

CAMIÑANDO CARA AO EMPRENDEMENTO

imaxina, crea, avanza



MÓDULO OCUPACIONAL DE CREACIÓN DE EMPRESAS

XUNTA DE GALICIA

Edita: Xunta de Galicia. Consellería de Traballo e Benestar

Cofinancia: Unión Europea. Fondo Social Europeo

Elabora: Federación Galega de Xóvenes Empresarios. Fegaxe-AJE Galicia

Edición: 1ª edición. Abril 2014



ÍNDICE DE CONTIDOS

0. Introducción	7
1. O contorno actual da empresa	10
1.1 Obxectivos do módulo	10
1.2 Conxuntura económica	11
1.2.1 A estrutura produtiva de Galicia	11
1.2.2 Os sectores de especialización produtiva	12
1.3 Perfil das empresas galegas	14
1.3.1 Tamaño	14
1.3.2 Personalidade xurídica	15
1.3.3 Actividade	15
1.3.4 Localización	15
1.3.5 Densidade empresarial	16
1.3.6 Porcentaxe de emprendedores	16
1.3.7 As iniciativas emprendedoras incipientes	17
1.4 A Lei do Emprendemento de Galicia e as Unidades Galicia Emprende (UGE)	20
1.4.1 As Unidades Galicia Emprende (UGE)	21
1.5 Ficha de traballo 1: O contorno empresarial	23
2 O emprendedor e a idea empresarial	25
2.1 Obxectivos do módulo	25
2.2 O perfil da persoa emprendedora	26
2.3 Ficha de traballo 2: O emprendedor	32
2.4 A idea empresarial	33
2.4.1 Metodoloxía para a resolución creativa de problemas. Proceso Osborn-Parners: CPS (Creative Problem Solving)	35
2.5 Ficha de traballo 3: A idea emprendedora	42
2.6 Emprender en Galicia	43
2.6.1 Sector primario: Agricultura, gandería e pesca	43
2.6.2 Sector secundario: Actividade artesanal e industria manufacturera	44
2.6.3 Sector terciario: comercio e servizos	47
3 O plan de empresa	57
3.1 Obxectivos do módulo	57
3.2 A utilidade dun plan de empresa	58
3.3 A estrutura tradicional dun plan de empresa	60
3.4 Novas metodoloxías e enfoques de elaboración dun plan de empresa	78
3.4.1 Un exemplo para empresas do comercio minorista	79
3.5 Ficha de traballo 4: O plan de empresa	88
4 Legalidade e fiscalidade da empresa	91
4.1 Obxectivos do módulo	91
4.2 As formas xurídicas	92
4.2.1 Empresario Individual	93
4.2.2 Comunidade de Bens	95
4.2.3 Sociedade de Responsabilidade Limitada (S.L.)	95
4.2.4 Sociedade Anónima (S.A.)	96
4.2.5 Sociedade de Responsabilidade Limitada Laboral (S.L.L.)	96

4.2.6	<i>Sociedade Anónima Laboral (S.A.L.)</i>	97
4.2.7	<i>Sociedade Cooperativa (S. Coop.)</i>	97
4.3	Axenda para a posta en marcha dunha empresa	98
4.3.1	<i>Alta no Censo de Empresarios</i>	99
4.3.2	<i>Imposto sobre actividades económicas</i>	100
4.3.3	<i>Afiliación e número da Seguridade Social</i>	101
4.3.4	<i>Alta no Réxime da Seguridade Social</i>	103
4.3.5	<i>Inscripción da empresa</i>	104
4.3.6	<i>Licenza de actividade</i>	105
4.3.7	<i>Alta dos contratos de traballo</i>	106
4.3.8	<i>Comunicación de apertura do centro de traballo</i>	107
4.3.9	<i>Adquisición e legalización do libro de visitas</i>	108
4.3.10	<i>Inscripción no Rexistro da Propiedade Inmobiliaria</i>	110
4.3.11	<i>Inscripción no Rexistro Industrial</i>	111
4.3.12	<i>Rexistro de ficheiros de carácter persoal</i>	112
4.3.13	<i>Rexistro de signos distintivos</i>	113
4.4	Axenda unha vez creada a empresa	114
4.4.1	<i>Darse de alta como autónomo na Seguridade Social (S.S.)</i>	114
4.4.2	<i>Se contratamos a alguén</i>	114
4.4.3	<i>Liquidación de impostos</i>	115
4.5	Ficha de traballo 5: Legalidade e fiscalidade na empresa	116
5	Financiamento, recursos e liñas de axuda para a creación de empresas	119
5.1	Obxectivos do módulo	119
5.2	Como financiar o proxecto empresarial	120
5.2.1	<i>Financiamento bancário</i>	120
5.2.2	<i>Sociedades de Garantía Recíproca</i>	122
5.2.3	<i>Fórmulas de financiamento alternativo</i>	122
5.3	Claves da negociación do financiamento necesario para o noso Plan	128
5.4	Principais axudas para emprendedores	132
5.5	Ficha de traballo 6: Financiamento, recursos e liñas de axuda para a creación de empresas	134
6	Recursos para o emprendemento	137
6.1	Directorio de entidades de apoio á creación de empresas	137
6.1.1	<i>Rede de técnicos de emprego da Consellería de Traballo</i>	137
6.1.2	<i>Rede Eusumo</i>	137
6.1.3	<i>IGAPE</i>	137
6.1.4	<i>Asociación de Xóvenes Empresarios de Galicia (AJE Galicia)</i>	137
6.1.5	<i>Cámaras de comercio</i>	138
6.2	Iniciativas de fomento e aceleración da creación de empresas	139
6.2.1	<i>Vía Vigo</i>	139
6.2.2	<i>Espazo Coworking Emprande Cultura Gaiás</i>	139
6.2.3	<i>Lonxas de Investidores</i>	140
6.2.4	<i>Espazo emprendedor (AJE)</i>	140
6.2.5	<i>Star Up Pirates</i>	140
6.2.6	<i>Vindeira Capital Network - Vcn</i>	141
6.2.7	<i>Lanzadera</i>	141
6.2.8	<i>Wayra</i>	142
6.2.9	<i>Yuzz</i>	142
6.2.10	<i>Neotec capital risco</i>	143
6.3	Recursos de interese para o emprendemento	144
6.3.1	<i>Soporte tradicional</i>	144



6.3.2	<i>En Soporte web</i>	144
6.3.3	<i>Vídeos</i>	145
6.3.4	<i>Páxinas web de interese para o emprendemento</i>	147
6.4	Liñas de axuda para a creación de empresas	149
6.4.1	<i>Axudas a emprendedores da Consellería de Traballo</i>	149
6.4.2	<i>Axudas a emprendedores do IGAPE</i>	165
6.4.3	<i>Axudas a emprendedores da Consellería de Economía e Industria</i>	180
6.4.4	<i>Axudas a emprendedores da Consellería de Presidencia, Administracións Públicas e Xustiza</i>	182
6.4.5	<i>Axudas a emprendedores do SEPE</i>	184
6.4.6	<i>Axudas a emprendedores da Comisión Europea</i>	187
6.5	Normativa reguladora do emprendemento	188
6.5.1	<i>Normativa reguladora do emprendemento en Galicia</i>	188
6.5.2	<i>Normativa reguladora do emprendemento en España</i>	192
7	Bibliografía	196

0

INTRODUCCIÓN

0. Introducción

De seguro que nalgún momento da nosa vida todos pensamos en poñer en marcha un proxecto empresarial. Na maioría dos casos esta posibilidade de traballo por conta propia non pasa de aí, e nin sequera comezamos a planificar como se podería materializar a nosa idea de negocio. O descoñecemento sobre os trámites legais, as obrigacións fiscais e laborais, a propia definición do proxecto empresarial, as fórmulas xurídicas ou as posibles fórmulas de financiamento poden parecer un muro infranqueable. Somos conscientes de que emprender é un proceso complexo e que leva moito tempo, ademais de esforzos persoais e financeiros.

Precisamente pola complexidade do proceso de emprendemento é necesario ter moi en conta os aspectos prácticos para a creación dunha nova empresa, polo que sempre é recomendable formarse de forma adecuada e previa, practicando as técnicas máis contrastadas para avaliar ideas empresariais e asegurarse que se trasladan correctamente a un plan de creación da nova empresa.

Ao longo do presente módulo combínanse aspectos teóricos con aspectos prácticos e exemplos de éxito na creación de empresas que poden servir de referencia.

O módulo busca dar resposta ás preguntas que habitualmente se fai unha persoa cando está valorando a posibilidade de crear unha empresa como forma de empregarse a si mesmo e de crear oportunidades de emprego para os seus colaboradores.

- O contexto socioeconómico de Galicia é o adecuado para crear unha empresa?
- Teño o perfil adecuado para converterme nun emprendedor?
- Serei capaz de definir unha idea con potencial de converterse nunha empresa rendible?
- Será moi complicado converter a miña idea nun plan de empresa que sexa a miña folla de ruta como emprendedor para os próximos anos?
- Terei axudas das administracións públicas para reducir o investimento na posta en marcha do meu negocio? Onde podo achegarme?
- Serei capaz de convencer aos bancos para que me aporten o financiamento imprescindible?

Para dar resposta a estas preguntas, o Módulo contempla diversos capítulos que recorren dun xeito práctico os coñecementos necesarios para abordar con éxito o emprendemento e expoñen ao alumnado unha serie de casos prácticos que pretenden aportarlle unha primeira resposta sobre o seu perfil emprendedor, a idoneidade das posibles ideas que poida ter e recomendándolle, por último, unha serie de contactos e recursos que lle poden dar un asesoramento e acompañamento para, no caso de querer emprender, contar coa titorización necesaria.

1

O CONTORNO ACTUAL DA EMPRESA

2

O EMPREENDEDOR E A IDEA EMPRESARIAL

3

O PLAN DE EMPRESA

4

LEGALIDADE E FISCALIDADE DA EMPRESA

5

FINANCIAMENTO, RECURSOS E LÍNEAS DE
AXUDA PARA A CREACIÓN DE EMPRESAS

6

RECURSOS PARA O EMPRENDEMENTO

7

BIBLIOGRAFÍA



1

O CONTORNO ACTUAL DA EMPRESA



1.O contorno actual da empresa

Coñecer o contorno económico é de vital importancia para aqueles que están pensando en lanzarse á aventura do emprendemento. O éxito dunha empresa procede de ofrecer un servizo que os clientes precisen e valoren e facelo mellor que o resto das empresas do mercado. Polo tanto, antes de comezar a pensar na nosa idea de emprendemento, convén analizar detidamente o noso contorno e as posibilidades de desenvolvemento que este nos ofrece.

Complementariamente, co fin de buscar posibles oportunidades de negocio para un novo proxecto empresarial é de utilidade coñecer a estrutura empresarial da zona xeográfica onde se pretende crear a nova empresa, así como cales son as características das actividades emprendedoras que se están incorporando ao mercado nos últimos anos.

Por outro lado, convén tamén estar ao día do marco legislativo que regula o emprendemento, polo que neste primeiro módulo comentaremos tamén, de maneira sintetizada, as principais medidas introducidas pola nova Lei do Emprendemento aprobada polo Parlamento de Galicia, prestando especial atención ás denominadas Unidades Galicia Emprende como ferramentas prácticas para artellar as medidas contempladas na citada Lei.

1.1 Obxectivos do módulo

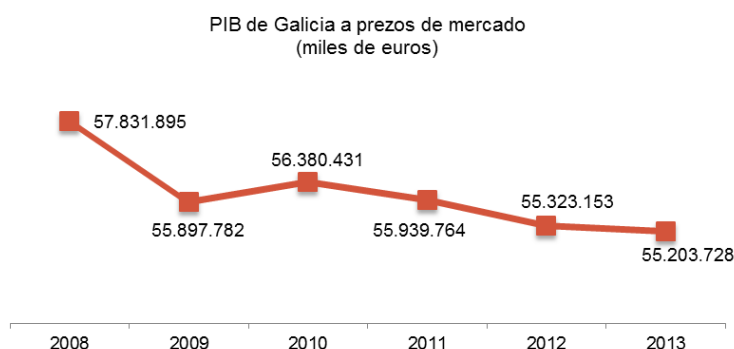
Co desenvolvemento deste módulo preténdese:

- Introducir ao alumnado na realidade económica de Galicia.
- Identificar os sectores galegos que teñen maior peso na nosa economía.
- Dar a coñecer como son as empresas galegas e, en especial, as pequenas e medianas empresas (pemes) que serán coas que compita no caso de que finalmente decida crear unha empresa.
- Identificar as principais características das iniciativas emprendedoras en Galicia.
- Presentar os principais cambios introducidos pola nova Lei do Emprendemento e, en especial, a labor que levarán a cabo as Unidades Galicia Emprende coordinadas desde a Xunta de Galicia.
- Facer reflexionar ao alumnado sobre como o contorno económico, empresarial e legislativo pode influír na creación dunha nova empresa e no éxito da súa actividade.



1.2 Conxuntura económica

O Produto Interior Bruto de Galicia (que é a medida macroeconómica que expresa o valor en euros da produción de bens e servizos ao longo dun ano na nosa comunidade autónoma) vense mantendo ao redor dos 55 mil millóns de euros durante os últimos cinco anos.



Fonte: INE

A maior parte da actividade produtiva de Galicia concéntrase nas provincias da fachada atlántica. As provincias de A Coruña e Pontevedra aportaron en 2011 máis do 77% do PIB galego. A Coruña aportou o 44,28%, cun PIB por habitante que superou un 7,75% á media galega. Pola outra banda, o PIB por habitante en Pontevedra é inferior á media galega. As provincias de Lugo e Ourense representan o 11,65% e o 10,9% do PIB, respectivamente.

Distribución territorial. Ano 2011				
Produto Interior Bruto e Produto Interior Bruto por habitante				
	PIB	%	PIB pc	% media de Galicia
Coruña, A	24.963.189	44,28%	22.199	107,75%
Lugo	6.570.536	11,65%	19.270	93,53%
Ourense	6.064.587	10,76%	18.675	90,64%
Pontevedra	18.782.119	33,31%	19.847	96,33%
Galicia	56.380.431	100,00%	20.603	100,00%

Fonte: INE

1.2.1 A estrutura produtiva de Galicia

O sector servizos achegou en 2012 o 65,5% do valor engadido xerado en Galicia. Do mesmo xeito que ocorre noutras economías occidentais, o sector terciario é o predominante na estrutura produtiva galega, aínda que, unha análise comparada da nosa estrutura coa composición do valor engadido en España e en Europa pon de manifesto diversos trazos diferenciais:

- O sector primario presenta contribucións de case o 5%, mentres no conxunto da Unión Europea non chega ao 2%.
- O sector enerxético ten un peso que en 2012 rolda o 5%, superior á media europea e estatal.

- A construción aínda ten un elevado peso na economía, do 11,3%, superior ao estatal (8,6%) e moi superior á media da UE-27 (5,9%).
- A achega do sector industrial á economía é similar á de España e inferior á media europea.
- Os servizos, a pesar de ser o principal sector na economía galega, presentan unha importancia cuantitativa inferior ás economías española e europea.



Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE

1.2.2 Os sectores de especialización produtiva

A pesca e acuicultura é o sector no que Galicia presenta unha especialización relativa máis forte, especialmente na comparativa coa Unión Europea. O peso do sector no PIB galego representa en media o 1,4% e en 2011 daba emprego a case 23.000 persoas.

O seguinte sector cunha especialización produtiva máis alta é a Silvicultura e explotación forestal. Este sector e a industria da madeira forman os primeiros elos da cadea forestal - madeira, e ocupan a 16.633 persoas.

A fabricación de vehículos de motor é o cuarto sector cun coeficiente de especialización máis elevado. A presenza dunha gran multinacional do automóbil (Citroën) na cidade de Vigo, xunto coa industria auxiliar desenvolvida ao redor desta empresa (Cluster da Automoción), marcan este trazo diferencial da economía galega fronte á española. Este sector, que pesa un 2,5% no conxunto da economía, presenta, ademais, unha produtividade superior á media.

Tamén destacan dúas actividades directamente relacionadas coa industria naval: “Reparación e instalación de maquinaria e equipo” epígrafe baixo o que se inclúen as grandes reparacións navais, e a “Fabricación doutro material de transporte”.

Galicia presenta unha elevada especialización produtiva no sector enerxético, derivada da explotación de recursos hidráulicos e eólicos da rexión, e do emprazamento de centrais térmicas na Comunidade. Ademais, presentan unha produtividade do traballo moi elevada posto que son actividades intensivas en factor capital.

A presenza dunha refinaría de petróleo na Cidade de A Coruña marca a especialización na rama de “Coquerías e refino de petróleo”, actividade que tamén se caracteriza por unha elevada produtividade.



A industria extractiva, que achega ao PIB o 0,7%, é outro sector no que Galicia destaca en comparación con España, aínda que na confrontación con Europa, non é un sector que marque un trazo diferencial.

Tamén se observa un elevado índice para as actividades relacionadas co téxtil e a confección, a pesar de que perderon peso nos últimos anos debido á deslocalización noutros países das actividades fabrís da industria téxtil.

En definitiva, a especialización produtiva de Galicia está moi relacionada co aproveitamento dos recursos naturais (pesca, madeira, minería ou enerxías renovables) ou coa implantación dunha empresa nun sector cun elevado arrastre (automóbil) ou con escasa competencia (refino de petróleo). Esta especialización pode ser fonte de novas ideas emprendedoras nos vindeiros anos para seguir adquirindo especialización en sectores onde Galicia ten competencias e recursos.



1.3 Perfil das empresas galegas

Antes de valorar a oportunidade de crear unha empresa é importante analizar as empresas que xa existen e cal é o seu comportamento na economía galega. Estas empresas configuran a competencia das novas empresas e, polo tanto, é imprescindible coñecer o seu comportamento.

No último Informe de Diagnose da Situación Socio - económica e Territorial de Galicia, publicado en Marzo de 2014 pola Xunta de Galicia, analízase, entre outros aspectos, o perfil das empresas galegas.

A continuación presentamos un breve resumo das principais características económicas, xurídicas e territoriais das empresas galegas baseándonos nos datos aportados por dito informe.

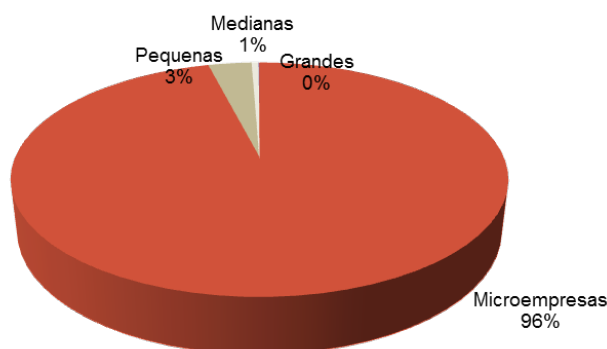
Na análise do **tecido empresarial** de Galicia é fundamental coñecer o número de empresas coas que conta a Comunidade Autónoma, a súa distribución provincial e a súa tipoloxía. Segundo o Directorio de Empresas elaborado polo IGE (Instituto Galego de Estatística), en 2012 hai 204.049 empresas activas con sede social en Galicia, o que representa o 6,5% do total nacional.

De xeito resumido, **predominan as empresas de tamaño reducido ou sen asalariados e algo máis da metade son persoas físicas. Concéntranse no sector servizos, especialmente, no comercio.**

1.3.1 Tamaño

Atendendo ao tamaño en función do número de asalariados que traballan en Galicia, o 96% son microempresas (de 0 a 9 asalariados), un 3,4% pequenas empresas (de 10 a 49 asalariados) e un 0,5% son medianas (de 50 a 249 asalariados). Soamente hai 109 grandes empresas (máis de 250 asalariados) que apenas representan o 0,05% do total. É dicir, o predominio das microempresas é moi elevado, mostrando unha notable necesidade de incrementar o tamaño para gañar en produtividade e competitividade internacional.

Empresas segundo o seu tamaño. Galicia. Ano 2012



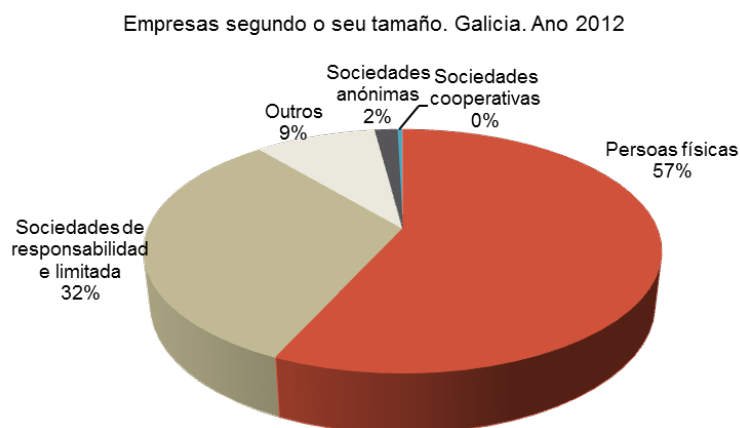
Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE

O dato do elevadísimo peso das microempresas é importantísimo para evidenciar que a meirande parte das empresas que se crean son pequenas e que, cando pensamos en crear unha empresa, non ten por que ser de gran tamaño.



1.3.2 Personalidade xurídica

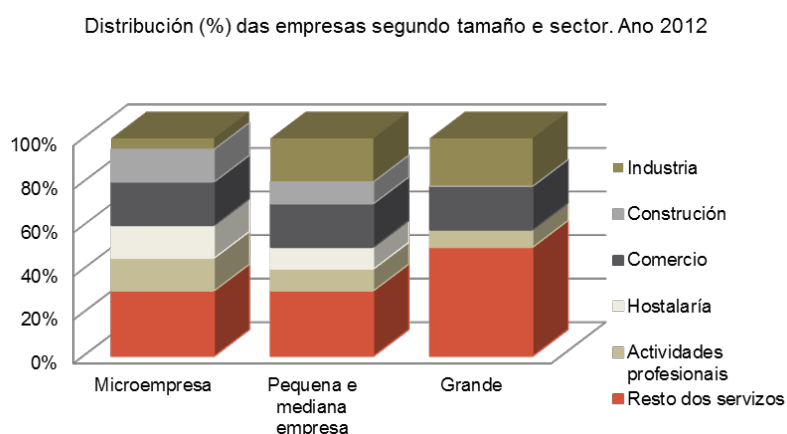
Respecto da súa titularidade, o 56,8% son persoas físicas (empresarios individuais autónomos) e unhas 32,1% sociedades de responsabilidade limitada (sociedades mercantís). O 11,1% restante son sociedades anónimas, cooperativas, sociedades civís, comanditarias, asociacións,



Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE

1.3.3 Actividade

As maiores porcentaxes de microempresas atópanse no sector servizos (76,6%), fundamentalmente no comercio (26,8%), hostalaría (11,2%) e actividades profesionais (11,1%). As empresas pequenas e de tamaño medio (de 10 a 249 traballadores asalariados), teñen máis presenza na industria (26,7%), mentres que o comercio (21,6%) e a construción (12,2%) son os outros sectores que concentran a maior parte destas empresas.

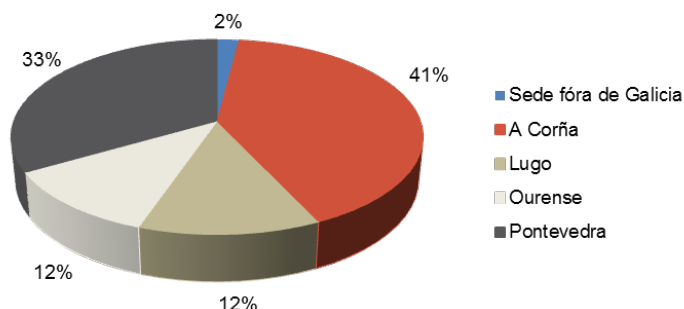


Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE

1.3.4 Localización

De acordo a unha análise provincial, o 41,0% das empresas galegas teñen a súa sede social en A Coruña, mentres que en Pontevedra están o 33,3%. En Lugo e Ourense, están establecidas o 12,3 e 11,4% das empresas, respectivamente. Deste xeito, mantense o desequilibrio territorial entre as provincias occidentais e orientais.

Distribución (%) das microempresas segundo a ubicación da sede social. Ano 2012



Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE

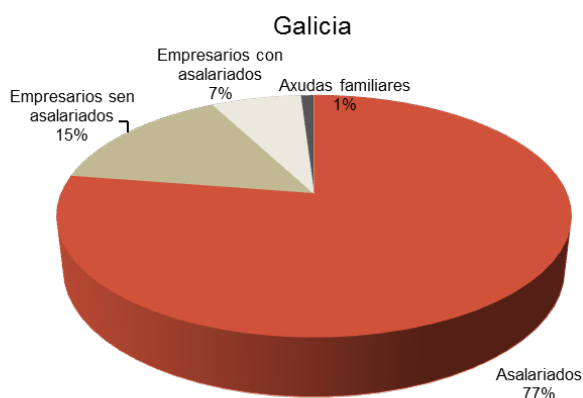
1.3.5 Densidade empresarial

Polo que se refire á densidade empresarial, os niveis incrementáronse notablemente nos últimos anos, pasando de 60,8 empresas por mil habitantes a 73,4 en 2012, superando a media española de 69,3. No entanto, a tendencia desde 2008, ano co máximo histórico de 75,5 empresas, é decrecente.

