servicios de seguridad, limpieza, atención doméstica, tercera edad y menor
- Servicios de asistencia social

**Fichas de Actividades Empresariales**

Son el resultado de extraer la información útil y destacada de diferentes actividades empresariales contenida en las Guías de Actividades Empresariales. Su finalidad es mostrar las características principales de varias oportunidades de negocio en la Comunidad Valenciana para que el emprendedor pueda hacer una primera valoración de la idea empresarial, con datos objetivos y de mercado, de forma que le sirva de ayuda para la toma de decisiones y la elaboración de un Plan de Empresa.

**MEMOFichas: [www.fichasceei.com](http://www.fichasceei.com)**

Son uno de los recursos para el apoyo a la creación de empresas ofrecidos por los CEEI de la

Comunidad Valenciana. Se tratan de fichas que sintetizan información detallada, diferentes aspectos. En el portal podrás encontrar, estructurado en diferentes secciones, más de 200 fichas con la finalidad de dar una respuesta a las preguntas básicas que se le pueden plantear a un emprendedor o empresario de la Comunidad Valenciana.

Se estructuran en las 10 áreas siguientes:

- Formas jurídicas
- Trámites de constitución
- Funcionamiento de la empresa
- Obligaciones del empresario en el ámbito laboral
- Contratos laborales
- Protección de ideas
- Contratos que se pueden dar durante la vida de la empresa
- El sistema fiscal español
- Fuentes de financiación
- Glosario de términos

#### **Manuales de Gestión Empresarial**

Con el objetivo de facilitar, de forma sencilla y con el apoyo de ejemplos prácticos, los conocimientos básicos del *management* que todo emprendedor y empresario necesitan para gestionar y dirigir su empresa.

Estos manuales están publicados online en pdf en la web y se dividen en diferentes áreas de conocimiento empresarial: estrategias, innovación, financiación, recursos humanos, ventas y marketing, aspectos jurídicos, producción y productividad e internacionalización.

#### **Enlaces Emprendedores: [www.enlacesemprendedores.es](http://www.enlacesemprendedores.es)**

Portal de actualidad desde donde es fácil acceder a diferentes recursos como blogs, revistas, ayudas, salas de prensa etc.

#### **Test del Emprendedor: [www.testdelemprendedor.es](http://www.testdelemprendedor.es)**

Cumplimentando este cuestionario podrás disponer de un diagnóstico de tu carácter emprendedor realizado contra referentes y buenas prácticas.

#### **Test de la Idea de Negocio: [www.testdeelaideadenegocio.es](http://www.testdeelaideadenegocio.es)**

Esta herramienta permite realizar de una forma rápida la autoevaluación del interés de un proyecto empresarial en términos de marketing. Así mismo, muestra la capacidad del emprendedor, de acuerdo a la información que posee en ese estadio, para evaluar cada una de las variables tenidas en cuenta arrojando una información muy útil sobre el grado de madurez de una idea.

#### **Plan de Empresa Online: [planempresa.redceei.com](http://planempresa.redceei.com)**

Aplicación dinámica que permite realizar de manera fácil un Plan de Empresa completa vía web. Una plataforma telemática que te ayudará a describir y analizar tu idea, identificando tu oportunidad de negocio y examinando su viabilidad técnica, económica y financiera. Esta herramienta resuelve los inconvenientes que tiene el emprendedor cuando se plantea desarrollar un plan de negocio.

#### **4. Formación**

Organización de cursos de formación presenciales, semipresenciales y online (a través de la Plataforma Campus Virtual, compartida por los CEEI) que permiten mejorar las capacidades y habilidades de las empresas a través de la formación de sus integrantes en áreas tales como gestión, nuevas tecnologías, etc.