Por provincias, non hai diferenzas significativas, pero obsérvase unha alta densidade nos municipios próximos ás grandes cidades e que contan con destacadas áreas industriais. Ao contrario, no interior das provincias de Lugo e Ourense a densidade empresarial é moi reducida, derivada dos baixos niveis de poboación.

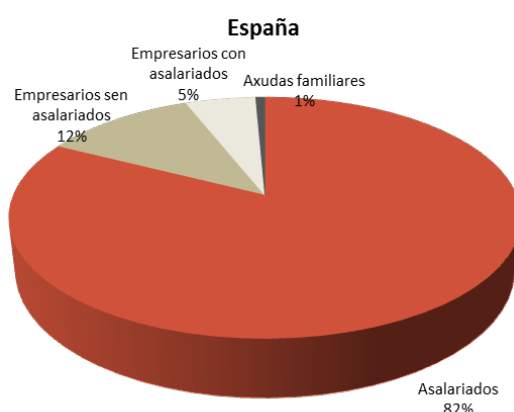
1.3.6 Porcentaxe de emprendedores

Respecto ao emprego por conta propia, Galicia conta cunha maior porcentaxe de empresarios que España e a UE-27. Destaca que aproximadamente o 15% dos ocupados galegos sexan empresarios sen asalariados, fronte ao 11,5% en España e ao 10,9% da UE-27.

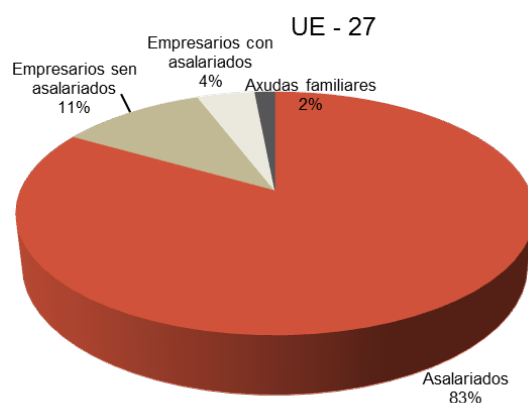


Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE





Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE



Fonte: Elaboración propia a partir de datos IGE

1.3.7 As iniciativas emprendedoras incipientes

Ademais de coñecer como son as empresas que xa están establecidas e funcionando en Galicia tamén é interesante saber, se un se está a plantexar o emprendemento, cales son as características das iniciativas emprendedoras que actualmente están comezando a desenvolverse na nosa comunidade.

O informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) realízase en todo o mundo para analizar as novas actividades empresariais. En Galicia, ocúpase de súa elaboración a Confederación de Empresarios (CEG), que publicou recentemente o informe GEM Galicia 2012 sobre a actividade emprendedora nese ano.

No seguinte cadro resúmense as características das iniciativas emprendedoras na súa fase incipiente en Galicia:

Características das iniciativas emprendedoras		Sector de actividade			
		Extractivo	Transformador	Servizos a empresas	Servizos ao consumo
Nivel de emprego	Sen empregos	35,87	86,34	39,12	53,92
	1-5 empregados	64,13	13,66	60,88	32,25
	6-19 empregados	-	-	-	13,83
	20 ou máis empregados	-	-	-	-
Expansión de mercado	Sen expansión	74,44	50,66	59,63	57,02
	Algunha expansión (sen nova tecnoloxía)	14,74	28,10	25,89	27,91
	Algunha expansión (con nova tecnoloxía)	10,82	21,24	9,53	15,07
	Profunda expansión	-	-	4,95	-
Nivel de innovación	Non innovadora	85,26	64,67	43,97	51,76
	Parcialmente innovadora	14,74	14,52	40,44	34,97
	Totalmente innovadora	-	20,81	15,59	13,27
Nivel de competencia	Sen competencia	10,82	13,69	4,71	7,88
	Algunha competencia	37,96	35,99	41,34	36,74
	Moita competencia	51,22	50,32	53,95	55,38
Nivel tecnolóxico	Tecnoloxía antiga (máis de 5 anos)	65,96	71,64	34,68	63,29
	Tecnoloxía recente (1-5 anos)	23,22	7,12	50,84	21,65
	Tecnoloxía nova (menos de 1 ano)	10,82	21,24	14,48	15,06
Nivel de exportacións	Non exporta	88,06	91,89	65,42	77,35
	1%-24%	-	8,11	17,14	17,72
	25%-75%	11,94	-	11,37	4,93
	76%-100%	-	-	6,07	-

Fonte: GEM Galicia 2012



Como se pode apreciar no cadro anterior, as novas empresas se caracterizan de xeito resumido polos seguintes aspectos:

- A meirande parte delas teñen menos de 5 empregados.
- Aínda son poucas as novas empresas que contan con clientes en mercados exteriores e, polo tanto, están pouco internacionalizadas.
- Son pouco innovadoras, destacando o sector servizos como o sector cun maior grao de innovación.
- Perciben unha competencia intensa por parte dos seus competidores inmediatos.

1.4 A Lei do Emprendemento de Galicia e as Unidades Galicia Emprende (UGE)

A Comunidade Autónoma de Galicia, coa lei de emprendemento, ofrece ás empresas galegas unha resposta inmediata as súas necesidades máis perentorias, a posta en marcha de novos mecanismos con medidas que, a curto ou a medio prazo, muden o panorama actual, e un conxunto de medidas que fomenten o espírito emprendedor, individual e colectivo, impulsen a posta en marcha e a consolidación de novas iniciativas emprendedoras e permitan a reestruturación de empresas que necesiten posicionarse en mellores condicións. En definitiva, apoio aos colectivos emprendedor e empresarial para que poidan actuar como catalizadores do crecemento da nosa economía.

As propostas e medidas recollidas nesta lei teñen en conta que o apoio ao emprendemento debe ser integral; é dicir, debe manterse durante todas as fases da actividade emprendedora: o emprendemento potencial, o nacente, a implementación e a consolidación.

Exercer de motor do emprendemento galego, facilitando que Galicia poida retomar o crecemento e xerar emprego, é un dos obxectivos da Lei do Emprendemento e da Competitividade Económica de Galicia. Esta lei busca ofrecer mellores facilidades e máis financiamento a aquelas persoas que decidan converter unha idea nun novo proxecto empresarial.

A lei susténtase en tres eixos de actuación: o primeiro e a **simplificación administrativa**, o segundo os **novos servizos** facilitados e por último os **incentivos económicos e fiscais**. No tocante ao primeiro apartado, unha novidade relevante é que eliminanse, con carácter xeral, as licenzas municipais de obra e actividade que axilizarán a posta en marcha de proxectos emprendedores.

Esta lei permitirá aos emprendedores abrir negocios sen contar con licenzas municipais nin de obras nin de actividade ou apertura. Será suficiente con que remitan unha comunicación previa ao concello correspondente, que dispoñerá de 15 días para solicitar máis documentación aos promotores. Transcorrido ese prazo, os emprendedores poderán comezar a súa actividade inmediatamente. A única excepción serán aquelas actividades empresariais que requiran de tramitación ambiental ou teñan que presentar un proxecto de edificación. Para estes casos seguirá sendo obrigatorio dispoñer de licenzas municipais previas para comezar a operar.

A supresión deste requisito permitirá axilizar a posta en marcha de novos negocios. O obxectivo será que nun prazo de dúas semanas un emprendedor poida iniciar a súa actividade reducindo sensiblemente os anteriores prazos que se demoraban en moitas ocasións varios meses.

Outras novidades importantes que incorpora a nova lei son, de xeito resumido, as seguintes:

- **Poder crear unha empresa en 24 horas.** Os trámites para constituír unha empresa acurtaranse coa creación de puntos de activación empresarial vía electrónica, reducindo os dilatados prazos que existían antes da entrada en vigor desta nova lei.
- **Servizos de apoio.** Os emprendedores poderán enviar os seus proxectos á Unidade Galicia Emprende coordinada desde o IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica www.igape.es) que se encargará de analizar a súa viabilidade. Os



empresarios terán resposta, en trinta días, sobre a viabilidade económica e financeira dos proxectos.

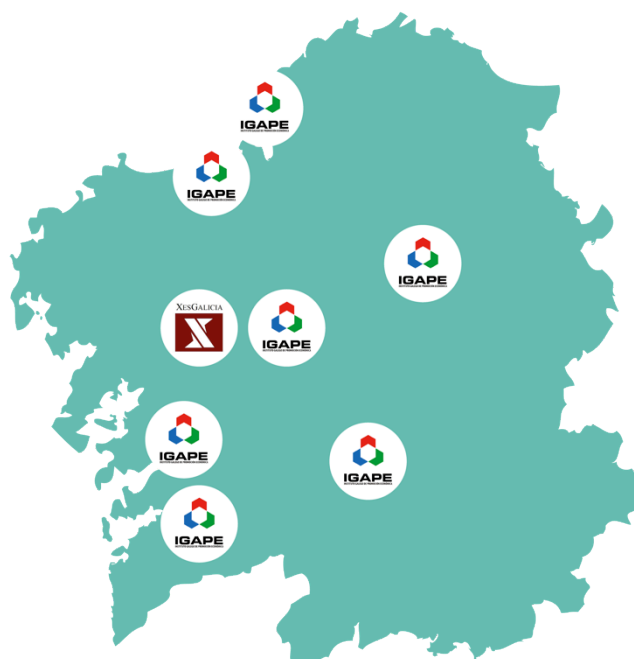
- **Capital risco.** A lei contempla a creación dun fondo de capital risco e microcréditos para axudar aos empresarios a financiar as súas empresas. Prevese mobilizar 15 millóns de euros nos primeiros anos da posta en funcionamento da lei.
- **Business angels.** Acórdase a creación da rede galega de investidores para facilitar o financiamento privado de proxectos empresarios, o que permitirá aos empresarios contar cun financiamento adicional ao que consigan da banca comercial.
- **Dedución no IRPF.** Os orzamentos do ano 2014 xa contemplan unha dedución do 20 por cento no IRPF para aqueles investidores que invistan en accións ou participacións de novas empresas. A lei tamén estende esta dedución no IRPF a aqueles que concedan créditos para a creación de novos negocios.
- **Rebaixa no Imposto de sucesións.** Redución do 95 por cento no imposto de sucesións e doazóns para a constitución dunha nova empresa ou calquera outro ben destinado á mesma finalidade. Elimínase o límite establecido ao principio no borrador da lei que estaba en 35 anos. Este aspecto é moi importante cando unha persoa está pensando en emprender apoiándose nunha empresa familiar, xa constituída pola súa familia.

1.4.1 As Unidades Galicia Emprende (UGE)

Un aspecto da Lei do emprendemento e da competitividade económica de Galicia que merece especial atención é a creación das Unidades Galicia Emprende ou UGEs. Estas unidades concíbense como unha Rede de Axentes públicos, privados ou público - privados, sen fin de lucro que, actuando individualmente no ecosistema emprendedor, comparten metodoloxías, recursos e capacidades para mellorar os servizos prestados, ao ofrecer de xeito coordinado con outros axentes do territorio a información, asesoramento e servizos de avaliación e apoio que demanda o emprendemento en Galicia.

A Unidade Galicia Emprende nace como un programa transversal de información, orientación e avaliación das persoas emprendedoras.

A Unidade, na súa creación, estará integrada por un núcleo constituído polas oficinas centrais do IGAPE en Santiago de



Compostela, as seis oficinas territoriais establecidas nas catro capitais de provincia e nas cidades de Vigo e Ferrol e as oficinas de XesGalicia en Santiago de Compostela.

As unidades están compostas por todas as persoas e entidades con domicilio social e fiscal en Galicia que soliciten a adscrición á Unidade como axentes e cumpran as condicións que sexan regulamentariamente establecidas.

A Unidade Galicia Emprende facilita o apoio ás persoas emprendedoras de forma coordinada e con requirimentos comúns, seguindo a primeiro nivel o proceso que se describe a continuación de xeito resumido:

- Calquera emprendedor que requira atención e información para emprender será atendido cun nivel homoxéneo de atención.
- As persoas emprendedoras serán dirixidas, en función do seu perfil e das características da súa idea ou proxecto, ao axente da Unidade Galicia Emprende idóneo para a atención e apoio nos seguintes pasos.
- Cando a persoa física demande apoio ou formación previa para a maduración dunha idea empresarial ou para a elaboración do plan de empresa, a Unidade ofrecerá as posibilidades existentes, co obxectivo de que as súas necesidades sexan satisfeitas nun prazo non superior a 60 días naturais desde a súa demanda formativa.
- Servizo de Avaliación de proxectos: cando se presente a calquera axente da Unidade Galicia Emprende un proxecto desenvolvido de empresa, o axente receptor deberá emitir un pre - informe de viabilidade nun prazo non superior a dez días naturais; pre - informe que será remitido á entidade instrumental do sector público autonómico con competencias en materia de emprendemento. A entidade, nun prazo non superior a 20 días naturais desde a recepción do proxecto, elaborará un informe que poderá ratificar o pre - informe emitido. En caso de que o informe sexa positivo, acompañarase da orientación sobre apoios económico - financeiros públicos asignables ao proxecto así como dunha recomendación de itinerarios para a procura de apoio financeiro privado.

O público obxectivo, a efectos da prestación dos servizos, non se segmenta en función doutras variables como sexo, idade, formación, localización... Existen na Xunta de Galicia outros programas específicos para achegar estes servizos a colectivos concretos como mulleres emprendedoras, mozos/as, emprendedores en zonas xeográficas determinadas, ... pero o criterio xeral é o de ter en conta a necesidade específica que presenta en cada fase do proceso emprendedor.

A efecto da determinación dos servizos, definiranse diversos perfís en función do estado de maduración da idea empresarial.

Este é un breve resumo da normativa reguladora do emprendemento en Galicia. No apartado 6.5.posterior, amplíase esta información e inclúese unha referencia á normativa aplicable ao proceso de emprendemento a nivel nacional.



1.5 Ficha de traballo 1: O contorno empresarial

¿Que cambios estanse a producir no contorno económico e como poden afectar, positiva ou negativamente, ao éxito dun novo negocio empresarial?

¿Que debo analizar das empresas que están no meu contorno e que poden ser clientes, competidores ou colaboradores?

¿Cales son as principais facilidades que se pon en marcha para favorecer o autoemprego desde a lei de emprendemento?

2

O EMPREENDEDOR E A IDEA EMPRESARIAL



2 O emprendedor e a idea empresarial

Calquera actividade empresarial nace na mente dunhas persoas que teñen por obxectivo converter unha idea nun produto ou nun servizo que a xente queira mercar, obtendo así os empresarios un beneficio económico coa súa actividade.

Polo tanto, na orixe de toda actividade empresarial existen dous elementos básicos que resultan imprescindibles: unha persoa e unha idea inicial que, sen dúbida, irá evolucionando a medida que se madura.

A boa adecuación entre emprendedor e idea e o valor da proposta que este binomio xera é un paso fundamental para o éxito posterior do proceso de emprendemento, de ahí que unha vez analizado o contorno sexa necesario reflexionar sobre estes dous elementos.

2.1 Obxectivos do módulo

Co desenvolvemento deste segundo módulo preténdese:

- Analizar as características que definen ás persoas emprendedoras.
- Presentar as motivacións que adoitan levar á decisión de emprender.
- Que o alumnado analice a súa capacidade e motivación emprendedora.
- Que o alumnado explore as diferentes fontes de creación de ideas.
- Aportar ferramentas sinxelas para a avaliación de ideas empresariais.

2.2 O perfil da persoa emprendedora

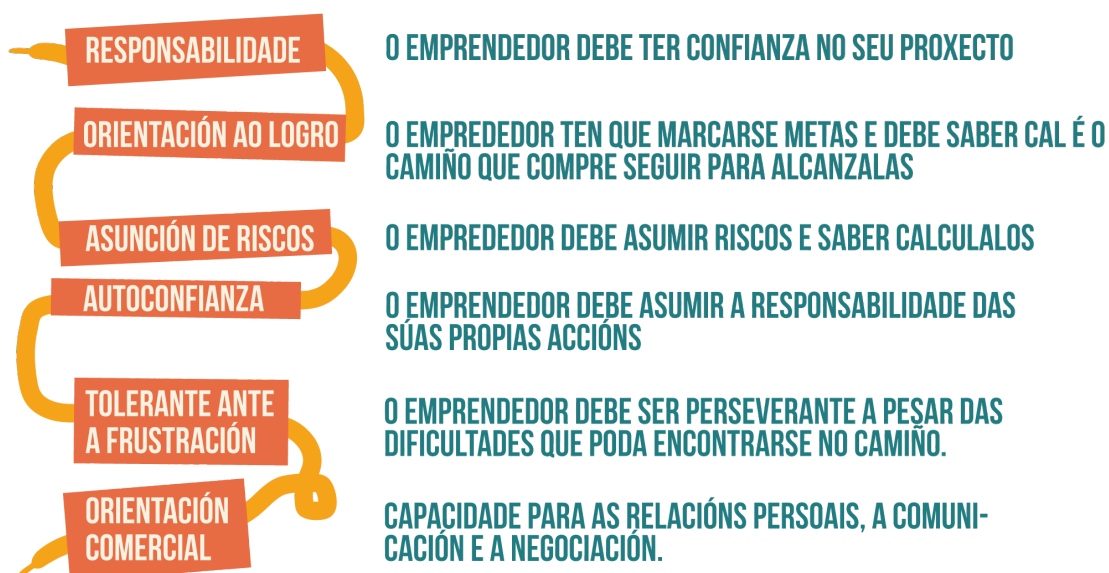
Os emprendedores constitúen elementos clave no proceso de creación de calquera empresa, xa que son quen descubren, avalían e deciden explorar oportunidades de negocio.

Para ser un bo emprendedor é necesario ter un certo perfil, ademais dunha serie de aptitudes e determinadas características de personalidade. Non é sinxelo determinar con claridade cal debe ser o perfil dun emprendedor pero, como mínimo, moitos expertos na área do emprendemento destacan que é necesario contar coas seguintes aptitudes e características

APTITUDES



CARACTERÍSTICAS



¿E se non teño estas aptitudes?

Supoñamos que na actualidade careces ou non tes a suficiente contía dalgunha característica das mencionadas ou doutra que consideras importante para o éxito do teu negocio, has de



esquecer o teu proxecto? En absoluto, porque contas, principalmente, con dúas posibilidades para resolver o problema:

- Primeira opción, ter presente que cada unha destas capacidades pode ser desenvolvida e potenciada con asistencia a programas de formación, charlas, seminarios e coa posta en práctica das capacidades coa experiencia do día a día. A Xunta de Galicia organiza regularmente actividades desta natureza mediante seminarios de fomento do emprendimento.
- Segunda opción, valorar que como empresario non é imprescindible reunir na miña persoa todas as capacidades necesarias, senón que debo contar con colabores e empregados que me complementen, delegando neles aquelas tarefas para as que teñen mellores capacidades.

Ademais de todo o anterior, é fundamental, para pór a nosa empresa en marcha, coñecer e aprender doutros empresarios e emprendedores, estudando as causas que propiciaron o seu éxito ou o seu fracaso.

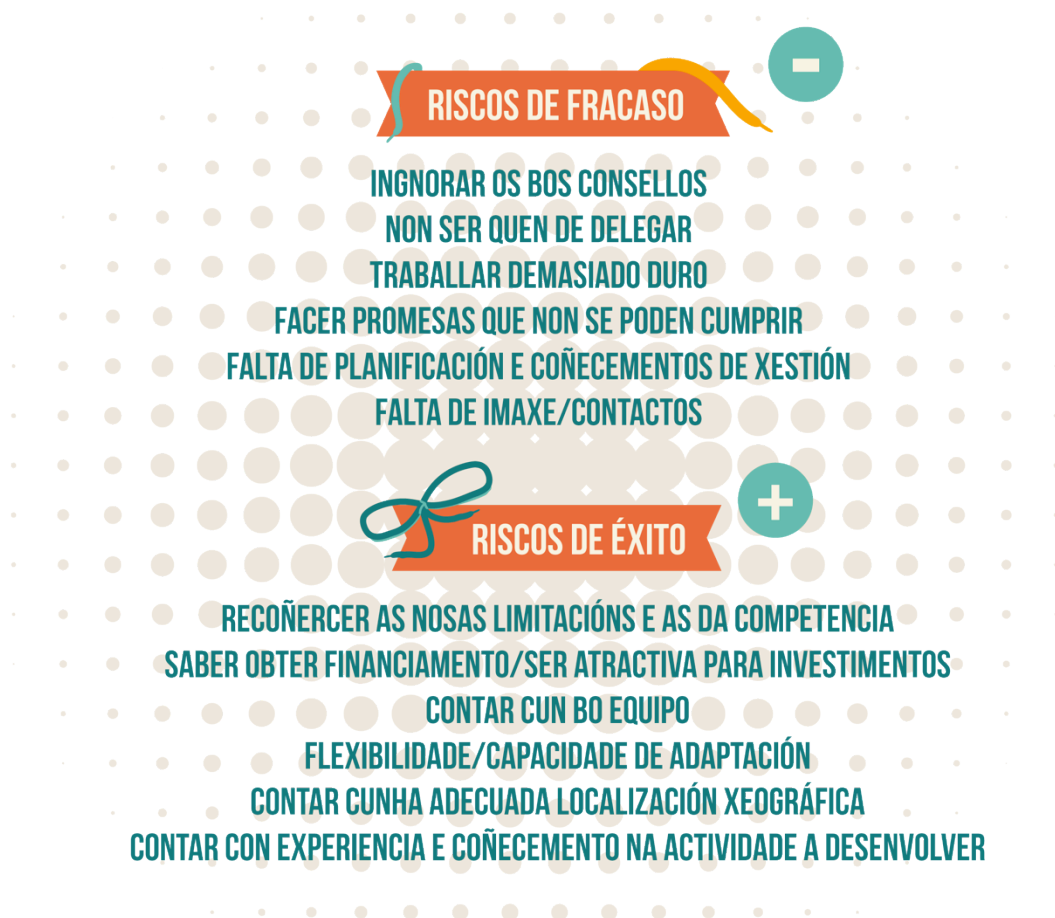
En relación a este aspecto a Xunta de Galicia ten a denominada “rede de mentores” (<http://www.redementores.com/>) O obxectivo da rede galega de empresarios mentores, reside na articulación dun instrumento de apoio á creación, consolidación e crecemento das empresas galegas a través dun proceso estruturado no que se comparte coñecemento entre empresarios.

Os emprendedores poden conseguir unha opinión externa e, por tanto, máis obxectiva, experta e confidencial dunha persoa cunha intensa traxectoria profesional e que conta co respecto de todos e goza dunha gran reputación.

Debemos ter sempre presentes as probabilidades de fracaso ás que nos enfrontamos e que o fracaso non se debe a que non teñamos as aptitudes necesarias, senón a que non fixemos unha correcta análise sobre algún tipo de factor do que se poden extraer importantes conclusións para non volver repetilo. O éxito non se ten sempre á primeira, moitas veces lógrase despois de varios fracasos.

Pero un emprendedor perseverante, competente, creativo e con orientación ao mercado tarde ou cedo terá éxito.





¿Como adquirir as competencias emprendedoras?

Se a opción que escolles é desenvolver ti mesmo as capacidades necesarias para emprender, é importante ter en conta que non todas se adquieren do mesmo xeito.

As **competencias de negocio relacionadas co mercado ao que queremos chegar**. Na formación apréndese como evoluciona a industria, que factores inflúen na evolución dunha empresa, como afecta á globalización dos mercados, como coñecer aos clientes, que estratexia empregar cara á venda en termos de prezos de publicidade, ...

As **competencias interpersoais ou habilidades relacionais**. Aprender a comunicar que un negocio é bo, aprender a delegar nos colaboradores, ...realízase fundamentalmente a través da experiencia do día a día.

As **competencias persoais**. Determinadas habilidades como facer presentacións en público para presentar o noso proxecto empresarial, adóquírense habitualmente mediante a repetición, outras habilidades mais técnicas baséanse en aplicar coñecementos previos a unha nova situación e, por último, as habilidades tales como a constancia, a prudencia, a capacidade de sacrificio adóquírense a través da experiencia propia e allea, a través do consello de terceiros (amigos, familiares, mentores).

O emprendedor deberá por en marcha unha idea de negocio acorde as súas aptitudes e deberá formarse naquelas áreas nas que teña mais debilidades e en buscar un equipo de colaboradores que o complementen.



Habitualmente as principais competencias para emprender se agrupan en mapas similares como o seguinte, composto polas seguintes dimensións.

- **Visión do negocio e de mercado.** Capacidade de recoñecer e aproveitar as oportunidades do mercado e minimizar as ameazas existentes no contorno.
- **Capacidades de resolución de problemas.** Capacidade de identificar os puntos clave dunha situación ou problema complexo, grazas a súa capacidade de síntese e de toma de decisións de forma áxil e práctica.
- **Xestión de recursos escasos.** Nas empresas os recursos sempre son escasos, polo que é importante xestionar adecuadamente os recursos humanos, tecnolóxicos, financeiros,...
- **Orientación ao cliente.** Buscando sempre afondar no coñecemento real das necesidades do cliente e de como podemos satisfacelas mediante o noso produto ou servizo.
- **Capacidad relacional e de networking.** Capacidade para desenvolver e manter unha rede dentro e fóra da empresas con persoas clave para o éxito do negocio.
- **Capacidade de negociación.** Capacidade para acadar acordos con empregados, provedores, bancos etc.
- **Comunicación.** Capacidade para comunicar de forma efectiva, empregando tanto medios formais como informais.
- **Organización.** Capacidade para asignar obxectivos medible aos meus colaboradores para realizar o traballo, planificando o seu seguimento.
- **Empatía.** Capacidade de escoita, especialmente importante en relación aos clientes.
- **Delegación.** Grao no que o emprendedor se preocupa de que os integrantes do seu equipo dispoñan da capacidade de tomar decisións e dos recursos necesarios para lograr os seus obxectivos.

¿Como diagnosticar a aptitude e actitude do novo emprendedor?

Unha vez descrito, de forma esquemática, o hipotético “perfil ideal” do “perfecto emprendedor”, quedaría aínda por descubrir o perfil real do concreto aspirante a novo empresario.

Como instrumento de axuda para a análise do perfil e a personalidade do novo emprendedor, adoitan ofrecerse cuestionarios de auto - diagnose.

Sen menosprezar o feito de que poden constituír un excelente instrumento de coñecemento das aptitudes do emprendedor, hai que tomarlos como unha referencia e un punto de partida para, a partir de aí, mellorar aquelas capacidades que temos menos desenvolvidas.

Práctica 1: Autodiagnose do perfil emprendedor

¿Teño eu capacidades, actitudes e aptitudes para ser emprendedor?

A continuación presentamos un test que nos permite analizar as nosas capacidades, actitudes e aptitudes emprendedoras.

Para cada unha das preguntas, elixe unha das seguintes respostas:

- A= Si/ En total acordo.
- B=Bastante/ A miúdo.
- C=Algo/ Algunha vez.
- D=Non / En absoluto.

Preguntas	A	B	C	D
1 ¿Tes formación ou experiencia na idea que pretendes emprender?				
2 ¿Estas ao día das novidades que se producen no ámbito empresarial?				
3 ¿Considérase unha persoa capaz de detectar oportunidades de negocio no teu contorno?				
4 Os cambios que se producen no teu contorno, ¿os ves como unha oportunidade para avanzar no teu proxecto de empresa?				
5 ¿Tes confianza nas túas posibilidades e capacidades para alcanzar o éxito empresarial?				
6 ¿É importante para ti dispoñer de autonomía e ter a oportunidade de liderar un equipo de traballo?				
7 ¿Consideras que as túas habilidades de comunicación poden axudarche a alcanzar os teus obxectivos?				
8 ¿Formulas as túas ideas dun xeito creativo, diferente ou innovador?				
9 ¿Supón para ti un reto enfrontarte a situacións distintas das habituais?				
10 ¿Consideras que os problemas non son un freo para alcanzar unha meta senón simplemente un obstáculo a superar?				
11 ¿Es unha persoa con habilidades persoais para crear equipos e organizalos?				
12 ¿Tes capacidades para organizar e distribuír tarefas?				
13 ¿Planificas de forma rigorosa accións concretas para o desenvolvemento dun traballo ou un proxecto?				
14 ¿Arriscarías recursos propios por facer algo que che gusta e apaixona?				
15 ¿Consideras que traballar con outras persoas pode axudarche a alcanzar o éxito?				
16 ¿Tes capacidade de xestión?				
17 ¿Tes facilidade para negociar con éxito?				
18 ¿Es unha persoa comprometida cos prazos que te fixas ou te fixan?				
19 ¿Consideras que as túas capacidades son un dos posibles factores de éxito do teu proxecto de empresa?				
20 ¿Estás disposto a sacrificar parte do teu tempo de ocio e familiar para empregalo no teu futuro negocio?				

Puntuacións

Asigna a cada resposta o valor correspondente:



- A = 4 puntos.
- B = 3 puntos.
- C = 2 puntos.
- D = 1 punto.

Suma as puntuacións obtidas en función das respostas ás vinte (20) preguntas e a continuación ofrecémosche a interpretación das respostas:

Máis de 63 puntos. Se optas polo autoemprego tes as capacidades, actitudes e aptitudes necesarias para ser un emprendedor de éxito. Traballa no teu proxecto e poderás alcanzar as túas metas.

De 40 a 63 puntos. Tes potencial para triunfar no teu propio negocio, pero conviría que investiras parte do teu tempo en desenvolver algunha das túas capacidades, actitudes e aptitudes emprendedoras. Recomendámosche que leas experiencias de éxito ou fracaso e asistas a talleres formativos en emprendemento.

Menos de 39 puntos. Posúes algunha das características dun emprendedor de éxito, pero aínda tes que traballar moito. Recomendámoste que desenvolvas aspectos como a túa creatividade, a asunción de riscos, a confianza en ti mesmo e a autodisciplina. Mentres, sería mellor que traballaras por conta allea.



2.3 Ficha de trabajo 2: O emprendedor

¿Que características debe ter un "bo" emprendedor?

¿Cales son, desde o meu punto de vista, as miñas principais cualidades como potencial emprendedor?

¿Como podería adquirir as competencias que aínda me faltan para ser un bo emprendedor?

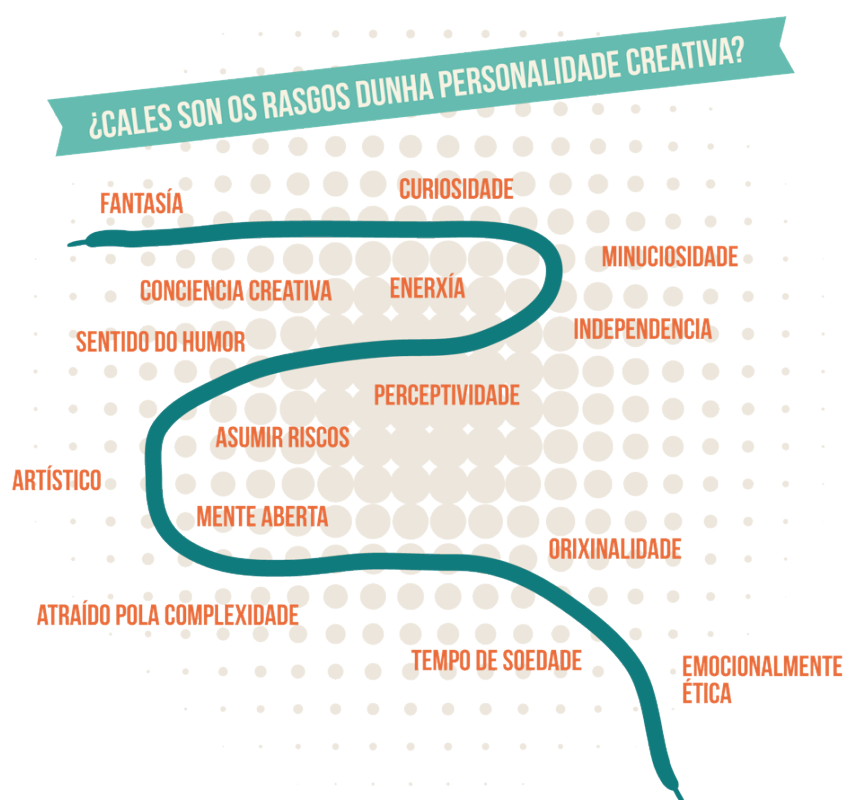


2.4 A idea empresarial

A idea empresarial xunto co perfil do emprendedor constitúen os puntos de partida para a posta en marcha dun proxecto empresarial. Pero ¿como xeramos ideas? A menudo póñense en marcha negocios que ao pouco tempo pechan e cabe preguntarse cal pode ser a súa causa. Ademais doutras ponse de manifesto a importancia de contar cunha idea creativa, innovadora e que engada valor ao mercado. Neste sentido ao logo deste apartado trataremos de ilustrar e facilitar unha metodoloxía útil e práctica para resolver creativamente os problemas e xerar ideas novidosas.

Antes de comezar compre pensar **¿que é creatividade e que é innovación?** Dedicar un minuto a pensar que significan para ti ambos conceptos. Tes a túa definición. De seguro cada un conta coa súa propia idea sobre creatividade e innovación. Para partir dun punto común, podemos tomar como referencia a idea de que a creatividade é a “capacidade de pensar en novas ideas” e a “innovación é facer cosas novas” (Theodore Levitt). Noutras palabras, primeiro creamos e despois innovamos, poñemos en marcha esa creatividade.

Centrándonos na creatividade, **¿consideraste unha persoa creativa?** ¿Como podemos recoñecer a un creativo/a? Existen diferentes rasgos da personalidade que axudan a exemplificar o comportamento creativo. Estas categorías da personalidade foron calculadas por Davis (1998) nun estudo de investigación. ¿cales destes cres que posúes?



Pero ¿como sabemos canto de creativos somos? Gustaríache medir a túa creatividade. Fagamos un exercicio.

Práctica 1: mide a túa creatividade

Colle unha folla en branco e dibuxa 6 filas con 5 círculos cada unha. Tes un total de 30 círculos ¿verdade?. Debuxa no primeiro círculo unha cara sorrinte. ¿A tes? O teu obxectivo é completar a totalidade dos círculos coas túas propias ideas. Tes un minuto. Preparado, listo, xa! ¿como foi? ¿cantos círculos conseguiste completar, todos, máis de 15?

Ben, vendo os teus resultados como calificaríaste, como unha persona moi creativa, algo creativa, nada creativa. Para sabelo é preciso definir uns **criterios de medición da creatividade**.

O psicólogo e investigador J.P. Guilford (1977, 1983) nun estudo sobre a estrutura da intelixencia, foi o primeiro en identificar o proceso cognitivo esencial para a produción de ideas, o cal concrétese en 5 habilidades cognitivas que podemos tomar como referencia para medir a nosa creatividade.

- **Fluidez:** habilidade para xerar unha gran cantidade de ideas no tempo definido. Completaste todos os círculos entón es unha persoa moi fluída.
- **Flexibilidade:** habilidade mental para explorar diferentes pensamentos. Nos teus círculos hai diferentes conceptos ou numerosos círculos con caras ou conceptos similares.
- **Orixinalidade:** habilidade para xerar cosas novas, diferentes, novedosas ou únicas. Nos teus círculos hai ideas diferentes as que podería haber noutros círculos que debuxaran os teus compañeiros de clase. Saíste do círculo “rompiches as normas”, conectaches diferentes círculos.
- **Elaboración:** habilidade de mellorar e construír sobre un pensamento. Partir dunha idea sinxela e completala. ¿Cal é o nivel de desenvolvemento dos debuxos dos círculos?. ¿ideas sinxelas ou complexas?
- **Sensibilidade:** habilidade para distinguir o corazón do problema, para averiguar o concepto de valor detrás do problema.

Coñecendo estes 5 criterios temos un punto de partida común para medir a nosa creatividade.

Partimos desta necesidade de ser creativos para emprender. Pero, ¿o creativo nace ou faise? Non se nace nin se é creativo, a creatividade entrénase. A creatividade é un talento, unha capacidade a disposición de todas as persoas que é preciso desenvolver, practicar. A maioría das veces as persoas contan cunha capacidade creativa que eles mesmos non coñecen.

¿Como podemos fomentar a nosa creatividade? Existen diferentes factores que conflúen e interactúan entre sí para activar a creatividade. Mel Rodhes (1961) tras as súas investigacións e definicións da creatividade organizou a mesma en catro áreas, totalmente vixentes hoxe en día.





- **Persoas:** é o primeiro punto de partida, o eslabón forte do que depende o resto de dimensións.
- **Ambiente:** é o contorno social, cultural e o contexto (entorno físico e psicológico) no que a túa creatividade flúe ou extingúese. ¿como pode o teu espazo favorecer a creatividade?
- **Procesos:** é o método e aproximacións que permiten impulsar a creatividade. Veremos máis adiante como aplicar unha metodoloxía creativa.

- **Produtos:** é o froito, o resultado da aplicación da creatividade.

Debes traballar a túa persoa, xerar un ambiente e clima de permiso da creatividade, facilitar o proceso para conseguir os resultados/productos creativos.

Olvida as túas barreiras “esta é a resposta correcta”, “eso non é lóxico”, “sé práctico”, “eu non teño creatividade”, “non quero fracasar”... Na maioría dos casos como nos quen nos poñemos límites, a nosa mirada, a nosa cultura os propios tabúes limitan a nosa creatividade. Esquéceos!

2.4.1 Metodoloxía para a resolución creativa de problemas. Proceso Osborn-Parners: CPS (*Creative Problem Solving*)

Coñecer e practicar unha metodoloxía que facilite a solución creativa permitirache chegar a resultados sorprendentes e innovadores. De seguro oíches falar do famoso **brainstorming** ou tormenta de ideas. Trátase dunha técnica de creatividade cuxo obxectivo é xerar un gran número de ideas nun tempo limitado. Alex Osborn foi o creador desta técnica (1930) e o fundador dunha das maiores axencias de publicidade, BBDO (A “O” é de Osborn).

No ano 1954 Alex Osborn fundou a **Creative Education Foundation, Inc (CEF)** -Fundación de Educación Creativa-, o centro máis renomeado no mundo da investigación e do desenvolvemento creativo. Osborn xunto co profesor da Universidade de Buffalo, Sidney Parnes, creou o **método “Creative Problem Solving”** máis coñecido como **CPS**. O método está avalado por máis de 50 anos de investigación empírica.

Despois de moitas e extensas investigacións déronse conta de que enfocarse unicamente na xeración de ideas non era suficiente, podes xerar ideas exitosas para o problema equivocado!. Así, definiron cales son os pasos utilizados polas persoas ao momento de resolver problemas. O resultado foi un método de 6 pasos dividido en 3 fases.



O método CPS é unha aproximación flexible á solución de problemas aplicable a numerosas situacións, permitíndonos redefinir problemas, xerar ideas rompedoras e levar á acción esas ideas. **¿Como aplicar o método CPS a túa realidade emprendedora?**

FASE 1: Explora o teu reto

O punto de partida ha de ser **explorar o teu reto**. Debes encontrar obxectivos, feitos e problemas que queiras resolver. Colle papel e lápiz e trata de facer un listado de obxectivos, desexos ou retos que queiras afrontar. Por exemplo “Non sería xenial se houbera menos contaminación, se polas mañás non se xerara tanto tráfico” ou “Gustaríame converter a miña afición nun negocio, mellorar”. ¿Cales son os teus? e ¿cal destes obxectivos é importante para ti, sobre cal tes influencia, depende de ti, e tamén cal require de imaxinación?. Estes poden ser algúns criterios que sirvanche para escoller o teu obxectivo. Ben, xá tes un!

E ¿que sabes deste reto ou obxectivo? **Sumérxete na información**. Fai preguntas, busca información que che permita coñecer en profundidade o teu obxectivo. Non obvies nada, non des por sentado nada, cuestionate todo, calquera información pode ser importante, e recorda que a nosa experiencia e coñecementos condúcenos, trata de olvidar o teu contexto e explora outras perspectivas. Despois de observar o obxectivo e os seus feitos comece a xerar unha longa lista de problemas en todas as direccións. Moitas veces estamos xerando as mellores solucións para o problema equivocado. Podes reformular o teu obxectivo nunha pregunta que responda ao que queres conseguir, **¿cal é o problema real a resolver?**

FASE 2: Xera ideas

Agora toca explorar ideas que poidan dar solución apuntando ao obxectivo e dende o planteamento do problema que queres resolver. Escribe a túa pregunta na cabeceira dunha nova folia e recorda as regras da diverxencia!. Pospón o xuízo e busca ideas orixinais e



rompedoras. Trátase de ir máis aló dunha “tormenta de ideas” é preciso realizar conexións, asumir riscos e probar combinacións.

FASE 3: Preparate para a acción

A última das fases do método CPS busca elixir e reforzar as ideas xeradas. Despois de seleccionar as mellores ideas é preciso que cumpran uns requisitos que as fagan posibles no mundo real antes de converterse nunha solución. Este último paso céntrase en identificar todas as accións e recursos que van a apoiar a implementación exitosa da solución escollida.

O método CPS baséase nos dous tipos de pensamento esenciais: o **pensamento diverxente** e o **pensamento converxente**. O fundamento principal é a suspensión do xuízo, pospoñer a nosa opinión. Todas as persoas practican ambas formas de pensamento, o segredo é ser capaces de separar e equilibrar o pensamento diverxente do pensamento converxente. En cada unha das fases, trátase primeiro de xerar unha gran cantidade de opcións (diverxer) antes de comezar a valoralas, seleccionalas (converxer). Para exercitalo debemos por unhas regras e cumprilas.



Práctica 2: explora o teu reto, xera ideas e prepárate para a acción

Seguro que queres ler unicamente, colle papel e lápis e practica o método ao tempo que descubres como funciona. ¿Como foi? Agora ¿que che parece se practicamos algunhas **técnicas de creatividade** centradas en pensamento diverxente e outras en pensamento converxente que poidas aplicar á metodoloxía de resolución de problemas?. Existen moitas técnicas de creatividade presentámosche algunhas das máis practicadas.

2.4.1.1 Técnicas para a diverxencia

É moi importante que antes de comezar repítaste as regras da diverxencia: pospón o xuízo, céntrate na cantidade, combina e constrúe sobre as ideas, busca ideas alocadas e todas as ideas a priori téñen valor. Ben, comecemos!

Enunciados

Os inicios de enunciados pónennos a pensar nunha dirección. Neste caso poden axudarnos a xerar e identificar un obxectivo. Podes completar estes enunciados

- Non sería xenial se...
- Gustaríame...

Pode que as seguintes preguntas axúdense a responder eses enunciados:

- ¿Que retos estou afrontando?
- ¿Que querría que fora diferente?
- ¿Cales son as miñas motivacións?
- ¿Qué gustaríame lograr?
- ...

Queres atopar problemas ao obxectivo que marcácheste, emprega estes enunciados que comezan por:

- ¿Como...? ¿Como podería...? ¿De que forma poderíamos...? ¿Cales son todas as formas para...? ¿Novas ideas para...?

E se aplicamos a técnica dos enunciados para seleccionar solución. Da resposta a:

- O que véxome facendo agora é...
- O que véxonos facendo agora é...

5 Why's

¿Como profundizar na información que é preciso coñecer sobre o teu obxectivo? Considera os aspectos básicos que sabes do teu obxectivo respondendo a:

- ¿Que?
- ¿Quen?
- ¿Donde?
- ¿Cando?
- ¿Por que?

Por exemplo, pensa no teu obxectivo: ¿Que faise agora?, ¿Que outra cousa debería facerse?, ¿Quen o fará?, ¿Quen o está facendo?, ¿Cando terminará?, ¿Cando farase?, ¿Por que faise así agora?, ¿Por que facelo doutra maneira?, ¿Dónde estase facendo?, ¿Cómo facelo doutro modo?...

Considera tamén outra información, explora máis aló. Suxerímosche algunhas preguntas:

- ¿Cal é a orixe do reto?
- ¿Que forma ten o reto?
- ¿De que cor é o reto?
- ¿Quen o que me detén?
- ¿A que sona o reto?



Brainstorming

O Brainstorming é unha das técnicas máis famosas e coñecidas empregada para a xeración de ideas en equipo. Trátase de rexistrar e recopilar ideas concisas e específicas en formato “titular” tal cal foron enunciadas polos participantes. Cada 15 ideas comproba que estás xerando ideas na dirección apropiada. Continúa ata que atopas un número de ideas que consideres adecuado ou “a idea” que resolva o teu problema.

Brainwriting

O Brainwriting é unha variante do Brainstorming que consiste en escribir as ideas en papel. Os participantes escriben as súas ideas nunha folla, por exemplo 3, e van intercambiando os papeis entre sí, de xeito que compártanse as ideas e se constrúan novas sobre as ideas dos outros. Tamén pódense empregar post-it e pegar as ideas nunha parede.

Esta variante permite que persoas máis introvertidas expresen con maior facilidade as súas ideas.

Scamper

Scamper é unha técnica que sobre unha idea base realiza unha serie de preguntas para xerar outras ideas en 7 novas direccións.

- S: ¿Que podes Sustituir?
- C: ¿Que podes Combinar?
- A: ¿Que podes Adaptar?
- M: ¿Que podes Modificar?
- P: ¿Que podes Pór para outras usos?
- E: ¿Que podes Eliminar?
- R: ¿Que podes Reordenar ou invertir?

E se pensas nunha bicicleta e faiches estas preguntas. Que resultou. ¿Unha bicicleta sen pedales? Esta idea permitiu innovar nun produto como a bicicleta con ruedíns, permitindo que os nenos aprendan primeiro a manter a sensación de equilibrio e despois a pedalear. ¿A que queres aplicar Scamper?

Conexións forzadas

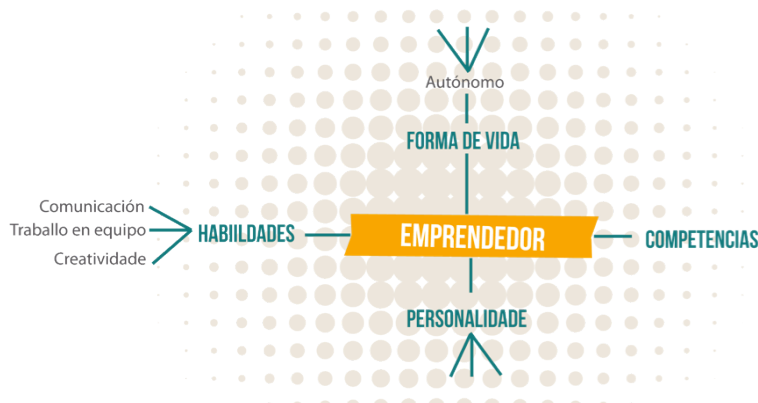
É sinxelo escolle un obxecto ao azar (xoguete, laranxa, reloxo...), unha imaxe ou unha foto. Podes xerar conexións en tres direccións:

- **Contiguidade:** é o seguinte que suxíreche esa palabra.
- **Similaridade:** é unha característica similar coa palabra.
- **Contraste:** é o oposto.

Pensa nun “pastel”, que é o seguinte que se che ocorre “doce”, isto é unha conexión por similaridade. E de doce podemos pensar en “cariño”. E se a seguinte palabra é “odio” esta é unha conexión por contraste. Ven agora pensa na túa idea e busca conexións.

Mapa mental

O mapa mental é unha representación visual de conceptos, pensamentos ou ideas que están conectados. Pode empregarse tamén na diverxencia para xerar, o na converxencia para avaliar. Neste caso a presentamos como diverxencia. Comeza no centro dun papel cunha idea ou concepto, establece asociacións a partir desa idea. Debuxa unha liña que saia da idea central e conéctataa con esta nova asociación. Pasa a un segundo nivel, sobre esas novas palabras volve a establecer conexión, e así sucesivamente.



Criterios

Xa falamos sobre como medir a nosa creatividade e o que fixemos foi pór unha serie de criterios que permitíannos medila. Neste caso trátase de identificar os criterios que axudarante a avaliar as ideas presentadas. Para xerar criterios preguntate:

- ¿Que poida...? ou ¿Será...?

Por exemplo algún criterio que permítache escoller serían ¿que poida porse a venda en 3 meses?, ¿que non custe máis de 20 euros? ¿que sexa fácil de adquirir?... Sé o máis específico posible.

2.4.1.2 Técnicas para a converxencia

Lembras as regras da converxencia: sé deliberado (decide), comproba os teus obxectivos, mellora as ideas, se asertivo e considera a novidade. Xa estás listo para converxer, é dicir valorar todo sobre o que primeiro diverxeches.

3is “influencia, importancia e imaxinación”

A técnica das 3is facilita unha medida para evaluar. É sinxelo, marca un cuadrado, triángulo e círculo diante daqueles obxectivos, ideas ou accións que as poidas responder sí:

- ☐ ¿Teño eu influencia sobre este obxectivo? ¿Son o responsable da súa consecución?
- ¿É importantes para min, estou motivado?
- ¿Require de imaxinación ou unha solución innovadora?

Recorre o teu listado e pon a primeira marca, (cuadrado) logo volve a recorrelas e pon a segunda (triángulo) e por último o círculo. Agora podes decidir, e recorda as regras da converxencia “sé deliberado” a última decisión é túa.

Resaltar, agrupar e renomear



Outra técnica sinxela para examinar os resultados da diverxencia é tratar de resaltar aquelas palabras que destaquen sobre o contido xerado. Despois agrupa aqueles contidos que estean conectados por unha relación en común, e volve a renomear ese conxunto baixo outra etiqueta. Obterás para enfocarte cando tes unha gran cantidade de información ou ideas.