Desde su creación los CEEI de la Comunidad Valenciana han centrado sus esfuerzos en impulsar la creación de nuevas empresas y en diversificar las líneas de actividades de las PYME ya existentes en la Comunidad Valenciana. Sólo desde la base de un profundo conocimiento y de un contacto directo con la realidad empresarial, los CEEI han diseñado y han llevado a cabo un proyecto de formación integral, actualizada e innovadora. Esta iniciativa pretende cubrir los intereses y las necesidades de formación de emprendedores, empresarios y de todas aquellas personas interesadas en recibir una formación práctica y de calidad.

Por todo ello, los servicios de formación que ofrecemos desde los CEEI, se caracterizan por incorporar las nuevas tecnologías con fines educativos y por la flexibilidad en las modalidades de organización de los procesos formativos y de las actividades complementarias al área de formación, así como las metodologías más innovadoras a nivel pedagógico (*blended-learning*).

Las iniciativas formativas de los CEEI se realizan para **emprendedores y empresarios:**

**Emprendeplus:** <http://emprendeplus.emprenemjunts.es/>

El Programa Emprendeplus (e+) tiene como objetivo promover y acelerar la decisión de emprender, y, más especialmente, concretar la decisión de darse de alta de autónomo o de crear una empresa.

Desarrolla en sus contenidos y metodología de impartición actuaciones y actividades que permanecen en el ámbito



de la motivación, emociones y actitudes, dejando para actividades de otros programas los contenidos relacionados en el desarrollo de habilidades, técnicas, etc., necesarias en el proceso de creación de una empresa una vez que se haya tomado la decisión de emprender.

A través de estas actividades se intenta demostrar a los asistentes o usuarios hasta qué punto pueden o podrían cambiar de actitud, concretar un idea novedosa o viable, discernir tendencias o aprovechar oportunidades, e incluso plantear un modelo de negocio, hasta llegar al momento de poner en marcha el proyecto o la empresa.

El Programa Emprendeplus (e+), incluye las siguientes actividades:

- **DECIDETE e+ experiencias emprendedoras:** es una actuación dentro del programa emprendeplus (e+) dirigida a estimular las actitudes y valores emprendedores en nuestro entorno, estimulando las capacidades personales y el conocimiento de experiencias emprendedoras.
- **IDEA e+ creatividad emprendedora:** está dirigido a estimular actitudes y valores emprendedores en nuestro entorno fomentando el pensamiento creativo y la generación de ideas empresariales que posibiliten la creación de empresas innovadoras.
- **TENDENCIAS e+ oportunidades emprendedoras:** dirigido a estimular las actitudes y valores emprendedores en nuestro entorno, fomentando la detección de oportunidades emergentes que posibiliten la creación de empresas innovadoras.
- **MODELO NEGOCIO e+ de la idea a la empresa:** dirigido a estimular las actitudes y valores emprendedores en nuestro entorno, fomentando la detección de oportunidades emergentes que posibiliten la creación de empresas innovadoras.

# 6 Glosario

**Amenazas:** Fuerzas del entorno que impiden o dificultan la implantación de una estrategia.

**Amortización:** Tratamiento contable que recoge la pérdida de valor de los activos fijos, es decir, de bienes de la empresa tales como: vehículos, maquinaria, mobiliario, etc.

**Barreras de entrada:** Factores que dificultan o evitan por completo la entrada de nuevos competidores en el mercado.

**Barreras de salida:** Factores de tipo económico, estratégico o emocional que hacen que una empresa siga compitiendo en un negocio, aun cuando sus resultados sean insatisfactorios o, incluso, negativos.

**Beneficio sobre inversión:** Porcentaje que resulta de dividir el beneficio entre el importe que representa las inversiones necesarias para el arranque.

**Beneficio sobre ventas:** Porcentaje que resulta de dividir el beneficio entre los ingresos obtenidos por las ventas.

**Canon:** Cantidad de dinero que se paga periódicamente en concepto de derechos de explotación de la marca o producto, para compensar los servicios y ayudas que presta el franquiciador al franquiciado.

**Certificación negativa del nombre:** Consiste en acreditar la inexistencia de otra sociedad con denominación igual o idéntica.