PPP(A)

¿Como podes reforzar unha solución? Respondete:

- ¿Que Positivo tén?
- ¿Que Potencial tén?
- ¿Que Problemas ou preocupacións xorden?
- Para a lista de preocupacións ¿cales son as Alternativas?

Plan de acción

Sinaladas as accións que plantexárasche nunha lista conforma no encabezado tres columnas que respondan as seguintes preguntas:

- ¿Para cando? 24 H seguintes a medio ou longo prazo.
- ¿Quen desenvolve a acción?
- ¿Quen é o responsable?

Quen executa e quen é responsable nunca deben ser a mesma persoa. Xa podes avaliar as túas accións.

De seguro decatácheste de que as técnicas recollen moitas preguntas. Non é casual. “A pregunta é a máis creativa das conductas humanas”. Alex Osborn. Agora practica algunha das técnicas!

2.5 Ficha de traballo 3: A idea emprendedora

¿Como podo desenvolver unha idea de negocio de xeito creativo?

¿Que factores poden influír de xeito negativo no "éxito futuro" dunha idea de negocio?

¿Que factores poden influír de xeito positivo no "éxito futuro" dunha idea de negocio?

¿Sobre que factores podo eu actuar para que unha idea de negocio sexa diferente á da competencia?



2.6 Emprender en Galicia

Neste apartado preséntanse, agrupadas por sector e tipo de actividade, posibles ideas de negocio que se poderían desenvolver no ámbito de Galicia. Estas ideas preséntanse como punto de partida para iniciar o proceso de emprendemento, e están baseadas nas oportunidades de negocio que actualmente o entorno galego xera e demanda. Poderíades aplicar o método descrito nos apartados anteriores para desenvolver cada una destas posibles ideas de negocio e adecualas á vosa visión para a nova empresa que queredes crear.

2.6.1 Sector primario: Agricultura, gandería e pesca

Dentro do sector primario existen dous tipos de perfís profesionais que poden supor oportunidades para o emprendemento. Por unha banda, existen tecnólogos, expertos, enxeñeiros e biólogos independentes que se dedican a loitar, previr, producir, divulgar e recuperar chans, produtos naturais e especies. Por outra banda está a poboación traballadora campesiña, gandeira, pescadora ou forestal tradicional que se pode adaptar incorporando técnicas da informática e da xenética con criterios de produción industrial.

Algunhas das profesións innovadoras neste campo son os acuicultores/as responsables das granxas mariñas, e os agrónomos, é dicir, os agricultores que están aplicando a informática para mellorar a produtividade e a calidade dos seus cultivos. Dende a formación profesional ou a enxeñaría agrícola ou informática, os agrónomos xestionan as súas plantacións e cultivos con programas informáticos e equipos automatizados. A agricultura biolóxica, a zootécnica e a pesca son tamén ámbitos propicios para o emprendemento.

Agricultura, gandería e pesca	
• Acuicultura • Agricultura ecolóxica • Clínica veterinaria • Empresas de servizos de xardinería • Empresas de servizos forestais • Estudio do deseño floral • Gandería ecolóxica • Granxa cinexética • Minería • Granxas de consumo especializado	• Laboratorios de ensaios medioambientais e agroalimentarios • Sector da alimentación • Servizos auxiliares ao sector pesqueiro • Servizos de xestión e ordenación cinexética • Venda e distribución de produtos para a agricultura e gandería • Viveiro de plantas ornamentais

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Agraria
- Industrias extractivas
- Marítimo pesqueira

2.6.2 Sector secundario: Actividade artesanal e industria manufacturera

CONSTRUCCIÓN E REFORMAS

A construción e as reformas para a mellora de aloxamentos son actividades nas que operan un número importante de pequenas empresas de ámbito local e de traballadores autónomos que empregan unha gran diversidade de profesionais (electricistas, pintores, deseñadores, arquitectos interiores,...). Existe tamén a posibilidade de crear empresas que ofrezan servizos integrais, incluíndo asesoramento e orientación ao cliente ou o servizo de mantemento de edificios. Neste sector de actividade se detecta a necesidade dunha maior profesionalización e calidade dos servizos que ofrece o sector, aproveitando as posibilidades das novas tecnoloxías e novos materiais, o que supón una oportunidade para quenes busquen emprender dentro desta área de actividade.

Construcción e reformas	
• Empresa de elaboración de pedra natural • Empresa de reformas • Empresa de reparacións no fogar • Empresas de restauración de obras de arte e antigüidades	• Empresas instaladoras de calefacción e fontanería con enerxías renovables • Estudio de decoración con tenda • Instalacións domóticas, sistemas de seguridade electrónica e tenda de automatismos • Pequena empresa construtora

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Edificación e obra civil
- Enerxía e auga
- Electricidade e electrónica
- Instalación e mantemento

FABRICACIÓN DE MOBLES E CARPINTARÍA

De maneira similar á construción e as reformas, a área de fabricación de mobles e carpintaría está formada por actividades que se adoitan desenvolver por autónomos ou pequenas empresas, e que ademáis teñen tradicionalmente en Galicia una elevada demanda, polo que tamén poden ser una alternativa a considerar á hora de emprender.

Fabricación de mobles e carpintería	
• Carpintaría de madeira • Fabricación de carpintaría metálica • Fabricación de revestimentos de madeira	• Obradoiro de restauración de mobles • Sector do moble • Xestión e aproveitamento de residuos da madeira

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:



- Madeira, moble e corcho

FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DIVERSOS

En Galicia existen multitude de industrias dedicadas á fabricación de novos produtos. Por unha banda, destaca a construción naval, que require dunha forte industria auxiliar formada en gran parte por autónomos e pequenas empresas que fabrican para os grandes estaleiros galegos. O sector téxtil é outra das áreas de fabricación que tradicionalmente se desenvolveron en Galicia, que supón unha oportunidade de emprendemento tanto no apoio como empresa auxiliar ás grandes firmas de moda galegas que existen, como para a creación dunha marca propia, apoiada pola utilización deas novas tecnoloxías para a súa comercialización. Por último, a industria auxiliar do automóvil é o último pilar da fabricación de elementos en Galicia, en particular no sur da Comunidade.

Fabricación de produtos diversos	
• Confección de prendas de vestir • Corte e gravación por láser • Despacho de pan e bollería artesanal • Elaborador de viño con denominación de orixe • Envases e embalaxes • Estaleiros de fabricación e reparación de embarcacións de recreo • Empresas de restauración de obras de arte e antigüidades • Industria auxiliar do automóbil	• Industria auxiliar naval • Obradoiro de restauración de madeira • Produtor de licores con denominación de orixe • Produtor de mel de Galicia • Rotulación industrial e comercial • Sector téxtil • Taller de manufactura téxtil • Talleres de mecanizado

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Artes gráficas
- Fabricación mecánica
- Industrias alimentarias
- Madeira, moble e corcho
- Marítimo pesqueira
- Téxtil, confección e pel

ACTIVIDADES DE RECICLAXE E AMBIENTAIS

A maior preocupación polo estado do medioambiente leva á necesidade de optimizar a xestión privada e pública de residuos, auga, aire, así como levar a cabo actuacións que minimicen a contaminación atmosférica e acústica. Pola súa banda, a poboación reclama a ampliación e mellora dos espazos naturais e de acceso a eles, disfrute e coñecemento.

Desta nova necesidade xorden numerosas posibilidades de negocio que poden ser desenvolvidas por un emprendedor. Isto supón una oportunidade para os emprendedores de desenvolver actividades no ámbito da reciclaxe e da xestión medioambiental.

Actividades de reciclaxe e ambientais	
- Centros de reciclaxe de vehículos fóra de uso - Consultoría medioambiental - Enerxías renovables - Laboratorios de ensaios medioambientais e agroalimentarios - O tratamento dos residuos	- Oficina técnica de Enxeñería Medioambiental - Recollida e transporte de residuos da construción - Recollida e transporte de residuos sanitarios - Reciclaxe de consumibles ofimáticos - Xestión e aproveitamento de residuos da madeira

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Enerxía e auga
- Química
- Seguridade e medioambiente

PRODUTOS E ALIMENTOS ARTESANAIS

Os produtos artesanais e alimentos artesanais son unha vía clásica de emprendemento, especialmente no rural galego. Existen numerosas asociacións de fabricantes e produtores de produtos artesanais, e unha ampla experiencia no traballo artesanal con disitintos materiais.

Nesta área se inclúe tamén a elaboración de viños con denominación de orixe. A creación de bodegas para o cultivo da vide e a súa transformación en viño é por tanto unha oportunidade de negocio para os emprendedores galegos, dado o renome das distintas denominacións de orixe coas que contamos na nosa comunidade.

Produtos e alimentos artesanais	
- Artesanía - Artesanía Cerámica - Artesanía Encadernación - Artesanía en pedra - Artesanía Madeira	- Artesanía Vidro - Artesanía Xoiería - Elaborador de viño con denominación de orixe - Producción de alimentos de elaboración tradicional - Produtor de licores con denominación de orixe

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Artes e artesanías



- Industrias alimentarias
- Vidro e cerámica

2.6.3 Sector terciario: comercio e servizos

COMERCIO

O comercio de proximidade é un sector no que tradicionalmente ten predominado a figura do emprendedor individual e da pequena empresa familiar. Por comercio de proximidade enténdense os establecementos retallistas, principalmente dirixidos ao consumo familiar, situados en barrios ou no contorno da residencia das persoas.

Unha das oportunidades para o emprendemento que presenta esta área xorde de xerar actividade de comercio de proximidade nas zonas alonxadas dos centros urbanos como a periferia ou zonas rurais nas que se producen cambios na composición da poboación permanente ou flotante.

Outra oportunidade para o emprendemento derívase do feito de que o sector caracterízase por estar dominado por pequenas empresas tradicionais coa necesidade de modernizarse, adaptarse ás novas tecnoloxías e as novas necesidades da demanda, polo que un modelo de negocio que incorpore estos novos elementos pode ter una ventaxa competitiva nesta área de actividade.

Comercio	
• Arranxos de roupa e calzado • Comercio de confección e complementos • Comercio de proximidade • Comercio de proximidade Bazar • Comercio de proximidade Librería • Comercio de proximidade Material de oficina • Comercio de proximidade Tenda de xoguetes • Comercio polo miúdo de produtos ecolóxicos • Comercio xusto • Despacho de pan e bollería artesanal • Distribución de produtos: almacéns e comercio por xunto	• Comercio de alimentación • Distribuidora de produtos de gourmet • Empresas de vending • Estudio de deseño floral con tenda • Franquías • Herbolario • Quioscos • Tenda de comercio xusto • Tenda de conveniencia • Tenda de tallas especiais • Tenda de roupa deportiva • Tenda de roupa infantil • Tenda de roupa interior • Tenda de roupa de traballo • Venda e distribución de produtos para a agricultura e gandería

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Administración e xestión
- Comercio e marketing

ASESORÍA E SERVIZOS PROFESIONAIS

Dentro desta área agrúpanse una gran variedade de actividades económicas: dende as profesións liberáis e expertos en materias concretas, as finanzas, a xestión administrativa, a xestión do medioambiente, as empresas dedicadas a xeración de I+D+i e outras e certas actividades de oficina e auxiliares a empresas.

Os consultores e profesionais financeiros traballan na consultoría, intermediación, comercialización, análise, divulgación de información sobre a banca e os seguros, bolsa e fondos de inversión. Ademáis, a crise aumentou a demanda de aquelas profesións vinculadas coa administración financeira e coa xestión de cobros. Polo o lado do comercio, son a xestión profesional, o marketing, a loxística, a exportación, a distribución, etc.

Existen tamén asesorías e xestorías que realizan actividades vinculadas á familia profesional de administración (actividades xurídicas e de contabilidade, actividades de sedes centrais; consultaría e xestión empresarial, actividades administrativas e de oficina e outras auxiliares a empresas).

Os postos que aparecen, dentro desta categoría, son profesións de carácter tradicional pero que teñen gran importancia estratéxica nas organizacións modernas. Delas depende a correcta confección de ferramentas de xestión como son informes xerencias, orzamentos, ... Pódense encargar da contabilidade financeira, xestión de tesourería, contratación de produtos ou activos financeiros, ... O sector de servizos financeiros, propiamente dito, inclúe tamén os subsectores da industria bancaria, industria de seguros e intermediarios financeiros e de seguros.

As profesións do medio ambiente son aquelas que teñen que ver coa protección, recuperación, mantemento, vixilancia e avaliación do impacto do medio ambiente nas actividades relacionadas coa enerxía, industria, augas, aire, residuos sólidos e espazos naturais protexidos. As funcións destes profesionais consisten principalmente no asesoramento e xestión ambiental, mantemento, control e inspección de instalacións contaminantes, análise e medición, a instalación, mantemento e explotación de instalacións descontaminantes, recollida, reciclaxe, transporte e tratamento de residuos e outros contaminantes, investigación, estudos e proxectos ambientais, marketing, vendas, comunicación e información ambiental e formación e educación ambiental.

Por último, as empresas seguen apostando por I+D+i, como forma de potenciar o desenvolvemento do seu negocio. A esta circunstancia engádese o continuo e imparable avance da informatización na sociedade, o que trae como consecuencia unha demanda de profesionais informáticos crecente.

Asesoría e servizos profesionais



• Axencias de exportación • Centro de negocios • Consultoría de sistemas de calidade • Empresas de I+D • Gabinetes de deseño industrial	• Oficina técnica de Enxeñería Medioambiental • Servizos de prevención de riscos laborais
• Guía para a elaboración dun Plan de Negocio • Oficina Técnica de Enxeñería • Oficina técnica de Enxeñería de Obra Civil • Oficina técnica de Enxeñería de Proxectos	• Servizos Integraís de Arqueoloxía • Sociedades profesionais • Xestión cultural • Xestoría - Asesoría • Xestión de patrimonio

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Administración e xestión
- Artes gráficas
- Comercio e marketing
- Servizos socioculturais e á comunidade
- Seguridade e medioambiente

FORMACIÓN

Neste grupo inclúense as distintas institución educativas que adoitan ser xestionadas por emprendedores ou pequenas empresas. Estas inclúen desde as escolas de educación infantil, ata centros de apoio escolar ou de actividades formativas extraescolares.

No últimos anos apareceron tamén novas oportunidades de negocio nesta área como consecuencia do crecemento da demanda e oferta de formación continua e a distancia, a través de internet, necesidades de reorientacións laboral, profesional ou académica.

Asimismo, suponen tamén oportunidades de negocio as actividades relacionadas coa información á poboación ou a determinados colectivos como mulleres, xuventude, inmigrantes, etc. Existen, asimismo, empresas dedicadas á dirección e xerencia para o sector educativo e de consultaría de xestión e adquiren maior importancia o profesorado en linguas estranxeiras non convencionais para os occidentais.

Formación

• Academias de ensinanza • Animación socio cultural	• Escola de música • Escola infantil
--	---

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Actividades físicas e deportivas
- Servizos socioculturais e á comunidade
- Formación

SERVIZOS DE ASISTENCIA SOCIAL

A área de servizos de asistencia social inclúe servizos da vida cotiá que van facer aparecer novas ocupacións son a axuda á xoves con dificultades na educación ou polo seu risco de exclusión social e tódolos servizos de mediación e asesoría na resolución de conflitos familiares, escolares, laborais, coa xustiza ou a administración.

Atención á infancia

Existe unha serie de novas necesidades familiares que deben ser cubertos con toda unha serie de servizos e ofertas de atención infantil complementarios á escola e para menores de tres anos. Este tipo de ocupacións son desenvolvidas por perfís profesionais moi diversos (canguros, monitores de comedor, monitores de actividades extraescolares, monitores de tempo libre, de colonias e campamentos, ludotecarios, auxiliares de escola infantil, de casas de nenos e espazos familiares, profesores de clases particulares a domicilio, organización de festas infantís...).

Axuda á poboación nova con dificultades

Estas actividades encádranse dentro dos servizos sociais e programas de atención aos menores en situación de risco, a menores e persoas novas con diversidade funcional, á axuda á inserción laboral, a persoas con problemas de drogadicción ou que se atopan baixo medidas de xustiza xuvenil.

O sector no que operan estes profesionais é o sector público, e é o que determina o financiamento da actividade e a regulación deste servizos e actividades. De maneira xeral, a actuación pública soe ser insuficiente, e aparecen axentes do sector non lucrativo para cubrila (obras sociais relixiosa e de beneficencia ou entidades xurdidas a partir do auto organización dos afectados). A presenza do sector privado é escasa.

Saúde e servizos sociais

Por último, no ámbito da saúde a rama da medicina estase a especializar en colectivos concretos como deportes, xente maior,...ou en novas enfermidades (alerxias, estrés, ...).O campo dos servizos sociais aumentou as súas áreas de traballo, mantendo dentro do seu ámbito de aplicación a reinserción social de persoas con diversidade funcional, xente da terceira idade, e todo un conxunto de persoas con necesidades concretas.



Servizos de asistencia social	
• Animación sociocultural • Sector dos servizos sociais. Centros Especiais de Emprego	• Sector dos servizos sociais. Deseño e Xestión de Proxectos Sociais • Servizos sociais. 3ª idade e discapacidade

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Actividades físicas e deportivas
- Servizos socioculturais e á comunidade
- Sanidade

SERVIZOS DE LIMPEZA E ATENCIÓN PERSOAL

Os servizos de limpeza e atención persoal están integrados por actividades da vida diaria, que en moitos casos se realizan a domicilio.

No ámbito da vida diaria das familias existen unha serie de actividades (atención a persoas dependentes, limpeza ou o coidado do fogar e da roupa, compra diaria, reparacións do fogar, o traslado dos fillos á escola ou a súa atención durante os mediodías ou durante a xornada laboral dos seus pais), que desenvolve normalmente algún membro da familia, e que debido aos cambios no papel da muller como a súa incorporación ao mercado de traballo, están sendo traspasadas a provedores externos, o que supón una nova posibilidade de emprendemento.

A crecente demanda dos servizos a domicilio débese ao crecemento das necesidades de servizo nas persoas dependentes (persoas maiores, nenos, persoas con diversidade funcional) que tradicionalmente eran atendidos polas amas de casa. No ámbito da atención domiciliaria ás persoas dependentes iniciouse un proceso de profesionalización impulsado polo desenrolo do sistema sanitario e do sistema de servizos sociais públicos, pero existe todavía marxe para a introducción de oferta privada.

Servizos de limpeza e atención persoal	
• Centros de día • Empresas de limpeza • Escolas infantís (0-3 anos) • Lavandaría industrial • Residencias da terceira idade	• Servizos a domicilio á terceira idade • Servizos de atención ao fogar e ás persoas • Servizos de atención educativa ao neno • Servizos médicos para a terceira idade

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Servizos socioculturais e á comunidade
- Sanidade

SERVIZOS DE OCIO, DIVERSIÓN E CULTURA

Os **servizos de ocio**, que inclúen todas as actividades relacionadas co deporte e o entretemento, son un área económica en auxe, xa que o aproveitamento do tempo libre é unha das necesidades que vai aumentando na poboación. Con maior frecuencia a poboación realiza estancias turísticas de corta duración, ou asiste a festa populares, concertos, practica deportes, etc.

Por outra banda, o **turismo** rural, cultural, de aventura ou especializado por temáticas ou sectores estase a converter nun dos sectores máis fortes da economía. O patrimonio cultural revalorízase como elemento turístico e a difusión da cultura, o que vai desenvolver tarefas de restauración ou a creación de novos centros artísticos e de nova oferta cultural – folclórica coas súas consecuencias ocupacionais. O deporte require tamén de xestores, educadores ou seus profesionais.

A oferta de turismo estase a diversificar coa introdución de novas formas e servizos como turismo rural, cultural, relacionado coa práctica do deporte de aventura e outros tipos de turismo máis especializado e conectado co desenvolvemento local.

O sector está formado maioritariamente por pemes, que presentan a necesidade de formación e adaptación ás novas tecnoloxías e técnicas de xestión para ser competitivo no mercado global.

No tocante ao **deporte**, a práctica de actividade física converteuse nunha das prioridades dunha ampla porcentaxe da poboación. Creouse unha nova concepción do deporte diferente ao de competición deportiva, como o desenvolvemento de actividades que acollen a novos colectivos de poboación, en particular maiores, persoas con diversidade funcional, xuventude con fins de reinserción (“deporte adaptado”); como o lecer, saúde, espectáculo (“deporte de ocio”) ou educación. Actualmente dedícase unha porcentaxe máis elevada de renda ao lecer deportivo e a saúde.

Pola súa banda a **arte**, os equipamentos culturais e a moda, xerarán novas actividades que se consolidan en novas profesións. Restauración de obras, explicación de contidos culturais, organización e promoción.

Servizos de ocio, diversión e cultura	
• Actividades náuticas • Aluguer embarcacións de recreo • Centro de mergullo • Centro deportivo de desenvolvemento persoal • Centros deportivos privados • Centro hípico de actividades ecuestres • Empresas de tempo libre • Galería de arte • Granxa escola	• Industria do libro • Ludoteca • Organización de reunións • Parque Infantil • Pub-Café bar • Hotel para mascotas • Turismo activo • Turismo cultural • Xestión cultural • Xestión de patrimonio • Servizo integral de arqueoloxía



As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Actividades físicas e deportivas
- Administración e xestión
- Artes e artesanías
- Artes gráficas
- Hostelería e turismo

SERVIZOS DE SAÚDE E ESTÉTICA

O servizos asociados á saúde e á estética son outra das áreas de actividade económica que historicamente se veñen desenvolvendo por autónomos e pequenas empresas. Dentro destas actividades inclúense aquelas destinada á mellora da imaxe persoal e tamén aquelas que teñen una influencia no benestar das persoas, que abranguen dende a comercialización de medicamentos ata servizos de profesionais da medicina.

Servizos de saúde e estética	
• Centro de beleza • Centro de fisioterapia • Consulta de podoloxía • Perruquería • Servizos médicos especializados • Servizos persoais da saúde • Servizos persoais da saúde Centro Policlínico Especializado	• Servizos persoais da saúde Clínica odontolóxica • Servizos persoais da saúde Óptica • Servizos persoais da saúde Ortopedia • Servizos persoais da saúde Parafarmacia • Spas • Servizos de prevención de riscos laborais

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Hostelería e turismo
- Imaxe persoal
- Sanidade

SERVIZOS DE TRANSPORTE E REPARACIÓN DE VEHÍCULOS

A área do transporte e a loxística é un dos sectores que experimentou maiores cambios nos últimos tempos, xerando oportunidades para a creación de novos modelos de negocio de pequena dimensión. Na actualidade o transporte debe ir íntimamente ligado á loxística, como medio de optimizar a xestión da cadea de suministro das empresas. As pequenas empresas poden mellor a eficiencia nesta xestión a través dunha redución de costes de transporte e distribución, unha redución de inventarios, estratexias de consolidación de cargas, planificación da demanda, mellor servizo ao cliente,...

Requiren tamén una mención especial os transportes colectivos locais. Este ámbito está relacionado cos novos servizos e formas de organizar o transporte colectivo local e interurbano (microtransportes especializados por temas ou zonas, mellora do acceso a persoas con diversidade funcional e acompañamento a persoas dependentes, mellora da información, conexións intermodais,...) para mellorar a súa calidade e cobertura da necesidade social de mobilidade .

O sector das reparacións, especialmente dende o comezo da crise económica, é tamén unha área de oportunidade para novas empresas.

Servizos de transporte e reparación de vehículos	
• Autoescola • Empresas de mensaxería urbana • Empresas de mudanzas • Empresa de tuning	• Empresas de transporte de mercadorías perigosas • Empresas de transporte de mercadorías por estrada • Taller de reparación de vehículos

As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Formación
- Transporte e mantemento de vehículos

SERVIZOS RELACIONADOS COA IMAXE, COMUNICACIÓN E SON

Os servizos relacionados coa imaxe, a comunicación e o son incúen un amplo abanico de profesión que inclúen tanto a consultoría para o marketing e a comunicación empresarial, os servizos de tradución, os gabinetes de deseño gráfico e as actividades editoriais así como outro tipo de autónomos e pequenas empresas como as axencias de publicidade ou a produción audiovisual, a radio e a televisión.

A introdución das novas tecnoloxías da información nos profesionais da arte e a comunicación é una vía de innovación empresarial que pode dar lugar á creación de novas empresas nesta área.

Servizos relacionados coa imaxe, comunicación e son	
• Artes Escénicas • Axencias de publicidade • Centros de impresión dixital • Estudos de gravación e dobraxe • Estudio de fotografía • Empresa de Xestión Documental • Gabinetes de Comunicación	• Gabinetes de deseño gráfico • Pequena editorial • Producción multimedia • Productora audiovisual de cine, tv e vídeo • Sector audiovisual • Tradutor e intérprete



As familias profesionais que se corresponden con esta actividade son as seguintes:

- Artes e artesanías
- Artes gráficas
- Comercio e marketing
- Imaxe e son
- Informática e comunicacións



3

O PLAN DE EMPRESA

3 O plan de empresa

Unha vez definida e avaliada a idea de negocio e tomada a decisión de crear unha nova empresa, a persoa emprendedora estará no momento de realizar un plan de empresa que supón un esforzo importante debido a que o grao de reflexión e de detalle que o plan ten que ter é moito maior en relación ao traballo desenvolvido para describir a idea de negocio para a nova empresa.

Calquera que queira poñer en marcha un negocio debe reflexionar e valorar meditadamente cada un dos detalles da futura empresa. Esta valoración hai que facela por escrito, materializándoa nun documento que se denomina habitualmente plan de empresa (ou plan de negocio), co fin de desenvolver cuidadosamente tanto os seus contidos como a súa forma, pois, tras utilizarse para mellorar e afondar na idea inicial, o plan de empresa servirá tamén como carta de presentación do emprendedor e do seu proxecto ante investidores, provedores ou clientes.

3.1 Obxectivos do módulo

Co desenvolvemento deste terceiro módulo preténdese:

- Explicar a dobre función que cumpre un plan de empresa para os emprendedores e terceiras persoas como bancos, provedores, potencias clientes,
- Presentar os contidos que tradicionalmente se inclúen nun plan de empresa.
- Que, a través dun plan de empresa, o alumnado sexa quen de avaliar a viabilidade técnica, económica e financeira dunha idea empresarial.
- Introducir ao alumnado a novas metodoloxías que permiten desenvolver e concretar as ideas de negocio e sensibilizalos da necesidade de adaptar o plan de empresa ao seu caso concreto.
- Incitar á reflexión sobre a importancia de concretar os distintos aspectos estratéxicos e tácticos asociados á creación dunha nova empresa.

3.2 A utilidade dun plan de empresa

O **plan de empresa** (tamén denominado plan de viabilidade, plan de negocio, memoria do proxecto...) é un documento que identifica, describe e valora as posibilidades técnicas e económicas do proxecto empresarial. Este documento, imprescindible para a posta en marcha dunha empresa, recolle, ademais, todos os aspectos e elementos necesarios para facer realidade o proxecto.

O plan de empresa é unha ferramenta que permite aos promotores do proxecto, por un lado, analizar e desenvolver unha idea de negocio co obxectivo de levala á práctica, mentres que por outro, permite presentar esta idea a outras persoas e institucións externas á empresa.

Como documento de traballo, nun plan de empresa desenvólvese a idea de negocio que se pretende por en marcha. Así lle é útil ao emprendedor para:

- Reflexionar sobre cada paso que ten que dar para crear o seu negocio, analizar alternativas e estar seguro dos pasos a realizar cando inicie a nova actividade.
- Posuír un medio de control para saber, en cada momento, se se está na dirección correcta.
- Dispoñer dun documento de presentación do proxecto a investidores e entidades financeiras se é necesario financiamento alleo.

Ademais, o plan de empresa fai tamén as seguintes funcións:

- Demostrar a consistencia e coherencia do proxecto.
- Estudar as liñas de actuación futuras da empresa.
- Establecer a unión e a implicación necesarias entre os promotores, no caso de que sexan máis de un.
- Ser o instrumento fundamental para a busca de recursos económicos necesarios para a posta en marcha da empresa.
- Planificar e tomar decisións comparando, unha vez posto en marcha o negocio, a evolución real coas previsións, de tal forma que se poidan analizar as desviacións e, en caso de ser necesario, tomar medidas correctoras a tempo.
- Reflexionar sobre a idea, detectando puntos fortes e febles que nos permitan avaliar a posta en marcha da empresa e o papel e equilibrio entre os socios participantes no proxecto.

En resumo, pódese dicir que os beneficios que achega a elaboración dun plan de empresa son os seguintes:

- **Reducimos a incerteza** inicial do proxecto, xa que o plan esixe buscar datos e información sobre todos aqueles aspectos que van influír no resultado da empresa (ámbito, mercado, ...).
- Coñecemos as **posibilidades** da nosa empresa; é dicir, a viabilidade de que:
- O noso produto ou servizo sexa "fabricado" realmente.



- Sexa aceptado polos posibles clientes.
- O proxecto xere beneficios que permitan a supervivencia e crecemento da empresa.

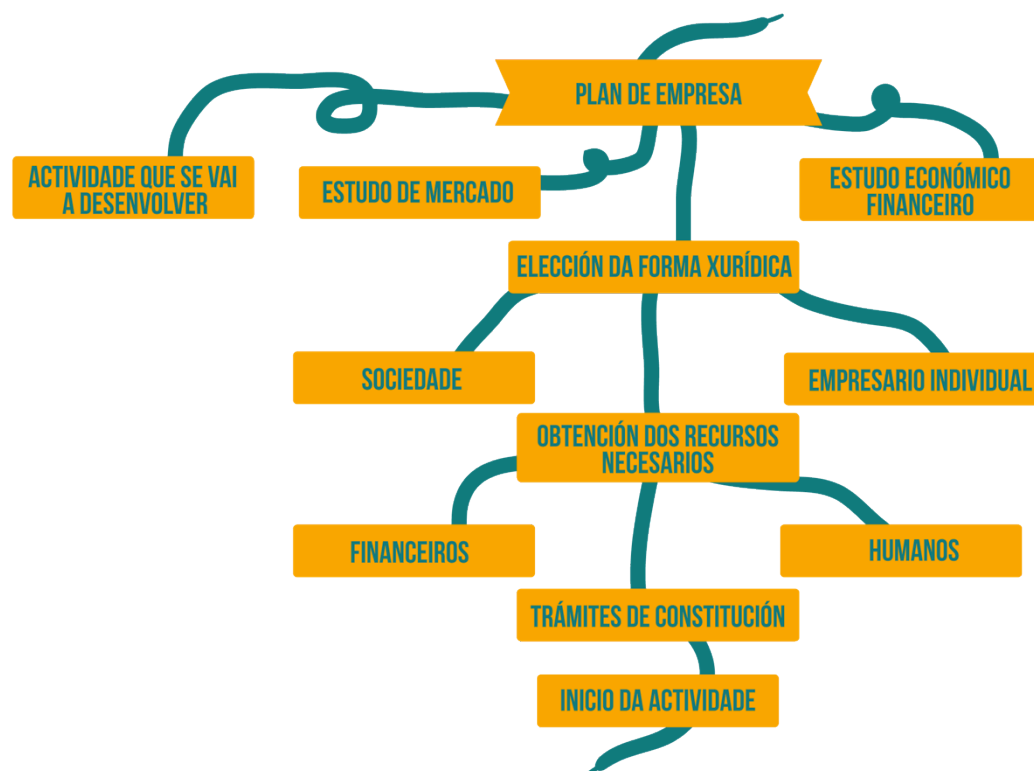
3.3 A estrutura tradicional dun plan de empresa

O contido dun Plan de empresa variará dun proxecto a outro e estará moi relacionado coa actividade a desenvolver, a dimensión do proxecto e o volume do investimento a realizar. Debe ser sintético e claro e non se axusta a ningún modelo estándar.

Non podemos definir un modelo único de plan de empresa, pois cada proxecto ten as súas características propias que o diferencian dos demais. Non obstante, si podemos definir un conxunto de elementos comúns a todos eles aos que debemos facer referencia:

1. **Descrición do negocio.** Visión global do proxecto.
2. **Análise do contorno.** Coñecer a realidade global que rodea o proxecto. Débense analizar, polo menos, os seguintes aspectos:
 - Contorno xeral.
 - Aspectos Económicos.
 - Aspectos Socioculturais.
 - Contorno Político - normativo.
 - Contorno Tecnolóxico.
 - Contorno específico.
 - Clientes potenciais.
 - Provedores posibles.
 - Competidores mais próximos
3. **Análise interna.** Análise de mercado, clientes concretos aos que se vai dirixir, provedores seleccionados,...
4. **Análise DAFO.** Estudo das debilidades, fortalezas en relación ás ameazas e oportunidades que existen no contorno global e no mercado.
5. Definición de **estratexias e obxectivos** para a nova empresa.
6. **Plan de acción.** Detalle das actividades que se deben realizar para acadar os obxectivos marcados:
 - Plan de marketing.
 - Plan de operacións .
 - Plan de recursos humanos.
 - Plan xurídico – fiscal.
 - Plan económico – financeiro que asegure a viabilidade da nova empresa
7. Cronograma ou calendario de actuacións.





Análise do contorno.

Refírese aos factores ou variables aos que se enfronta unha empresa ou organización e que non son do seu control ou dependencia, pero son determinantes sobre o seu desenvolvemento. Dentro destes factores atopamos: a normativa legal, as taxas de xuro, as tendencias demográficas, a inflación e a taxa de cambio, entre outros.

Dentro deste enfoque, as oportunidades enmárcanse ou existen dentro dun ámbito. Frecuentemente, o ámbito exerce un efecto de choque con todos os aspectos que a organización manexa ou manexará.

O plan de negocio debe considerar todos estes elementos. Para iso, é importante que o emprendedor demostre que coñece o ámbito da nova empresa e o xeito en que este facilita ou dificulta a proposta. Os emprendedores deben demostrar que saben que o contorno ao que pertence a empresa cambiará inevitablemente e deben describir os cambios que poderían afectar á compañía.

A clara definición do negocio axudará a saber que vendo, quen é o meu cliente, con quen e como realmente estamos a competir, e quen (por proximidade) son susceptibles de invadir os nosos segmentos, permitíndonos delinear estratexias de actuación intelixentemente fundadas.

Unha análise interna consiste no estudo ou análise dos diferentes factores ou elementos que poidan existir dentro dun proxecto ou empresa, co fin de:

- Avaliar os recursos con que conta unha empresa para, dese modo, coñecer a súa situación e capacidades.

- Detectar fortalezas e debilidades e, dese modo, deseñar estratexias que permitan potenciar ou aproveitar as fortalezas e estratexias que posibiliten neutralizar ou eliminar as debilidades.

A análise interna está composta polo estudo de:

- Promotor ou equipo promotor.

Neste apartado cumprimentaranse os datos básicos dos promotores e da empresa que conforma o proxecto, como experiencia, formación e datos de contacto.

- Idea de negocio.

Neste apartado deberase explicar por que se quere poñer en marcha un proxecto de empresa, realizando unha breve descrición das características xerais do proxecto. Non se trata, polo tanto, de realizar un exame en profundidade deste, senón máis ben de facer unha breve descrición da idea empresarial, así como da súa orixe. É, polo tanto, un breve resumo da evolución do proxecto dende que se orixinou a idea empresarial ata que esta se concreta nun proxecto de empresa.

- Análise de mercado.

Este apartado terá por obxecto estudar a oferta e demanda existente no mercado no que se vai operar, para determinar a posible existencia dunha oportunidade de negocio. É moi importante realizar un enfoque produto / servizo - mercado. Este consiste en chegar á conclusión de que existe un mercado para o produto ou servizo a lanzar e que o devandito mercado se coñece.

As preguntas que debemos formularnos para cumprimentar este apartado son as seguintes:

- ¿Cales son os principais competidores?
- ¿Que cuestións sobre os clientes debo ter en conta?
- A elección dos meus provedores ¿é vital para a miña empresa? ¿Por que?
- ¿Existe algún produto ou servizo que o cliente considere similar ao que nos ofertamos?
- Se o meu proxecto fracasa, ¿de que xeito podo recuperar os investimentos que realicei?
- ¿Canto perdería neste caso?
- ¿Existe algunha persoa ou entidade que poida recomendar os meus produtos ou servizos?
- Negocio.

Neste apartado deberemos definir ou caracterizar que vendo, quen é o meu cliente, con quen e como realmente imos competir, e quen (por proximidade) é susceptible de expulsarnos do mercado. O obxectivo final deste apartado é o de definir a mellor estratexia/s de negocio para a empresa.

As preguntas que debemos formularnos para cumprimentar este apartado son as seguintes:

- ¿Que produtos ou servizos vai vender a miña empresa?
- ¿Cales son os meus clientes? (empresa ou particulares, renda, localización, idade, ...)
- ¿En que me diferencio dos meus competidores?
- Plan de mercadotecnia ou de marketing.



O plan de mercadotecnia ten como obxectivo a fixación das estratexias comerciais que permitan acadar a cifra de facturación que recollerá a análise económico-financeira.

Debe servir para explotar a oportunidade de negocio e as vantaxes competitivas asociadas a esta.

O plan de mercadotecnia estará composto por:

Política de produto ou servizo. Na que se deben de considerar as características, modificacións e complementos que incorporará o produto ou servizo para acadar o nivel de vendas que se estime.

Política de prezos. Os prezos de venda dos produtos ou servizos deben ser fixados correctamente para poder penetrar no mercado e tendo en conta sempre a percepción do cliente en relación o prezo.

Política de distribución. Describe como chegar aos clientes. A canle de distribución óptima (rede de distribución propia o subcontratada) é a que ofrece ao mesmo tempo:

- Que o produto estea dispoñible cando o cliente desexa comprar.
- Que o produto estea dispoñible onde o consumidor desexa comprar.

Política de comunicación. Neste aspecto é preciso considerar, por unha parte, a importancia de definir a imaxe pola que a empresa desexa ser recoñecida. ¿Que é o que desexa facer prevalecer? Pode ser "saber facer" técnico, poden ser as posibilidades de flexibilidade comercial, pode ser a súa capacidade constante de innovación,...

Debe recordarse a este respecto que a primeira imaxe que dá a nova empresa é, a miúdo, a máis duradeira.

Por outra parte hai que analizar os distintos mecanismos que poden ser utilizados para dar a coñecer o produto e o tipo de cliente: oferta directa, teléfono, publicidade por anuncios, correo, radio, televisión ou outros.

- Plan de produción.

Unha vez definidos os produtos ou servizos, hai que describir as etapas, as operacións e os tempos de produción ou da prestación destes.

Nos produtos débese describir todo o proceso de fabricación ou produción, descompoñéndoo nas etapas e operacións que se consideren axeitadas para detallar, indicando as diferentes persoas que interveñen, os procedementos e funcións que realizan. Nos servizos débese indicar, ademais, a relación, operacións e trámites co cliente dentro do proceso de prestación destes.

Na descrición de como se produce o produto ou servizo, débese ter en conta:

- O número de operacións en que se divide o proceso produtivo.
- Onde, cando e como debe efectuarse cada operación determinada.
- O tempo necesario para realizala.
- Os materiais e compoñentes que interveñen nas operacións.
- Plan de recursos humanos.

Neste apartado relaciónanse as características do persoal da empresa. A experiencia e a capacidade e integridade deste é vital para garantir o éxito dun negocio. Para iso, deben

describirse os membros que conforman o equipo directivo, as súas funcións, responsabilidades, forma de retribución e estrutura organizativa necesaria para o novo negocio así como a política de recursos humanos.

As preguntas que debemos formularnos para cumprimentar este apartado son as seguintes:

- ¿Canto persoal necesito?
- ¿Que cualificación debería ter?
- Plan económico – financeiro.

Neste apartado deberase analizar a viabilidade económica e financeira do proxecto de empresa, analizando para iso:

- **Investimento.** Un investimento, dende o punto de vista económico, é un emprego de capital para obter unha ganancia futura e pode ser en inversións a longo prazo ou a curto prazo.
- **Financiamento.** O financiamento consiste en achegar diñeiro e recursos, propios ou alleos, para a adquisición de bens ou servizos.
- **Custos variables.** Son os custos que dependen directamente do nivel de produción. Canto mais produzo e vendo mais custos teño
- **Custos fixos.** Denomínanse así aos gastos que permanecen constantes ou case fixos en diferentes niveis de produción e vendas, dentro de certos límites de capacidade e tempo.
- **Resultado económico.** Consiste en calcular o beneficio ou perda obtido durante un determinado período de tempo.

Autodiagnose.

Cando se remate o plan de empresa, poderemos realizar unha breve autodiagnose para coñecer a posición competitiva do proxecto de empresa. Para iso, valerémonos dunha ferramenta de análise denominada DAFO onde se describirán as "Fortalezas", "Debilidades", "Ameazas" e "Oportunidades" do negocio.



MODELO DE PLAN DE EMPRESA.

A continuación se presenta un modelo de plan de empresa:

1 Equipo promotor
Datos básicos dos promotor/es Nome e apelidos. Domicilio - poboación – código postal. Teléfono - email. Titulación académica. Outros socios.
Experiencia laboral- empresarial
Datos sobre a empresa ¿Cál será o nome da empresa? ¿En que estado se atopa a empresa? ¿Está xa constituída? ¿Está en proxecto? Data estimada de constitución. ¿Cal será a súa forma xurídica?

2 A idea de negocio
Realiza unha concisa descrición sobre en que vai a consistir o proxecto
¿Como che xurdiu a idea de por en marcha o teu negocio?
¿Cales son os obxectivos?
¿Que elementos innovadores achega o teu proxecto con respecto ao existente no mercado?



3 O contorno empresarial
¿En que medida a situación económica do contorno (inflación, tipos de xuro, dificultades para acceder a créditos,...) pode afectar a miña empresa?
¿Cal é a lexislación que afecta a miña empresa?
¿Que tendencias sociais (modas, novos hábitos, ...) poden incidir na idea de negocio?
¿Existe algunha tecnoloxía que a clientela valore ou que me axude a dar un mellor servizo ou que me facilite un proceso produtivo?

4 Análise de mercado
¿Que características ten o sector no que vou desenvolver a miña actividade?
¿Cales son os meus principais competidores?
¿Que cuestións acerca da clientela debo ter en conta?
A elección dos meus provedores ¿é vital para a miña empresa? ¿Por que?
¿Existe algún produto ou servizo que a clientela considere similar ao que eu ofrezco?
Se o meu proxecto fracasa, ¿de que xeito podo recuperar os investimentos que realicei? ¿Canto perdería neste caso?
¿Existe algunha persoa ou entidade que poida recomendar os meus produtos ou servizos?



5 Negocio
¿Que produtos ou servizos vai vender a miña empresa?
¿Que necesidades pretende cubrir o produto/servizo que vou vender?
¿Cales son os meus clientes (empresa ou particulares, renda, localización, idade, ...)?
¿En que me diferencio dos meus competidores?
Información adicional que deixamos atrás falando do negocio da empresa
¿Que aspectos considero clave para que o meu proxecto teña éxito?
¿Que puntos fortes considero que ten o proxecto?

6 Plan de mercadotecnia
¿Como vas fixar o prezo do teu produto / servizo? ¿Cales van ser as formas e o prazo de cobro a clientes/as?
¿Como darás a coñecer o teu produto ou servizo? Xustifica por que
¿Que canle de distribución utilizarás para facer chegar o teu produto / servizo aos teus clientes/as? Xustifica por que



7 Plan de produción
¿Decidiches cal é a mellor localización para a túa empresa? ¿Que criterios seguiches para escoller esta localización?
¿Cales son os pasos que compoñen o proceso de produción que debes seguir para obter o teu produto ou servizo?
A elección dos meus provedores ¿é vital para a miña empresa? ¿Por que?
¿Quen serán os teus provedores? ¿Cales serán as formas e os prazos de pago?
¿Necesito algún tipo de aprovisionamento mínimo de mercadorías, materias primas,...? En caso de resposta afirmativa, indicar cal
¿Que nivel de existencias (stock) é necesario para levar a cabo a produción dos bens/servizos que vendo?

8 Plan de recursos humanos
¿Canto persoal preciso? Salarios
¿Que cualificación debería ter?
¿Que estrutura organizativa vai ter a miña empresa?
¿Que actividades se van externalizar?



9 Plan económico financeiro

- Investimento inicial para a posta en marcha do teu negocio

CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Inmovilizado Inmaterial			
Aplicacións informáticas			
Patentes			
Marcas			
Terreos			
Construcións			
Acondicionamento do local			
Inst. Eléctricas - fontanería			
Maquinaria e Equipos			
Maquinaria			
Ferramentas			
Elementos de transporte interno			
Mobiliario			
Equipos Informáticos			
Elementos de transporte			
Existencias iniciais			
Envases e embalaxes			
Provisión de fondos			
Outros			
TOTAL €			

¿Cómo financiarás ese investimento inicial?

- Previsión de vendas.

	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Produto A/Servizo A			
Produto B/ Servizo B			
Produto C/ Servizo C			
.....			
.....			
.....			

- Custos variables

	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Materia Prima			
Comisións			
Outros			

- Custos fixos

	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Servizos exteriores			
Aluger			
Reparacións			
Servizos Prof. Independentes			
Dietas			
Seguros			
Material Oficina			
Subministracións			
Teléfono			
Publicidade			
Gastos de persoal			
Gastos financeiros			
Comisións			
Xuros de préstamos			
Amortizacións			
Total custos de estrutura €			



MODELO CHECK LIST

O través do seguinte check list poderase comprobar se se cumprimentou toda a información necesaria para completar un plan de empresa.

1. Promotores/as.

Datos persoais dos/as promotores/as dados de alta	
Formación e experiencia profesional	

2. Datos identificativos do proxecto.

Breve descrición da idea empresarial	
Obxectivos básicos	
Factores diferenciadores	
Localización	
Forma xurídica que adoptará	

3. Ánalise do contorno xeral.

Contorno económico	
Contorno sociocultural	
Contorno normativo	
Contorno tecnolóxico	

4. Análise do mercado e negocio.

Análise do sector	
Características técnicas e funcionais	
Factores diferenciadores	
Cliente/a	
Hábitos de compra do/a cliente/a	
Descrición detallada do produto ou servizo	
Necesidades que pretende cubrir	
Factores clave de éxito no sector	
Características do/a cliente/a	
Avaliación do mercado real e potencial	
Competencia	
Identificación dos competidores	

Aspectos vantaxosos do proxecto	
---------------------------------	--

4.1 políticas de marketing.

4.1.1. Prezos.

Criterios de fixación de prezos	
Motivos de elección destes criterios	
Formas e prazos de cobro aos /ás clientes/as	

4.1.2. Distribución.

Canles escollidas para o produto	
Xustificación destas canles	
Custos de utilización destas canles	
Prazos de entrega do produto	

4.1.3. Promoción.

Actividades promocionais que se realizarán	
Xustificación destas actividades	
Custo de realización das actividades	

5. Plan de produción.

Descrición das distintas etapas e operacións	
Aprovisionamentos	
Identificación dos provedores	
Formas e prazos de pago a provedores	
Nivel de existencias necesario	

6. Organización.

Persoal necesario para tarefas	
Organigrama da empresa	
Tarefas ou actividades que se van externalizar	



7. Plan económico e financeiro.

Investimento inicial	
Financiamento inicial	
Previsión de vendas	
Determinación de custos variables	
Determinación doutros custos fixos	
Elaboración de resultados	

3.4 Novas metodoloxías e enfoques de elaboración dun plan de empresa

Ademais da información aportada polo plans de empresa tradicionais, existen moitos outros métodos que lle permiten ao emprendedor reflexionar sobre a súa idea de negocio. Quizáis un dos máis coñecidos sexa o que presentamos a continuación: **o modelo canvas**.

El modelo Canvas (lenzo) consta de diez factores ou elementos de negocio que se relacionan nun mesmo plano co propósito de desenvolver respostas diferenciadoras. Este lenzo consta de factores relacionados ás accións do mercado (mercado, distribución e marca), factores relacionados ás accións e compoñentes internos da empresa (asociados, obxectivos e procesos), a proposta de valor como eixo principal do modelo, os factores económicos (fonte de ingresos e financiamento e recursos) e os factores de iniciación que son o acceso ao negocio desde as necesidades ou oportunidades atopadas para accionar a proposta ou idea de negocio. Esta metodoloxía está especialmente indicada para o deseño e representación de modelos de negocio innovadores.

 SOCIOS CLAVE QUE SON OS NÓSOS SOCIOS CLAVE? QUE SON OS NÓSOS PROVEEDORES CLAVE? QUE RECURSOS CLAVE ESTAMOS ADQUIRINDO DOS NÓSOS SOCIOS CLAVE? QUE ACTIVIDADES FAN OS NÓSOS SOCIOS CLAVE?	 ACTIVIDADES CLAVE QUE ACTIVIDADES CLAVE REQUIRE A NOSA PROPOSTA DE VALOR? AS NÓSAS CANLES? AS NÓSAS RELACIÓNS COS CLIENTES? AS NÓSAS FONTES DE INGRESOS?	 PROPOSTA DE VALOR QUE VALOR ESTAMOS ENTREGANDO AOS CLIENTES? QUE PROBLEMA ESTAMOS AXUDANDO A RESOLVER? QUE NECESIDADE ESTAMOS A SATISFACER? QUE PAQUETES DE PRODUCTOS OU SERVIZOS ESTAMOS OFRECENDO A CADA SEGMENTO DE CLIENTES?	 RELACIÓN CON CLIENTES QUE TIPO DE RELACIÓN ESPERA QUE ESTABLEZCAMOS E MANTEÑAMOS CADA UN DOS NÓSOS SEGMENTOS DE CLIENTES? QUE RELACIÓNS ESTABLECEMOS? COMO SON DE CUSTOSAS? COMO SE INTEGRAN CO RESTO DO NÓS MODELO DE NEGOCIO?	 SEGMENTOS DE CLIENTES PARA QUEN ESTAMOS A CREAR VALOR? QUE SON OS NÓSOS CLIENTES MÁIS IMPORTANTES?
	 RECURSOS CLAVE QUE RECURSOS CLAVE REQUIRE A NOSA PROPOSTA DE VALOR? AS NÓSAS CANLES? AS NÓSAS RELACIÓNS COS CLIENTES? AS NÓSAS FONTES DE INGRESOS?		 CANLES A TRAVÉS DE QUE CANLES QUEREN OS NÓSOS SEGMENTOS DE CLIENTES QUE CHEGUEMOS A ELLES? COMO ESTAMOS CHENADO AHORA A ELLES? COMO ESTÁN INTEGRADAS AS NÓSAS CANLES? CALES FUNCIONAN MELLOR? CALES SON AS MÁIS RENDIBLES? COMO PODEMOS INTEGRALAS NAS RUTINAS DOS NÓSOS CLIENTES?	
 ESTRUTURA DE CUSTOS CALES SON OS CUSTOS MÁIS IMPORTANTES NOS NÓSOS MODELOS DE NEGOCIO? QUE RECURSOS CLAVE SON OS MÁIS CUSTOSOS? QUE ACTIVIDADES CLAVE SON AS MÁIS CUSTOSAS?			 ESTRUTURA DE INGRESOS CANTO ESTÁN DISPOSTOS A PAGAR OS NÓSOS CLIENTES? ACTUALMENTE, POR QUE SE PAGA? COMO ESTÁN PAGANDO? COMO PREFIREN PAGAR?	