**Condición jurídica:** Estructura legal que puede adoptar una empresa.

**Costes directos:** Son los gastos que inciden en el proceso productivo o en el servicio prestado y pueden imputarse a los productos o servicios. Pueden ser fijos o variables. Según su cuantía depende o no del volumen de actividad.

**Costes indirectos o de estructura:** Son los gastos no relacionados con el volumen de actividad y no imputables directamente a ningún producto o servicio (alquileres, sueldos, gastos financieros, etc).

**Descuento:** Operación que consiste en ceder los efectos comerciales a una entidad de crédito para que anticipe su importe a la empresa cedente cobrando los intereses descontados por anticipado.

**Escritura Notarial:** Consiste en la firma de escritura por parte de los socios ante un notario. Es necesaria para la constitución de una Sociedad Mercantil. El coste de la escritura notarial depende de la cuantía del capital social, del número de socios, número de copias solicitadas, etc. Como referencia, el coste de la escritura de constitución de una S.L. con un Capital Social de 6.000 euros ascendería aproximadamente a 250 euros.

**Externalización ('outsourcing'):** Subcontratación de servicios a empresas externas.

**'Factoring':** Cesión, a un intermediario comercial y financiero (Factor o Empresa de *Factoring*), de los derechos de cobro sobre los clientes de la empresa por un precio establecido con anterioridad según un contrato.

**Fondos propios:** Recursos que posee la empresa y que fueron aportados por los socios o generados por la propia empresa.

**Fuerza de ventas:** Conjunto de personas que se ocupan de las tareas relacionadas directamente con la venta de los productos fabricados o distribuidos por la empresa.

**Impuesto de Actividades Económicas (IAE):** Es un impuesto que forma parte del sistema tributario español gestionado por los ayuntamientos. Grava de forma directa la realización de cualquier tipo de actividad económica, tanto personas físicas como jurídicas. A diferencia de otros impuestos, su importe es constante independientemente del balance de la actividad. Es un impuesto directo, obligatorio, proporcional, real y de gestión compartida.

**Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD):** Siempre que se constituya, aumente o disminuya el Capital Social o se disuelva una sociedad deberá autoliquidarse este impuesto. La base imponible coincidirá con importe nominal del capital social. La cuota tributaria será del 1% del capital y se abonará mediante el modelo 600, en 30 días hábiles desde el contrato privado de constitución.

**'Leasing' o arrendamiento financiero:** Modalidad de alquiler en el que el arrendatario se compromete al pago de unas cuotas mensuales durante el período que dure el contrato. Cuando este finaliza el arrendatario puede optar entre renovar el contrato, adquirir el bien por un valor residual o no renovar.

**Margen bruto:** Resultado de explotación obtenido de la diferencia entre los ingresos y los gastos directos variables.

**Margen comercial:** Diferencia entre el precio de venta y el precio de coste del producto. Se suele expresar en términos de porcentaje respecto del precio de venta.

**Margen sobre costes:** Diferencia entre los ingresos por ventas y los costes directos necesarios para la obtención de aquellas, expresado en porcentaje sobre el precio de coste.

**Mercado potencial:** Número de usuarios actuales de un producto o servicio que ofrece una empresa o número de usuarios susceptibles de comprar un nuevo producto o servicio que ofrece una empresa.

**Nicho de mercado:** Segmento específico del mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas, y estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mercado.

**Oferta atomizada:** Cantidad elevada de pequeñas empresas que compiten en el mercado.

**Oportunidades:** Todo aquello que pueda suponer una ventaja competitiva para la empresa o represente una posibilidad para mejorar la cifra de negocios o la rentabilidad.

**Periodo medio de cobro (Periodo de cobro a clientes):** Número de días que transcurren desde que se vende una mercancía hasta que se cobra o desde que tenemos algún tipo de deudores y nos pagan. Se calcula dividiendo el saldo medio de deudores entre las ventas y multiplicando el resultado por 365 días.