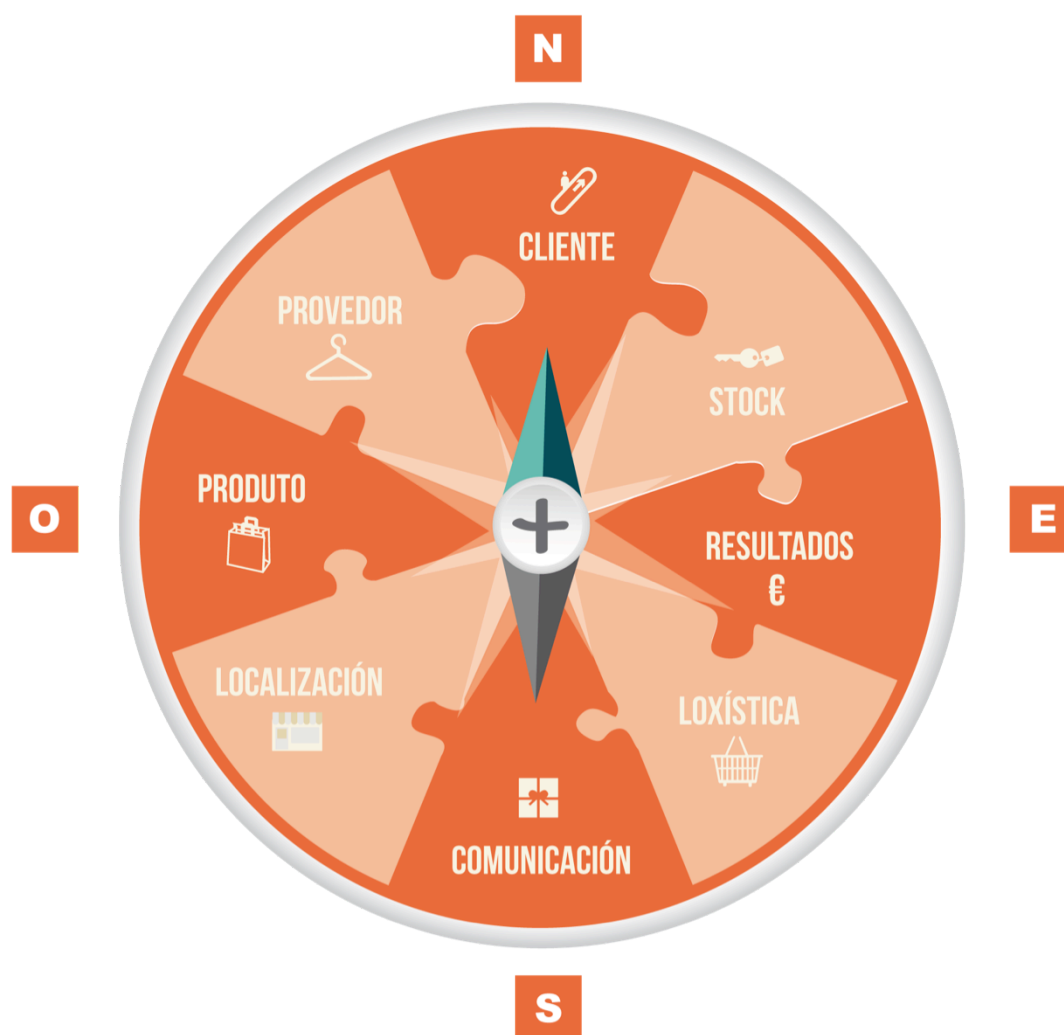


3.4.1 Un exemplo para empresas do comercio minorista

O modelo canvas ou modelo do lenzo pode aplicarse a empresas que levan a cabo todo tipo de actividades. Con todo, existen tamén modelos deseñados especificamente para un sector de actividade concreto. A modo de exemplo, nas próximas páxinas defínese un modelo cuxo obxectivo é definir e avaliar o modelo de negocio dunha empresa do sector do comercio minorista.

O método Lenzo Comercio é unha ferramenta que ten como obxectivo axudar a definir o modelo de comercio máis eficiente, a través do desenvolvemento dunha serie de factores que son claves para o éxito de calquera actividade comercial.

Lenzo Comercio represéntase como un compás, na que cada un dos puntos cardinais, Norte, Sur, Este e Oeste, está representado polos catro factores que son claves para o éxito futuro de calquera actividade empresarial.



NORTE: CLIENTE. A xeito de estrela polar que debe "guiar" o noso modelo de negocio.

SUR: COMUNICACIÓN. No outro extremo do compás estaría a comunicación, elemento esencial para poder captar e establecer relacións estables cos nosos clientes.

OESTE: PRODUTO. As necesidades dos nosos clientes serán cubertas co/os produto/s e servizo/s que teñamos previsto ofertarlles.

ESTE: RESULTADO. O éxito final de calquera actividade empresarial vai depender do beneficio que finalmente se logre no desenvolvemento do noso negocio.

Para que o noso compás e, polo tanto, o noso modelo estean completos será necesario definir o resto de puntos cardinais (Noroeste, Sueste, Nordés e Sueste) que se corresponderán con outros catro factores que son estratéxicos no éxito do noso comercio, tendo presente que o cliente debe ser a "estrela polar" que condicione ao resto.

NORDÉS: PROVEDOR. Para que o Oeste ("produto") sexa posible é indispensable contar con provedor/es que o subministren.

SUESTE: LOCALIZACIÓN. Para que o principal aliado do noso Sur ("comunicación") sexa o máis efectivo posible será necesario contar cunha boa localización.

NORDÉS: STOCK. O nivel de almacenaxe do/s noso/s produto/s deberá vir determinado polos gustos/preferencias do noso Norte ("cliente").

SUESTE: LOXÍSTICA. O método de compra/distribución do noso cliente deberá vir determinado pola súa eficiencia en custos.

Para facilitar a definición de cada un destes 8 factores nun modelo de comercio, podémonos formular as seguintes cuestións:

Cliente.

- ¿Quen é o noso cliente "obxectivo"? ¿Por que?
- ¿Existen no meu contorno contorno un número suficiente de clientes obxectivo?
- ¿Que necesidades estamos a satisfacer?
- ¿Que valor entregamos ao noso cliente?

Stock.

- ¿Cal vai ser a nosa política de stocks?
- ¿É eficiente? ¿Por que?
- ¿Cal vai ser o seu custo?

Resultado.

- ¿Que prezo están dispostos a pagar os nosos clientes? ¿Cal é o seu custo?
- ¿Como preferirían pagar? ¿Cal é o custo de cada forma de pagamento?
- ¿Como contribúe cada tipo de produto aos ingresos totais?
- ¿Cal é a marxe que deixa cada produto?
- ¿Que outros ingresos/custos temos independentemente da venda / compra de produtos?

Loxística.

- ¿A través de que canles queren os nosos clientes / provedores que contactemos con eles?



- ¿Que canles funcionan mellor?
- ¿Cales son máis eficientes en custos?

Comunicación.

- ¿Que canles de comunicación vou utilizar cos meus clientes?
- ¿Que actividades de promoción presenciais e en liña teño previsto realizar?
- ¿Cal vai ser a miña política de atención ao cliente?
- ¿Como vai ser a imaxe do meu establecemento?
- ¿Como vou presentar os meus produtos?
- ¿Cal vai ser o meu custo en comunicación?

Localización.

- ¿Cal é a mellor localización para o modelo de comercio que desexo por en marcha?
- ¿A miña localización vai ser en liña, off line ou ambas as dúas?
- ¿Como inflúe a miña competencia á hora de seleccionar unha determinada localización?

Produto.

- ¿Que produto/s vou vender no meu establecemento?
- ¿Por que elixín vender ese tipo de produto/s?
- ¿Que servizo/s postvenda vou ofertar?
- ¿Que custos están asociados á súa conservación?

Provedores.

- ¿Con que provedores vou traballar e por que?
- ¿Que valor achega a elección dun determinado tipo de provedor/es ao meu negocio?

Unha vez definidos estes 8 factores de éxito, analizarase como o proxecto pode innovar, diferenciarse, crecer e mellorar a súa rendibilidade a través de cada un deles.

Factores	Innovar	Diferenciarse	Crecer	+ Rendibilidade
CLIENTE	A elección dun determinado tipo de consumidor ao que a nosa competencia non se dirixe de xeito específico.	A elección dun determinado tipo de consumidor similar ao da nosa competencia, aínda que se dirixe de xeito específico, non o fai do mesmo modo.	Hai clientes que nos dan unha maior rendibilidade por euro investido en comparación con outros por marxe dos produtos, recorrencia nas compras ou dedicación dunha menor necesidade de recursos.	Se podemos incrementar a nosa cota de mercado a través da venda de produtos complementarios ou de replicar o meu negocio noutros lugares.
COMUNICACIÓN	A elección dun determinado tipo de política de comunicación que non utiliza a nosa competencia.	A elección dun determinado tipo de política de comunicación que, aínda que similar á da nosa competencia, se realiza de distinto modo.	A utilización de novas canles de venda, como a venda en liña ou o aproveitamento da nosa "imaxe de marca" para a apertura de novos establecementos poden favorecer a nosa política de crecemento futura.	Cada euro investido en comunicación debe ter como obxectivos, por un lado, o de captar novos clientes e, por outro, reter e fidelizar os que xa se teñen.
PRODUTO	Entendemos como a innovación en produto/s a oferta dun determinado artigo/s distinto ao dos nosos competidores.	A oferta dun artigo/s que, aínda que similar á da nosa competencia, presenta unha serie de características que o fai distinto dos que oferta a nosa competencia.	O nivel de demanda dun determinado produto/s pode facilitarnos o proceso de expansión do noso negocio.	Cada produto ten unha marxe comercial distinta e, polo tanto, unha rendibilidade distinta por euro investido.
RESULTADO	A elección dun determinado tipo de política de cobros - pagos que non utiliza a nosa competencia.	A elección dunha determinada política de cobros - pagos que, aínda que similar á da nosa competencia, se realiza de distinto modo.	A maiores beneficios, máis doado será acometer un proceso de expansión.	A porcentaxe de beneficio obtido por cada euro investido.
PROVEDORES	A compra a un tipo de provedores (fabricantes, distribuidores, liquidacións, provedores estranxeiros,) ou o establecemento de novas relacións comerciais distintas ás da nosa competencia.	A elección dun determinado tipo de subministrador ou unhas condicións con estes que, aínda que similares ás da nosa competencia, presentan unha serie de características que os fan diferentes dos que ofertan os demais.	As condicións que os nosos provedores nos ofrezan poden variar de forma positiva co volume de vendas, polo que "crecer" pode supoñer ampliar as nosas marxes.	As relacións cos nosos provedores van condicionar os custos do noso establecemento e, polo tanto, a rendibilidade futura deste.
LOCALIZACIÓN	A elección dun determinado tipo de política en relación con este	A elección dunha determinada situación que, aínda que similar á da	Situar o meu comercio nun determinado lugar pode axudarnos a	A elección dunha determinada localización repercute



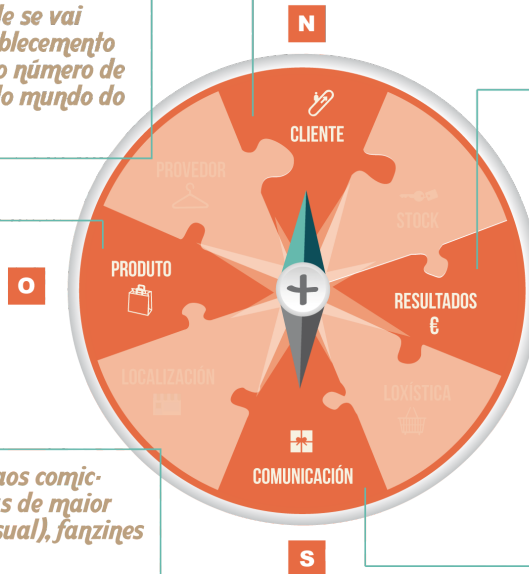
Factores	Innovar	Diferenciarse	Crece	+ Rendibilidade
	aspecto que non utiliza a nosa competencia.	nosa competencia, se realiza de distinto modo.	adquirir unha determinada imaxe de "marca" que pode facilitar a expansión do noso negocio.	directamente sobre o nivel de vendas e, polo tanto, no resultado e na rendibilidade do comercio.
STOCK	A elección dun determinado tipo de política de existencias que a nosa competencia non utiliza.	A elección dun determinado nivel de mercadorías almacenadas que, aínda que similar ao da nosa competencia, se realiza de distinto modo.	O feito de que contar cun determinado "stock común" para diferentes establecementos reduza o noso custo de almacenamento favorece o noso crecemento.	O grao de intensidade da rotación dos produtos que se ofertan ten asociado unha serie de custos (almacenaxe, transporte, ...) que van influír na rendibilidade comercial de cada artigo vendido.
LOXÍSTICA	A elección dun determinado tipo de política loxística que non utiliza a nosa competencia.	A elección dun determinado tipo de política nesta materia que, aínda que similar ao da nosa competencia, se realiza de distinto modo.	A apertura de novos establecementos pode reducir os custos loxísticos por unidade de produto.	Mídese como a eficiencia na compra, distribución e venda do noso produto.

A continuación, para facilitar a comprensión de ambos os dous modelos, presentamos un exemplo práctico da súa cumprimentación a través de Comic Box un proxecto ficticio de tenda de cómics.

MÉTODO LENZO COMERCIO

Lenzo comercio para o negocio box cómics

- Todas as idades
- Fánáticos dalgunha persoaaxe ou serie
- Na cidade onde se vai localizar o establecemento existe un amplo número de consumidores do mundo do cómic

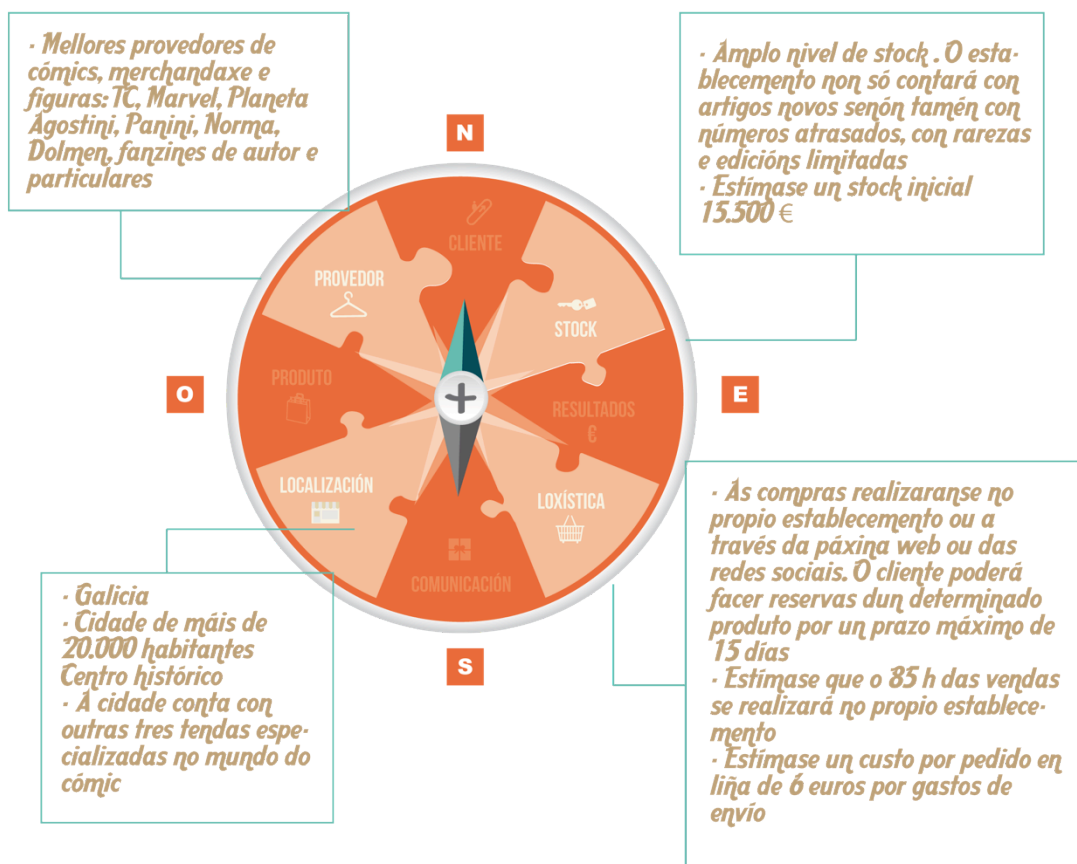


- Cadernos (o equivalente aos comic-books americanos), revistas de maior formato (periodicidade mensual), fanzines de autor
- Merchandaxe
- Figuras de superheroes
- Tense previsto realizar talleres de cosplay (talleres para facer traxes de superheroes)
- Expertos no mundo do cómic, ofrécense asesoramento

- Investimentos por importe de 30.000 € (adecuación do local e compra de cómics)
- Segundo profesionais do sector, a marxe sobre vendas de cómics sitúase arredor do 36,33 h (descontando IVE)
- A marxe aplicada a figuras e artigos de merchandaxe é dun 50 h
- Os prezos dos cómics oscilarán entre os 4 € e 25 € dependendo do seu tipo. Os prezos das revistas oscilarán entre os 15 € e os 40 €. Os prezos das figuras e artigos de merchandaxe oscilarán entre os 3 € e os 100 €. Os talleres de cosplay cobraránse a 60 €/mes por alumno.
- As compras pagaránse ao contado
- Estímase que un 50 h das vendas serán cadernos (a quinta parte estímase na venda de rarezas ou produtos descatologados), un 25 h revistas e un 25 h artigos de merchandaxe e figuras

- Páxina web: con reseñas, axenda de actividades. Enviarase un boletín informativo con todas as novidades en tenda. O obxectivo final é crear unha comunidade arredor do mundo do cómic
- O cliente contará en todo momento cun asesor experto no mundo do cómic
- O establecemento caracterízase por unha decoración e unha presentación do produto moi coidada vinculada ao mundo do cómic. O establecemento estará dividido en dúas categorías: manga e superheroes
- Realizarase unha tarxeta de fidelización por compras
- Estímase os custos anuais en comunicación en 2500 €





	INNOVACIÓN	DIFERENCIACIÓN	CRECIMENTO	RENDIBILIDADE
CLIENTE 	Clientes aos que lles gustaría ter a vestimenta dalgún dos seus personaxes favoritos	Tenda dirixida a fánaticos do cómic que valoren o servizo de asesoramento	A través da web e das redes sociais intentarase acadar un maior volume de mercado	Cliente disposto a pagar un maior prezo por determinados números de cómics decatalogados e rarezas
STOCK 	Única tenda con amplo stock da cidade en cómics descatalogados ou rarezas	Alto volume de stock	Contar cun alto volume de stock pode facilitar a apertura dunha nova tenda noutra cidade	En caso de abrir unha nova tenda poderíanse compartir os custos de almacenaxe
RESULTADO €	Non se contará cunha política innovadora neste atributo	Realizaranse políticas de fidelización que consistan en descontos nas compras	A apertura dunha nova tenda noutra cidade pode mellorar o resultado económico do negocio	A venda de determinadas rarezas e a realización de talleres pode incrementar a rendibilidade media das vendas
LOXÍSTICA 	A única tenda da cidade que comprará cómics en liña	Non se contará cunha política de diferenciación neste atributo	A apertura dun novo establecemento comercial pode reducir os custos loxísticos	Para as vendas en liña chegouse a un acordo en exclusiva para unha tenda de mensaxería que reduce o custo de transporte
COMUNICACIÓN 	Promoción a través de novas actividades como o cosplay	Persoal experto e unha imaxe coidada do establecemento	Intentarase crear unha imaxe de marca de "expertos no mundo de cómic" para facilitar o crecemento	Investirase en crear unha comunidade do mundo do cómic da cidade co obxectivo de reducir os custos futuros de comunicación
LOCALIZACIÓN 	Non se contará con una política innovadora neste atributo	A única tenda de cómics do centro histórico da cidade	En caso de que se cumpran as previsións de vendas estimadas tense pensado abrir outra tenda na outra gran cidade de Galicia	O local é propiedade dos promotores
PRODUTO 	Imos ser a única tenda da cidade que compre cómics de segunda man. Compatibilizarase a actividade de venda de cómics coa realización de talleres de cosplay	Contar cunha ampla gama, maior que a dos nosos competidores da cidade	A venda de rarezas e produtos descatalogados que non venden os competidores localizados na cidade pode facilitar o noso crecemento	Compatibilízanse produtos de maior rotación con produtos de maior marxe
PROVEDORES 	Compra a particulares	Especializados en editoriais de manga e superheroes	Non se contará cunha política de crecemento neste atributo	Determinadas compras de rarezas a particulares



MÉTODO CANVAS

Canvas para o negocio box comics

 SOCIOS CLAVE EDITORIAIS AUTORES COLECCIONISTAS REVENDEDORES AUTOEDITORES	 ACTIVIDADES CLAVE LOCALIZACIÓN EDICIÓNS LIMITADAS E RAREZAS CREACIÓN DE COMUNIDADE APOIO Á AUTOEDICIÓN MANTENIMENTO DE STOCK IMPORTACIÓN MERCHANDISING VENTA RETALLISTA A TRAVÉS DE INTERNET  RECURSOS CLAVE PERSOAL COÑECEDOR MUNDO DO CÓMIC AMPLO STOCK FONDO CATÁLOGO	 PROPOSTA DE VALOR ALTO STOCK EN TENDA MOSTRA FÍSICA DO PRODUTO DISPOÑIBILIDADE DE MERCHANDISING INTERNACIONAL VENTA RETALLISTA A TRAVÉS DE INTERNET APOIO Á AUTOEDICIÓN HORARIO ESTENDIDO ACTUALIZACIÓN DIARIA DE NOVIDADES VÍA REDES SOCIAIS	 RELACIÓN CON CLIENTES PRESCRICIÓN LOCALIZACIÓN DE ARTIGOS SINGULARES  CANLES TENDA/TABLÓN DE INTERCAMBIO REDES SOCIAIS CONVENCÍONS	 SEGMENTOS DE CLIENTES AFECCIONADOS AO CÓMIC EN XERAL COLECCIONISTAS AFECCIONADOS AO MERCHANDISING
 ESTRUTURA DE CUSTOS COMPRA DE CÓMICS COMPRA DE MERCHANDISING GASTOS DE PERSOAL GASTOS DE ESTRUTURA DE TENDA		 ESTRUTURA DE INGRESOS VENDA DE COMICS VENDA DE MERCHANDISING		

3.5 Ficha de traballo 4: O plan de empresa

¿Que información se recolle nun plan de empresa?

¿Que valor/es engadido introducen as novas propostas de plan de empresa?

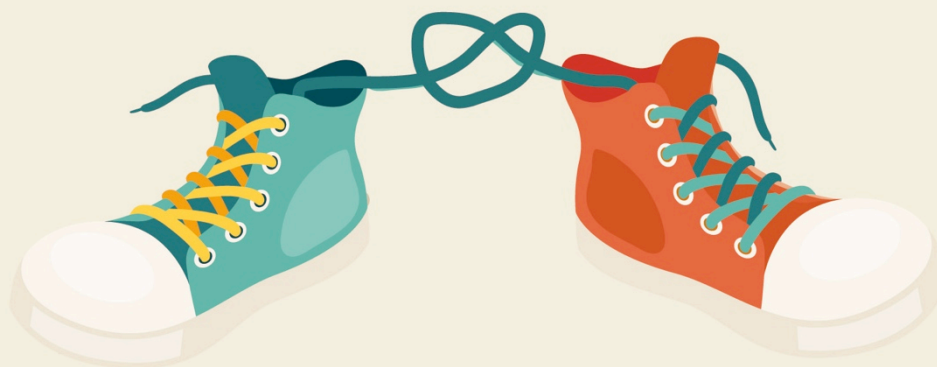
Realiza o teu propio plan de empresa utilizando o modelo presentado neste apartado



Unha vez finalizado o plan de empresa, aplica o modelo Cannvas ou Compass o teu proxecto de empresa

Qué diferenzas atopaches na utilización do modelo de plan de empresa tradicional sobre os novos modelos Cannvas ou Compass

LEGALIDADE E FISCALIDADE DA EMPRESA



4 Legalidade e fiscalidade da empresa

Coa estratexia a seguir definida no plan de empresa, o seguinte paso que os emprendedores deben dar é elixir a forma xurídica que adoptará o seu proxecto empresarial, de maneira que se adecúe do mellor xeito posible ás características da actividade da nova empresa e á capacidade de xestión e ao risco asumible polos promotores do proxecto.

Ademais, é hora de comezar a pensar noutros aspectos legais e fiscais para a posta en marcha da empresa, e de estar ao corrente de todas as xestións administrativas que, unha vez constituída a empresa, deberanse levar a cabo de forma periódica ao longo da vida da mesma para garantir o correcto desenvolvemento da súa actividade.

4.1 Obxectivos do módulo

Os obxectivos deste cuarto módulo son:

- Presentar as principais formas xurídicas para o emprendemento e indicar as súas principais vantaxes e inconvenientes.
- Facer reflexionar ao alumnado sobre os distintos aspectos a considerar á hora de tomar a decisión da forma xurídica da empresa.
- Detallar o conxunto de trámites administrativos necesarios para a posta en marcha dunha empresa.
- Explicar as distintas obrigacións fiscais, contables e laborais coas que a nova empresa terá que cumprir durante o seu funcionamento.
- Concienciar ao alumnado da importancia dunha xestión adecuada dos trámites administrativos, fiscais e legais que toda empresa debe realizar no seu día a día, así como do impacto da forma xurídica que adopta a empresa na rendibilidade desta e a responsabilidade patrimonial do emprendedor.

4.2 As formas xurídicas

Un dos aspectos a considerar na posta en marcha dunha nova empresa é baixo que forma xurídica imos operar. É importante dedicar tempo a esta decisión, para elixir aquela opción que mellor se adapte ao noso proxecto.

Cada empresa ten, pola súa actividade, unhas necesidades concretas, polo que é difícil establecer uns criterios xerais aplicables a calquera actividade emprendedora para tomar a decisión de que forma xurídica adoptar. Porén, si podemos citar certos aspectos que convén ter en conta no momento de tomar esta decisión:

- **Tipo de actividade** que imos exercer: a actividade que vai a desenvolver a empresa pode condicionar a elección da súa forma xurídica.
- **Número de promotores**: o número de persoas que interveñen no lanzamento dunha nova empresa tamén pode condicionar a elección. Por exemplo, de ser varios os promotores do proxecto é aconsellable constituír unha comunidade de bens o unha sociedade, se ben non se pode esquecer que tanto as sociedades anónimas como as de responsabilidade limitada poden ser unipersonais.
- **Responsabilidade dos promotores**: este é un aspecto importante a ter en conta, posto que, en función das responsabilidades que o promotor ou promotores estean dispostos a asumir no desenvolvemento do proxecto empresarial, optarán por unha ou outra forma xurídica. A responsabilidade pode estar limitada ao capital aportado (como nas sociedades anónimas e nas de responsabilidade limitada) ou ser ilimitada, afectando tanto ao patrimonio mercantil como ao civil (como é o caso da figura do empresario individual, da sociedade colectiva, etc.).
- **Necesidades económicas do proxecto**: a dimensión económica do proxecto que se vai a levar a cabo inflúe nesta elección, tendo en conta, ademais, que para constituír determinadas sociedades esíxese un capital mínimo.
- **Aspectos fiscais**: os resultados previstos no exercicio da actividade empresarial e a contribución fiscal que polos mesmos se terá que efectuar é un aspecto importante a ter en conta á hora de realizar a elección. Por isto, haberá que estudar polo miúdo os custos fiscais que a empresa terá que soportar, tendo en conta que as sociedades tributan a través do Imposto sobre sociedades, as comunidades de bens a través do Imposto sobre a renda das persoas físicas de cada un dos seus comeneiros integrantes, e que os empresarios individuais o fan tamén a través do Imposto sobre a renda das persoas físicas, no que o tipo impositivo vai elevándose a medida que se van incrementando os beneficios.

Na lexilación española existen multitude de formas xurídicas baixo as que un emprendedor pode exercer a súa actividade. Con todo, as máis habituais durante as fases iniciais dun proxecto empresarial son as sete que se presentan na seguinte táboa:



Forma xurídica	Nº socios	Capital	Responsabilidade
Empresario individual	1	Non existe mínimo legal	O socio responsabilízase con todos os seus bens
Comunidade de bens	Mínimo 2	Non existe mínimo legal	Os socios responsabilízanse con todos os seus bens das súas actuacións empresariais
Sociedade de responsabilidade limitada (S.L.)	Mínimo 1 Máximo 50	Mínimo 3.000 euros	Limitada ao capital aportado na sociedade
Sociedade anónima (S.A.)	Mínimo 1	Mínimo 60.000 euros	Limitada ao capital aportado na sociedade
Sociedade de responsabilidade limitada laboral (S.L.L.)	Mínimo 3	Mínimo 3.000 euros	Limitada ao capital aportado na sociedade
Sociedade anónima laboral (S.A.L.)	Mínimo 3	Mínimo 60.000 euros	Limitada ao capital aportado na sociedade
Sociedade cooperativa (S. Coop.)	Cooperativas 1º grao: Mínimo 3 Cooperativas 2º grao: mínimo 2 cooperativas	Non existe mínimo legal	Limitada ao capital aportado na sociedade

Como se pode apreciar na táboa, a diferenza fundamental entre as sociedades e as formas sen personalidade xurídica é a limitación da responsabilidade patrimonial ao capital aportado á sociedade. Dentro das sociedades, as limitadas son as que requiren unha menor aportación inicial de capital, mentres que as sociedades anónimas requiren contías máis elevadas. As sociedades cooperativas, pola contra, son a única destas formas con personalidade xurídica propia que non require un investimento inicial mínimo.

Nas páxinas que seguen móstrase unha breve explicación de todas estas formas xurídicas, indicando posibles vantaxes e inconvenientes que cada opción pode supoñer. Para ampliar a información sobre cada unha das modalidades en concreto, pódese consultar a páxina web do Ministerio de Industria Energía y Turismo www.ipyme.org.

4.2.1 Empresario Individual

Un empresario individual ou autónomo é unha persoa física que realiza de maneira habitual, persoal, directa, por conta propia e fóra do ámbito da dirección e organización doutra persoa,

unha actividade económica ou profesional a título lucrativo, dando ou non ocupación a traballadores por conta allea (empregados).



Vantaxes	Inconvenientes
Simplicidade na tramitación. É a forma que menos xestións e trámites require para a realización da actividade, posto que non é necesario realizar ningún trámite de adquisición da personalidade xurídica. Pode resultar máis económico que as sociedades, xa que non crea persoa xurídica distinta á do propio empresario. É unha forma empresarial idónea para o funcionamento de empresas de moi reducido tamaño.	A responsabilidade do empresario é ilimitada; deberá responder con todo o seu patrimonio polas débedas xeradas na súa actividade empresarial. O titular da empresa debe facer fronte en solitario aos gastos e aos investimentos, así como á xestión e administración. Se o seu volume de beneficio é importante, pode estar sometido a tipos impositivos elevados xa que a persoa física tributa por tipos crecentes canto maior é o seu volume de renda, mentres que as sociedades de reducida dimensión (menos de 8 millóns de € de cifra de negocios) tributan a un tipo do 25% sobre os primeiros 120.202,41 € de beneficios.

4.2.2 Comunidade de Bens

Unha comunidade de bens é un contrato polo cal a propiedade dunha cousa ou dun dereito pertence proindiviso a varias persoas. A comunidade de bens non ten, por tanto, personalidade xurídica propia.

Vantaxes	Inconvenientes
Simplicidade e rapidez na súa constitución. Para exercer a actividade precisa soamente da existencia dun contrato privado no que se detalle a natureza das achegas e a porcentaxe de participación que cada comuneiro ten nas perdas e ganancias da comunidade de bens. Non se esixe unha achega mínima de capital. Poden aportarse soamente bens, pero non pode aportarse soamente diñeiro ou traballo. Reparto das cargas fiscais entre os comuneiros.	Inseguridade xurídica ao non existir unha Lei específica que as regule. Responsabilidade ilimitada de cada un dos comuneiros.

4.2.3 Sociedade de Responsabilidade Limitada (S.L.)

Unha sociedade limitada (SL) é unha sociedade de carácter mercantil cuxo capital social está dividido en participacións iguais, indivisibles e acumulables e na que os socios non adquiren responsabilidade persoal polas deudas sociais, senón que responden só co capital aportado á sociedade.

Vantaxes	Inconvenientes
Responsabilidade limitada dos socios. Órganos de xestión sinxelos. Ideal para sociedades pequenas cun baixo número de socios e pouco investimento. Responsabilidade fronte a acredores limitada ao capital social e aos bens a nome da empresa. Simplicidade nos trámites burocráticos, tanto para a súa constitución como para o seu mantemento, cunha xestión simplificada en comparación coa da S.A. Custos de constitución reducidos; ao redor de 600 €, non tendo en conta capital e S.S. Capital social mínimo esixido relativamente baixo, 3.001 €. Pode ser unipersoal.	Desembolso total do capital social. Límites á transmisibilidade das participacións. A súa venda queda regulada nos estatutos da sociedade e na Lei, e teñen prioridade na compra o resto dos socios. Poucas posibilidades de captación de capital alleo. É habitual que para obter financiamento as entidades bancarias requiran garantías persoais aos socios.

4.2.4 Sociedade Anónima (S.A.)

Unha Sociedade Anónima (S.A.) é unha sociedade de carácter mercantil na que o capital social, dividido en accións, está integrado polas aportacións dos socios, quen non responden persoalmente das débedas sociais.

Vantaxes	Inconvenientes
Responsabilidade fronte aos acredores limitada ao capital social e bens a nome da empresa. Libre transmisión das accións. Facilita a incorporación dun amplo número de socios investidores. Ideal para grandes sociedades con moitos accionistas, onde os pequenos accionistas varían de forma habitual.	O requirimento mínimo de capital social é moi elevado. Custos de constitución elevados. A organización e xestión administrativa da sociedade é complexa, tanto nos trámites de constitución coma no funcionamento diario. Esixe un maior rigor formal na organización.

4.2.5 Sociedade de Responsabilidade Limitada Laboral (S.L.L.)

As Sociedades de Responsabilidade Limitada Laboral (S.L.L.) son sociedades de responsabilidade limitada nas que a maioría do capital social é propiedade dos traballadores que prestan nelas servizos retribuídos de forma persoal e directa, e que teñen unha relación laboral por tempo indefinido coa sociedade.



Vantaxes	Inconvenientes
Carácter social, empresa propiedade dos traballadores. Responsabilidade fronte aos acredores limitada ao capital social e aos bens a nome da empresa. Beneficios fiscais na constitución (exención do 99% no ITPAJD). Vantaxes na obtención de axudas e subvencións (capitalización por desemprego, incentivos ao investimento). Existe dereito a desemprego se se cotiza no Réxime Xeral da Seguridade Social. Autofinanciamento en caso de beneficios: Fondo especial de reserva.	Mínimo 3 socios, 2 deles traballadores. Menor axilidade na toma de decisións en caso de funcionamento asambleario. Maior complexidade administrativa no proceso de constitución, ao existir rexistros específicos para este tipo de sociedades.

4.2.6 Sociedade Anónima Laboral (S.A.L.)

As Sociedades Anónimas Laborales son sociedades anónimas nas que a maioría do capital social é propiedade dos traballadores que prestan nelas servizos retribuídos de forma persoal e directa, e que teñen unha relación laboral por tempo indefinido coa sociedade.

As súas vantaxes e inconvenientes son os mesmos que para as S.L.L.

4.2.7 Sociedade Cooperativa (S. Coop.)

Unha sociedade cooperativa é unha sociedade constituída por persoas que se asocian, en réxime de libre adhesión e baixa voluntaria, para realizar actividades empresariais, encamiñadas a satisfacer as súas necesidades e aspiracións económicas e sociais, e que funcionan con estrutura e funcionamento democrático.

Vantaxes	Inconvenientes
Carácter social, empresa propiedade dos traballadores en condicións de igualdade. Organización participativa e democrática. Responsabilidade fronte aos acredores limitada ao capital social e bens a nome da empresa. Beneficios fiscais na constitución (exención do ITPAJD e bonificación do 95% no IAE) e na tributación por beneficios. Vantaxes na obtención de axudas e subvencións (capitalización por desemprego, incentivos ao investimento). Existe dereito a desemprego se se cotiza no Réxime Xeral da Seguridade Social. Autofinanciamento en caso de beneficios: fondos de reserva obrigatoria e de educación e promoción.	Mínimo 3 socios traballadores. Menor axilidade na toma de decisións en caso de funcionamento asambleario. Maior complexidade administrativa no proceso de constitución.

4.3 Axenda para a posta en marcha dunha empresa

Á hora de pór en marcha unha empresa é necesario levar a cabo previamente unha serie de trámites para constituíla legalmente como tal. A Secretaría Xeral de Industria e da Pequena e Mediana Empresa, dependente do Ministerio de Industria, Enerxía e Turismo do goberno español, indica na páxina web www.ipyme.org os principais trámites administrativos a realizar para comezar o exercicio da actividade empresarial.

Estes trámites son os seguintes:

	Trámite	Lugar onde tramitar
1	Alta no Censo de Empresarios	Axencia tributaria (AEAT)
2	Imposto sobre Actividades Económicas	
3	Afiliación e número da Seguridade Social	Tesourería Territorial da Seguridade Social
4	Alta no Réxime da Seguridade Social	
5	Inscripción da empresa	
6	Alta no imposto sobre bens inmoables	Concello
7	Licenza de actividade	
8	Alta dos contratos de traballo	Servizo Público de Emprego Estatal (SEPE)
9	Comunicación de apertura do centro de traballo	Consellería de Traballo e Benestar da Xunta de Galicia
10	Adquisición e legalización do libro de visitas	Inspección Provincial de Traballo
11	Obtención do calendario laboral	
12	Inscripción no Rexistro da Propiedade Inmobiliaria	Rexistro da Propiedade Inmobiliaria
13	Inscripción no Rexistro Industrial	Rexistro Industrial
14	Rexistro de ficheiros de carácter persoal	Axencia Española de Protección de Datos (AEPD)
15	Rexistro de signos distintivos	Oficina Española de Patentes e Marcas

Nas páxinas que seguen descríbense estes trámites, precisando, se é o caso, a documentación requirida para realizalos, así como outras informacións de interese para o seu cumprimento.



4.3.1 Alta no Censo de Empresarios

Alta no Censo de Empresarios
Descrición
Declaración censal de comezo, modificación ou cesamento de actividade que han de presentar a efectos fiscais os empresarios individuais, os profesionais e as sociedades.
Documentación
Primeira Copia de Escritura no caso das sociedades. Número de Identificación Fiscal, N.I.F. (salvo que se solicite nesta declaración). Impreso 036 (para sociedades) ou 037 (empresario individual).
Lugar
Administración ou Delegación da Axencia Tributaria correspondente ao domicilio fiscal.

4.3.2 Imposto sobre actividades económicas

Imposto sobre actividades económicas	
Descrición	
É un tributo derivado do exercicio, no territorio nacional, de actividades empresariais, profesionais ou artísticas, realícense ou non en local determinado e atópense ou non especificadas nas tarifas do imposto.	
Documentación	
Impreso oficial para cuota municipal modelo 840. Impreso 036/037 de alta no Censo. NIF da empresa.	
Exencións	
Están exentos deste imposto: Desde o 1 de xaneiro de 2003 as empresas cuxa cifra de negocios do exercicio anterior sexa inferior a 1.000.000 de euros, de acordo co art. 35.4 da Lei 58/2003. As empresas de nova creación, durante os dous primeiros exercicios. Nestes casos, a información censal correspondente aos elementos tributarios que grava este imposto achégase na Declaración Censal (modelo 036/037).	
Lugar	
A solicitude de alta no imposto ha de efectuarse na Administración da Axencia Tributaria correspondente ao domicilio da actividade. A liquidación e recadación levaranse a cabo no concello. Algúns concellos e deputacións teñen a competencia no trámite de alta deste imposto.	



4.3.3 Afiliación e número da Seguridade Social

Afiliación e número da Seguridade Social	
Descrición	
A afiliación é un acto administrativo mediante o cal a Tesouraría Xeral da Seguridade Social recoñece a condición de incluída no Sistema de Seguridade Social á persoa física que por primeira vez realiza unha actividade determinante da súa inclusión no ámbito de aplicación do mesmo.	
Afiliación – características	
É obrigatoria para as persoas incluídas no Sistema a efectos de dereitos e obrigacións na súa modalidade contributiva. É única e xeral para todos os rexímenes do Sistema. Esténdese a toda a vida das persoas comprendidas no Sistema. É exclusiva. A solicitude de Afiliación formúlase no modelo TA.1 "Solicitude de Afiliación/Número de Seguridade Social".	
Formas de promover a afiliación	
A instancia do empresario. Os empresarios están obrigados a solicitar a afiliación ao Sistema da Seguridade Social de quen non estando afiliados ingresen ao seu servizo. A instancia do traballador. Os traballadores por conta propia ou asimilados que inicien a súa actividade como tales e non se atopen xa afiliados, estarán obrigados a solicitar a afiliación. De igual forma os traballadores por conta allea ou asimilados cuxo empresario non cumpra coa obrigación que se impón no apartado anterior, poderán solicitar a súa afiliación ao Sistema. De oficio. A afiliación poderá efectuarse de oficio polas Direccións Provinciais da Tesouraría Xeral da Seguridade Social ou Administracións da mesma cando como consecuencia da actuación da Inspección de Traballo e Seguridade Social, dos datos obrantes nas entidades xestoras ou por calquera outro procedemento, compróbase o incumprimento da obrigación de solicitar a afiliación por parte dos traballadores ou empresarios aos que incumba esta obrigación.	
Lugar	
A solicitude de afiliación (modelo TA.1) dirixirase á Dirección Provincial da Tesouraría Xeral da Seguridade Social ou Administración da mesma provincia en que estea domiciliada a empresa en que presta servizos o traballador por conta allea ou asimilado ou na que radique o establecemento do traballador autónomo.	
Número da Seguridade Social	
A Tesouraría Xeral da Seguridade Social asignará un Número de Seguridade Social a cada cidadán para a identificación do mesmo nas súas relacións coa mesma. Así mesmo asignarase aos beneficiarios de pensións ou outras prestacións do Sistema. A solicitude de Número de Seguridade Social formúlase no modelo TA.1 "Solicitude de Afiliación/Número de Seguridade Social".	
Características	
É obrigatorio para todo cidadán con carácter previo á solicitude de afiliación e alta nalgún réxime de Seguridade Social. É obrigatorio cando se trate de beneficiarios de pensións ou outras prestacións do Sistema.	

Se fará constar en Resolución da Tesouraría Xeral da Seguridade Social na que figurarán o seu nome e apelidos e o D.N.I. ou N.I.E.

Para os afiliados coincide co seu propio número de afiliación.

Observacións

As solicitudes de afiliación deben formularse con carácter previo ao comezo da prestación de servizos do traballador por conta allea ou da actividade do traballador por conta propia.

Sistema RED

É un servizo que ofrece a TGSS a empresas, agrupacións de empresas e profesionais, cuxa misión é permitir o intercambio de información e documentos entre ambas as entidades (TGSS e usuarios) a través de Internet.

Os ámbitos de actuación que abarca este servizo, son os seguintes:

- Cotización: presentación de documentos das series TC2 (Relación nominal de traballadores), tramitación de saldos acredores, e ingreso das cotas mediante domiciliación en conta ou pago electrónico.
- Afiliación: altas, baixas, variacións de datos de traballadores, así como consultas e petición de informes relativas a traballadores e empresas.
- Tramitación dos partes de alta e baixa médica de AT e EP, así como os partes de confirmación, ao Instituto Nacional da Seguridade tanto derivados de continxencias comúns como de continxencias profesionais.



4.3.4 Alta no Réxime da Seguridade Social

Alta no Réxime da Seguridade Social
Réxime Especial de traballadores autónomos
Aos efectos deste Réxime Especial, entenderase como traballador por conta propia ou autónomo, aquel que realiza de forma habitual, persoal e directa unha actividade económica a título lucrativo, sen suxeición por ela a contrato de traballo e aínda que utilice o servizo remunerado doutras persoas, sexa ou non titular de empresa individual ou familiar.
Réxime Xeral
A obrigación de cotizar nace desde o comezo da prestación do traballo e non se interrompe mentres dura a relación laboral entre o empresario e o traballador. Mesmo subsiste nas situacións de incapacidade temporal, risco durante o embarazo, risco durante a lactación natural, goce dos períodos de descanso por maternidade e paternidade, ou períodos de proba do traballador. A obrigación de cotizar termina ao finalizar a prestación de traballo, sempre que se presente o parte de baixa do traballador dentro dos seis días naturais seguintes. Se a baixa do traballador preséntase despois deses seis días de prazo, a obrigación de cotizar continúa ata o día en que a Tesouraría Xeral da Seguridade Social coñeza o cesamento no traballo, salvo que os interesados proben que devandito cesamento se produciu con anterioridade.

4.3.5 Inscripción da empresa

Inscripción da empresa
Descrición A inscrición é o acto administrativo polo que a Tesouraría Xeral da Seguridade Social asigna ao empresario un número para a súa identificación e control das súas obrigacións no respectivo Réxime do Sistema da Seguridade Social. Devandito número é considerado como primeiro e principal Código de Conta de Cotización. A solicitude realizarase no modelo TA.6 Ao Código de Conta de Cotización Principal vincularanse todos aqueloutros que poidan asignárselle a un empresario. É importante sinalar que o empresario debe solicitar un Código de Conta de Cotización (modelo TA.7) en cada unha das provincias onde exerza actividade, así como en determinados supostos en que sexa necesario identificar colectivos de traballadores con peculiaridades de cotización.
Documentación <u>Empresario individual:</u> - Modelo oficial de solicitude. - Documento identificativo do titular da empresa, empresario individual ou titular do fogar familiar. - Documento emitido polo Ministerio de Economía e Facenda asignando o Número de Identificación Fiscal no que conste a Actividade Económica da Empresa (non se require este documento para o Réxime Especial de Empregados do Fogar). <u>Empresario colectivo e Sociedades Españolas:</u> - Modelo oficial de solicitude. - Documento identificativo do titular da empresa, empresario individual ou titular do fogar familiar. - Documento emitido polo Ministerio de Economía e Facenda asignando o Número de Identificación Fiscal no que conste a Actividade Económica da Empresa (non se require este documento para o Réxime Especial de Empregados do Fogar). - Escritura de Constitución debidamente rexistrada ou certificado do Rexistro correspondente (Libro de Actas no caso de comunidades de propietarios). - Fotocopia do DNI ou NIE de quen firma a solicitude de inscrición. Documento que acredite os poderes do firmante, se non están especificados na escritura. <u>Empresario colectivo e sociedades estranxeiras:</u> - Se establecen centro de traballo en España: - Os documentos indicados no parágrafo anterior nos casos de sucursais e empresas que trasladan o seu domicilio a España. - Si non establecen centro de traballo en España: - Os documentos 1, 2 e 3 indicados con carácter xeral e fotocopia das escrituras de constitución da empresa estranxeira co certificado de estar inscrita no rexistro correspondente ou o equivalente esixido pola súa lexislación para empresas da Unión Europea. - Os documentos 1, 2 e 3 indicados con carácter xeral e certificado expedido polo cónsul español da súa autorización e constitución legal no seu país (no caso de terceiros países). - Nomeamento ou poder de representación dun representante legal con domicilio en España.
Lugar Na Administración da Tesouraría Xeral da Seguridade Social máis próxima ao seu domicilio.