**Periodo medio de pago (Periodo de pago a proveedores):** Tiempo que pasa desde la compra de una mercancía hasta que se cobra o desde que tenemos algún tipo de acreedores a corto

plazo y les pagamos. Se calcula dividiendo el saldo medio de acreedores a corto plazo entre las compras y multiplicando el resultado por 365 días.

**Póliza de crédito:** Contrato a través del cual, la entidad financiera que actúa como prestamista pone a disposición del beneficiario fondos hasta un límite y por un plazo determinado. La entidad financiera cobra una comisión sobre el dinero dispuesto y otra sobre el no dispuesto.

**Plan de Empresa:** Documento en el que se analiza el contenido del proyecto empresarial y en el que se describen todos los elementos de la empresa.

**Préstamo:** La entidad financiera (prestamista) entrega al cliente (prestatario) una cantidad de dinero, obligándose éste último, al cabo de un plazo establecido por contrato, a restituir dicha cantidad más los intereses pactados.

**Productos sustitutivos:** Productos que satisfacen las mismas necesidades que los que oferta la nueva empresa.

**Puntos débiles:** Aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de la estrategia y constituyen una amenaza para la organización.

**Puntos fuertes:** Capacidades, recursos, posiciones alcanzadas, etc. Que constituyen ventajas competitivas que pueden servir para explotar oportunidades superar amenazas.

**Público objetivo:** Segmento o segmentos de mercado a los que la empresa dirige su oferta comercial.

**Recursos ajenos:** Conjunto de todas las partidas de pasivo (obligaciones que tiene la empresa) que no pertenece a los fondos propios de la empresa. Son partidas, por lo tanto, reintegrables.

**'Rappel':** Bonificación obtenida de los proveedores al alcanzar un determinado volumen de compras.

**Registro Mercantil:** Entidad en la que las empresas (exceptuando Autónomos, Comunidad de

Bienes y Cooperativas) realizan principalmente los siguientes trámites: Certificación negativa de la denominación, inscripción de la denominación social e inscripción y depósito de los libros de contabilidad y tesorería. Para la inscripción en el Registro Mercantil se requiere abonar una provisión de 96,16 euros.

**'Renting':** Modalidad de alquiler a medio y largo plazo de bienes muebles. En el contrato de *renting* el arrendatario se compromete al pago de una renta fija mensual, durante un plazo determinado, a una entidad financiera y ésta se compromete a prestarle una serie de servicios: el de facilitarle el uso del bien durante un plazo contractual, el mantenimiento del bien y del seguro a todo riesgo. El plazo suele ser de entre dos y cinco años, y al término del mismo se pueden sustituir los equipos o renovar el contrato por un nuevo periodo que debemos determinar en ese momento.

**'Royalty':** pago que se efectúa al titular de derechos de autor, patentes, marcas o *know-how* a cambio del derecho a usarlos o explotarlos, o que debe realizarse al Estado por el uso o extracción de ciertos recursos naturales, habitualmente no renovables, o del franquiciado al franquiciador como contraprestación por los servicios prestados por la central y por el uso y disfrute la marca franquiciada. Se calcula habitualmente sobre el beneficio bruto obtenido por la explotación del negocio.

**Segmentos del mercado:** Divisiones de un mercado según características comunes.

**Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):** Término utilizado para referirse a las nuevas tecnologías existentes para favorecer la comunicación y transmisión de información en la sociedad.

**Ventaja competitiva:** Característica de un producto, servicios, proceso, patente o marca que otorga cierta superioridad sobre sus competidores inmediatos.

**Viabilidad económica:** Cualidad de un proyecto del que obtenemos un excedente (beneficio) suficiente que permite hacer frente al coste de su deuda, a la remuneración de sus accionistas y a la financiación de una parte de su crecimiento, una vez que alcanza su capacidad de producción plena y después de haber deducido todos sus costes.