4.3.6 Licenza de actividade

Licenza de actividade
Descrición Un dos trámites necesarios para iniciar a actividade da empresa é a solicitude das licenzas pertinentes en función do tipo de actividade da empresa. Estas solicitudes deberanse realizar no concello do municipio no cal a empresa exercerá a súa actividade. Entre os tipos de licenzas máis habituais atópanse: Licenza de Actividades e instalacións e obras. Para o inicio de actividade nun determinado local (ben sexa este un local comercial, un almacén, unha oficina, unha vivenda, etc.) será necesaria a obtención da correspondente licenza urbanística municipal, aprobada polo concello onde se sitúe o establecemento. Licenza de Funcionamento. A licenza de funcionamento ten por obxecto autorizar a posta en uso dos edificios, locais ou instalacións, previa constatación de que foron efectuados de conformidade ás condicións da licenza de actividades e instalacións e de que se atopan debidamente terminados e aptos, segundo as condicións urbanísticas, ambientais e de seguridade do seu destino específico. Está suxeito a licenza de funcionamento o exercicio de toda actividade considerada como cualificada e a posta en marcha de toda instalación, para a que se outorgou licenza.
Lugar Estas solicitudes deberanse realizar no concello do municipio no cal a empresa exercerá a súa actividade.
Procedementos Para solicitar devanditas licenzas existen distintos procedementos: Procedemento Ordinario. Tramítanse por este procedemento as solicitudes de licenza que requiran proxecto técnico para executar as obras necesarias para a implantación ou modificación da actividade. Segundo o tipo de proxecto técnico, o procedemento ordinario poderá ser común - se necesita proxecto de obras de edificación - ou abreviado. Implantación ou Modificación de Actividades (IMA). Fundamentalmente tramítanse por este procedemento as solicitudes de licenza para actividades que requiran algún documento técnico esixido pola normativa sectorial ou están incluídas no Catálogo da Lei de Espectáculos Públicos e Actividades Recreativas ou teñen algún tipo de impacto ambiental. Comunicación Previa. Tramítanse mediante comunicación previa as solicitudes de licenza para actividades que non requiran ningún documento técnico esixido pola normativa sectorial e realícense obras de pequena entidade. Declaración Responsable. Mediante un documento subscrito polo titular da actividade, este manifesta, baixo a súa responsabilidade que cumpre cos requisitos urbanísticos e sectoriais esixidos pola normativa vixente para implantar, modificar ou exercer a actividade, que dispón da documentación que así o acredita e que se compromete a manter o seu cumprimento durante o tempo en que exerce a súa actividade.

4.3.7 Alta dos contratos de traballo

Alta dos contratos de traballo	
Descrición	
	Este trámite consiste en realizar a legalización ou alta dos contratos de traballo dos traballadores por conta allea.
Lugar	
	No Servizo Público de Emprego Estatal (SEPE).
Prazo	
	Este é un trámite obrigatorio que ten que realizar a empresa nun prazo non superior a 10 días desde a firma do contrato.

Procedemento online.

O SEPE pon a disposición do empresario unha web na que é posible realizar dita comunicación, Contrat@.

Previamente o empresario ou o seu representante (normalmente unha xestoría) deberán ser autorizados polo servizo público de emprego autónómico.



4.3.8 Comunicación de apertura do centro de traballo

Comunicación de apertura do centro de traballo
Descrición
Constituída a Sociedade ou decidida polo empresario a iniciación da súa actividade, deberase proceder á comunicación de apertura do centro de traballo, a efectos do control das condicións de Seguridade e Saúde Laboral.
Documentación
Formulario oficial que se facilita na Dirección Provincial do Ministerio de Emprego e Seguridade Social ou na Consellería correspondente da Comunidade Autónoma.
Lugar
Dirección Provincial do Ministerio de Emprego e Seguridade Social, para Ceuta e Melilla, ou a unidade correspondente da Comunidade Autónoma.
Observacións
A Declaración de Apertura debe efectuarse polo representante legal da Sociedade ou empresario individual.
Outros trámites
A realizar na Dirección Provincial de Emprego e Seguridade Social. Adquisición e selado dos seguintes documentos: Libro de visitas. Calendario laboral elaborado pola empresa, que deberá colocarse en lugar visible do centro de traballo.
Prazo
A comunicación efectuarase dentro do trinta días seguintes á apertura dun centro de traballo ou continuación da actividade despois de efectuar alteracións, ampliacións ou transformacións de importancia.

4.3.9 Adquisición e legalización do libro de visitas

Adquisición e legalización do libro de visitas
Descrición
As empresas, ocupen ou non traballadores por conta allea, están obrigadas a ter en cada centro de traballo un Libro de Visitas a disposición dos funcionarios do Corpo Nacional de Inspección do Traballo.
Documentación
Establécese, con carácter obrigatorio, o modelo oficial do Libro de Visitas da Inspección de Traballo. Á presentación do Libro de Visitas para o seu dilixenciamento na oficina da Inspección Provincial de Traballo acompañarase, debidamente cumprimentada a Ficha de Empresa.
Marco legal
Resolución do 11 de abril de 2006, da Inspección de Traballo e Seguridade Social, sobre o Libro de Visitas da Inspección de Traballo e Seguridade Social. BOE núm. 93 do sábado 19 de abril de 2006. Corrección de erros na resolución do 11 de abril de 2006, da Inspección de Traballo e Seguridade Social, sobre o Libro de Visitas da Inspección de Traballo e Seguridade Social. BOE núm. 99 do 26 de abril.
Prazo
Os empresarios conservarán os Libros de Visitas a disposición da Inspección de Traballo durante un prazo mínimo de cinco anos a partir da data da última dilixencia, unha vez esgotado o mesmo. A carencia do Libro de visitas, a súa non presentación aos funcionarios do Corpo ou a non conservación do mesmo durante o prazo sinalado, será considerado como infracción.
Procedemento
Cada un dos Libros de Visitas haberá de ser dilixenciado na primeira folla polo Xefe da Inspección Provincial de Traballo, que certificará a habilitación do Libro, recolléndose ademais datos da Empresa. Será así mesmo selado o Libro en todos os seus folios. As dilixencias que practiquen os Inspectores de Traballo do resultado das visitas realizadas estenderanse simultaneamente por duplicado, quedando a copia en poder do Inspector actuante para a súa constancia e arquivo nas oficinas da Inspección Provincial de Traballo respectiva. Cando for preciso dilixenciar un novo Libro de Visitas, por esgotarse o anterior ou por deterioración notable do mesmo, deberá presentarse simultaneamente este último para acreditar os devanditos extremos, facéndose constar a oportuna referencia no novo Libro. Nos casos de perda do Libro de Visitas deberá comunicarse expresamente tal circunstancia á Inspección Provincial de Traballo e proveerse dun novo no prazo máximo de quince días.

Libro de Visitas electrónico.

Todas aquelas empresas e traballadores autónomos que deban dispor nos seus centros de traballo do Libro de Visitas da ITSS, poderán solicitar a substitución da devandita obrigación polo alta na aplicación informática do Libro de Visitas electrónico (LVe). Para obter a autorización, as empresas e traballadores autónomos deberán acreditar que cada centro de traballo, no que se substitúa o Libro convencional, conta con polo menos un computador persoal con dispositivo de lector de cartóns intelixentes con acceso habilitado, a través de internet, á Aplicación do LVe.



- Resolución do 25 de novembro de 2008, da Inspección de Traballo e Seguridade Social, sobre o Libro de Visitas electrónico da Inspección de Traballo e Seguridade Social.
- Corrección de erros na Resolución do 25 de novembro de 2008, da Inspección de Traballo e Seguridade Social, sobre o Libro de Visitas electrónico da Inspección de Traballo e Seguridade Social.



4.3.10 Inscripción no Rexistro da Propiedade Inmobiliaria

Inscripción no Rexistro da Propiedade Inmobiliaria
Descrición
Inscripción ou anotación dos actos e contratos relativos ao dominio e demais dereitos reais sobre bens inmobles. Este rexistro pode efectualo o que adquira un inmueble, transmítalo, teña interese en aseguralo, ou quen ostente a representación de calquera deles.
Documentación
Escritura Pública de compra – venda. Xustificante de pago do Imposto sobre Transmisións Patrimoniais e Actos Xurídicos Documentados. Pago do arbitrio sobre o incremento do valor dos terreos.
Lugar
Rexistro da Propiedade en cuxa circunscrición radica o inmueble.
Observacións
A Persoa Física ou Xurídica que decida adquirir un inmueble, pode comprobar a titularidade do mesmo ou a existencia de cargas -hipoteca ou anotacións de embargo- que o graven, solicitando unha certificación de dominio e cargas, mediante instancia dirixida ao Rexistrador da Propiedade Inmobiliaria. O valor da inscrición é declarativo da propiedade, xa que a adquisición da mesma obtense polo outorgamento da Escritura Pública de compra - venda.



4.3.11 Inscripción no Rexistro Industrial

Inscripción no Rexistro Industrial
Descrición Inscripción do establecemento no Rexistro Industrial e autorización da posta en marcha da actividade industrial. Hase de inscribir no Rexistro Industrial: - Unha nova industria. - Ampliación ou modificación da industria inscrita. - Traslado da industria. - Cambio de titularidade. - Cambio de actividade. - Cese non estacional ou baixa definitiva. - Substitución de maquinaria ou calquera outra modificación dos datos que figuren no Rexistro Industrial, ao obxecto do cumprimento polas industrias dos requisitos técnicos e prescricións regulamentarias que correspondan, para que poida entrar en funcionamento.
Documentación Formulario de solicitude por duplicado. D.N.I. ou N.I.E. do empresario individual ou Escritura de Constitución no caso de sociedades. Fotocopia do Imposto de Actividades Económicas. Proxecto de instalacións firmado por un técnico competente, visado no Colexio Oficial que corresponda. No suposto de que non sexa necesaria a presentación do proxecto, aportarase escrito expresando as características das instalacións. Boletín de Instalacións eléctricas firmado polo Instalador autorizado. Proxecto económico – industrial. Xustificación de condicións hixiénico - sanitarias.
Observacións A solicitude de inscrición ha de formulala o empresario individual ou o representante legal da Sociedade.

4.3.12 Rexistro de ficheiros de carácter persoal

Rexistro de ficheiros de carácter persoal
Descrición
A Axencia Española de Protección de Datos (AEPD), é a encargada de velar polo cumprimento da lexislación sobre protección de datos e controlar a súa aplicación, en especial no relativo aos dereitos de información, acceso, rectificación, oposición e cancelación de datos. A Lei Orgánica de Protección de Datos (LOPD) establece as obrigacións que os responsables dos ficheiros ou tratamentos e os encargados dos tratamentos, tanto de organismos públicos como privados, han de cumprir para garantir o dereito á protección dos datos de carácter persoal. Cando o emprendedor vaia a crear a súa empresa, se esta vai xestionar datos de carácter persoal, deberá ter en conta as obrigacións da LOPD, xa que o emprendedor será o responsable dos ficheiros, e por tanto caerán sobre el, ditas as obrigacións. Unha das obrigacións do responsable dos ficheiros será inscribir devanditos ficheiros de carácter persoal no Rexistro Xeral de Protección de Datos.
Lugar
Axencia Española de Protección de datos Este trámite pódese realizar tamén: por medio da sede electrónica da AEPD http://sedeagpd.gob.es/sede-electronica-web/. a través de CIRCE, sendo un dos pasos que o sistema pode realizar a instancia do empresario.



4.3.13 Rexistro de signos distintivos

Rexistro de signos distintivos
Descrición Ter rexistrada unha denominación social no Rexistro Mercantil non supón que o nome estea protexido xuridicamente como marca, debido a que son dous rexistros independentes. Se desexa ter protección xurídica da súa marca ou nome comercial, é necesario rexistrala na Oficina Española de Patentes e Marcas.
Duración da protección A duración da protección conferida polos Signos Distintivos (Marcas ou Nomes Comerciais) é de dez anos a partir da data do depósito da solicitude e poden ser renovados indefinidamente. Para o mantemento en vigor dos Signos Distintivos é preciso o pago de taxas (as marcas en procedemento transitorio teñen un réxime diferente que é preciso consultar).
Lugar Oficina Española de Patentes e Marcas (*OEPM) Paseo da Castellana, 75. 28046 Madrid Os trámites de solicitude de Marca ou Nome Comercial pódense realizar tamén: por medio da sede electrónica da OEPM https://sede.oepm.gob.es/eSede/es/index.html. a través de CIRCE, sendo a solicitude de reserva de Marca ou Nome Comercial un dos pasos que o sistema pode iniciar a instancia do empresario.

¿Que é unha Marca?

- Unha Marca é un título que concede o dereito exclusivo á utilización dun signo para a identificación dun produto ou un servizo no mercado.
- Poden ser Marcas as palabras ou combinacións de palabras, imaxes, figuras, símbolos, gráficos, letras, cifras, formas tridimensionais (envoltorios, envases, formas do produto ou a súa representación).

¿Que é un Nome Comercial?

Un Nome Comercial é un título que concede o dereito exclusivo á utilización de calquera signo ou denominación como identificador dunha empresa no tráfico mercantil. Os nomes comerciais, como títulos de propiedade industrial, son independentes dos nomes das sociedades inscritos nos Rexistros Mercantís.

4.4 Axenda unha vez creada a empresa

Unha vez que temos recorrido o duro camiño de crear unha empresa, temos que seguir traballando para viabilizala e tamén temos que velar polo cumprimento das nosas obrigas fiscais, que se describirán de forma resumida a continuación.

A modo de exemplo, e para ilustrar as obrigas fiscais, analizaremos o caso de cando imos exercer unha actividade profesional independente, xa que hai que ter en conta unha serie de obrigas. As primordiais a ter en conta serían:

4.4.1 Darse de alta como autónomo na Seguridade Social (S.S.)

Esta tarefa é imprescindible para ter cobertura sanitaria, desemprego, enfermidade, etc.

A cota mínima a pagar no 2014 é de **260,96 €/mes**, que equivale a unha base de cotización de 875,70 €. Esta será a base pola que estaremos a cotizar e sobre a que se calculará o importe para o desemprego e baixa por enfermidade.

Nestes momentos de crises e para incentivar a que emprendedores se animen a montar a súa propia empresa, aprobouse a Lei de Emprendedores tanto a nivel do Estado como de Galicia. Isto leva entre outras unha serie de bonificacións:

- **Tarifa Plana.** Bonificación da cota a pagar, que vai desde os primeiros 6 meses

//53,07€///, ata os 18 meses //183,55€///.

Do mes 19 ao 30. Para os menores de 30 anos e as mulleres menores de 25 anos mantense a cota en 183,28 €.

- **Pago único ou Capitalización do Desemprego.** Permite cobrar nun so pago todo ou parte da prestación de desemprego, sempre e cando se cumpran uns requisitos.

4.4.2 Se contratamos a alguén

Primeiro temos que ter claro o perfil da persoa que necesitamos: idade, funcións, tempo, tipo de contrato, etc. É dicir, terá que ter as capacidades que en apartados anteriores mencionabamos como clave para o éxito empresarial e que ben o emprendedor ou o seu equipo de colaboradores ten que ter.

Hai que dar á persoa ou persoas de alta na S.S. no réxime xeral. Isto supón un gasto a maiores para o emprendedor ou empresario. Terá que pagar o salario ao traballador e a S.S. á administración que adoita ser un 33% do soldo que recibirá a persoa que contratemos e que paga a empresa aparte.

A nómina está formada por tres apartados: Salario bruto pactado ao cal hai que descontarlle a % de IRPF e a % do que achega o traballador á S.S. Ao traballador págaselle a diferenza.

Cada mes, á S.S. temos que pagarlle a cota empresarial, que é unha % que se calcula sobre o salario Bruto do traballador.

O Custo real da persoa contratada = Salario bruto + S.S. a cargo da empresa (33% aproximadamente).



4.4.3 Liquidación de impostos

Cada trimestre debemos presentar na facenda pública un resumo das nosas operacións:

Imposto do IVA

As vendas que facemos relacionadas co noso negocio, temos que engadirlle un imposto. O IVE REPERCUTIDO que actualmente é do 21%.

As compras e gastos que temos no noso negocio, levan engadido un imposto. O IVE SOPORTADO.

Por regra xeral e cada trimestre debemos declarar á AEAT (facenda estatal), a diferenza entre o IVE REPERCUTIDO E O IVE SOPORTADO.

Se as vendas son maiores que os gastos temos que dar a diferenza á AEAT.

Se os gastos son maiores que os ingresos, a diferenza devólvennola ou a compensamos no seguinte trimestre.

RECARGA DE EQUIVALENCIA. Afecta a comerciantes polo miúdo. Neste caso non teñen que facer declaración trimestral de IVE porque ademais do IVE anterior hai que sumarlle outra % adicional.

Imposto do I.R.P.F.

Hai que presentar obrigatoriamente cada trimestre 2 declaracións por este concepto:

- I.R.P.F. polas retencións que lles descontamos ao persoal na súa nómina. Ese diñeiro que lles descontamos na nómina temos que ingresalo na AEAT. Son pagos a conta do IRPF do persoal contratado.
- IRPF polas retencións relacionadas coa actividade empresarial. É unha % que se aplica á diferenza entre as vendas ou ingresos – as compras e gastos do propio negocio.

4.5 Ficha de traballo 5: Legalidade e fiscalidade na empresa

¿En que casos é necesario un número mínimo de socios para constituír unha sociedade?

¿Cales son as formas xurídicas que esixen un capital mínimo para a constitución da empresa?

¿Que responsabilidades asume un empresario individual? ¿Que responsabilidade asumen os administradores dunha sociedade mercantil?



¿Que trámites teño que realizar para darme de alta como traballador autónomo?

¿Cales son os impostos que ten que pagar unha empresa unha vez creada?



5

FINANCIAMENTO, RECURSOS E LIÑAS DE
AXUDA PARA A CREACIÓN DE EMPRESAS

5 Financiamento, recursos e liñas de axuda para a creación de empresas

Xeralmente, para acadar o nivel de fondos necesarios para crear a empresa e poder facer realidade o proxecto emprendedor tras todo o traballo de preparación que abordamos nos módulos anteriores, os emprendedores precisan dun complemento externo aos seus fondos. Se ben os bancos son o primeiro lugar ao que se adoita acudir na busca de financiamento, na actualidade existen outras formas de captación de fondos para empresas de nova creación que todo emprendedor debería coñecer e valorar.

Unha vez que a empresa comeza a desenvolver a súa actividade, en función do modelo de negocio elixido, aparecerán unhas determinadas necesidades de financiamento, as cales poden cubrirse a través dunha ampla gama de recursos ofrecidos polas entidades bancarias. Pero as posibilidades de financiamento non acaban nos bancos e entidades financeiras, xa que existen outras posibilidades, como as Sociedades de Garantía Recíproca, os *Business Angels* ou o *Crowdfunding*. Ao longo do presente capítulo, revisaremos estas e outras alternativas de financiamento.

Por último, é vital coñecer as axudas e subvencións que os organismos públicos prestan ás empresas recentemente creadas para poder incrementar a competitividade da empresa ou acelerar o seu crecemento.

5.1 Obxectivos do módulo

Co desenvolvemento deste quinto módulo preténdese:

- Explicar as distintas alternativas de captación de fondos que existen no mercado para lograr o financiamento necesario para a creación dunha nova empresa.
- Presentar ao alumnado as figuras de financiamento da activade empresarial máis comúns.
- Detallar as axudas públicas existentes na nosa comunidade para as empresas de nova creación.
- Concienciar ao alumnado da importancia dunha xestión adecuada da dimensión financeira das empresas.
- Que o alumnado entenda como aplicar toda a preparación previa do proxecto e do plan de empresa á hora de vender a idea de empresa ante potenciais investidores.

5.2 Como financiar o proxecto empresarial

No momento de buscar os fondos para poñer en marcha o negocio, os emprendedores teñen como a opción máis tradicional acadar financiamento en forma de débeda, a través dos bancos ou de sociedades que garantía recíproca que lles proporcionen un aval para acadar dita débeda. Alternativamente poden optar por incorporar socios dos que obter recursos, ben entidades de capital risco (*venture capital*) ou inversores privados (*business angels*). Ademais, nos últimos anos xurdiron as plataformas de *crowdfunding* como unha nova forma de obter financiamento para os proxectos emprendedores e empresariais.

5.2.1 Financiamento bancário

A banca tradicional permite acadar fondos que, posteriormente, nun período determinado lle deben ser devoltos, máis os xuros correspondentes. Os xuros varían segundo o importe que se solicite, o prazo de devolución, o risco do proxecto, o destino que se lle vaia a dar, así como outras características do proxecto emprendedor.

Existes dúas grandes tipoloxías de financiamento bancario, o crédito e o préstamo:

- O **crédito** bancario é un contrato mediante o que a entidade financeira obrígase a facilitar ao cliente un importe ata un límite determinado e a un prazo prefixado. Xeralmente a esta modalidade se lle denomina “póliza de crédito”.
- O **préstamo** é un contrato mediante o que a entidade financeira entrega ao emprendedor ou empresario un capital determinado. O emprendedor obrígase a devolver a cantidade prestada en distintos prazos, máis os xuros devengados polo uso do capital.

Existe unha categoría de préstamos denominada **préstamo participativo** que está especialmente orientado ao financiamento de proxectos emprendedores. Este produto financeiro vencella as súas condicións ao desenvolvemento futuro do negocio financiado. As tres características fundamentais do préstamo participativo son:

- A propia actividade da sociedade garante a devolución do préstamo, xa que adoita concederse sen avais nin garantías.
- A sociedade só ten a obriga de pagar a cota do préstamo nos exercicios nos que obteña un beneficio neto ou fluxo de caixa positivo.
- Os xuros a pagar poden ser un tipo fixo sobre a cantidade prestada ou unha porcentaxe dos beneficios obtidos.

Desconto comercial.

O **desconto comercial** é un instrumento financeiro mediante o que a entidade bancaria adquire unha letra de cambio do seu librador ou ben unha factura que emitimos a un dos nosos clientes. O banco percibe un xuro por anticiparnos o importe da letra ou factura, que non poderá cobrar ata a súa data de vencemento ou de cobro.



É unha operación bancaria típica, para o **financiamento do circulante** (venta de operacións a crédito ou facturas de cobro aprazado). O obxectivo do desconto comercial é anticipar o prezo das operacións de compravenda ou prestación de servizos.

É unha operación típica da banca, para **financiamento do circulante** (venta de operacións a crédito ou facturas de cobro aprazadas). O obxecto do desconto comercial é mobilizar o cobro do prezo das operacións de compravenda ou prestación de servizos.

Documentos descontables: letras, cheques, pagarés, certificados, contratos, pólizas, recibos, facturas e outros.

Factoring.

O **factoring** é unha operación que consiste na cesión en firme (desconto) de crédito comercial a curto prazo. As operacións deste tipo son realizadas por entidades financeiras especializadas denominadas **factor**.

Servizos que ofrecen:

- Financiamento de facturas ou créditos.
- Control de riscos.
- Control e cobro das facturas, sen gasto adicional.
- Investigación do risco de impago dos clientes.
- Contabilidade das vendas.
- Operacións domésticas ou de comercio exterior.

Cadro comparativo das diferentes alternativas	
Pólizas de crédito	• Cobro de xuros por vencido (ao final do período contratado) e sobre o importe efectivamente disposto. • Fixación dos xuros a partir do euribor + unha % en función do risco da operación. • Evita descubertos (números vermellos) na conta. • Prazo de financiamento (habitualmente) menos de un ano. • Acceso difícil ao crédito bancario. • Alternativa ao financiamento de operacións comerciais de anticipo de facturas pendentes de cobro (desconto). • Amortización ou devolución da débeda ao vencemento ou finalización do período de disposición do capital.
Desconto comercial	• Cobro de xuros por anticipado no momento no que se descuentan o título e se dan o capital. • Xuros + comisións pola xestión. • Acceso fácil ao crédito bancario. • Custo elevado para efectos de pequena contía.

Factoring	• Prazo máximo 180 días habitualmente. • Cobro de xuros por anticipado. • Xuros fixos + comisións. • Venda sen posibilidade de devolución. • Maior potencial de vendas. • Imaxe negativa ante os clientes aos que en ocasións non lles gusta que fagamos factoring ou venda das facturas que lles emitimos. • Financiamento a curto prazo, habitualmente un máximo de 180 días.
------------------	---

5.2.2 Sociedades de Garantía Recíproca

As Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son entidades financeiras que teñen como obxecto principal facilitar o acceso ao crédito das pequenas e medianas empresas e mellorar, en termos xerais, as condicións do financiamento a través da presentación de avais ante bancos, caixas de aforros, cooperativas de crédito, administracións públicas, clientes e provedores. En Galicia existen dúas: SOGARPO e AFIGAL.

A actividade destas sociedades beneficia á peme, pois ao ser avalada pode acceder ao crédito, e beneficia tamén á entidade de crédito, pois anula o seu risco ao ser a SGR a que responde como avalista en caso de que a operación financeira sexa errada. A entidade financeira aproveita tamén outros factores como o valor engadido do estudo e o seguimento da viabilidade da operación por parte do garante ou avalista.

Unha das consecuencias directas da intervención da SGR, ao minimizas o risco asumido pola intervención do seu aval, é que a entidade financeira presta o financiamento a tipos baixos e prazos máis longos, mediante convenios ou liñas de crédito específicas coas SGR.

Por outra banda, como contraprestación adicional, a peme asume a obriga de adquirir unha ou máis cotas sociais da SGR, incrementando, por tanto, os recursos propios da mesma e, en definitiva, a súa capacidade de asumir novas operacións de avais. Este importe, se se desexa, será integramente reembolsada á cancelación do crédito obtido.

5.2.3 Fórmulas de financiamento alternativo

Ademais das fórmulas de financiamento tradicionais, existen diversas posibilidades alternativas para acadar o capital necesario para o lanzamento e consolidación dos proxectos empresariais. Estas alternativas de financiamento poden aplicarse a todas as fases dos proxectos emprendedores, dende as etapas máis iniciais ata a expansión e consolidación da nosa iniciativa.

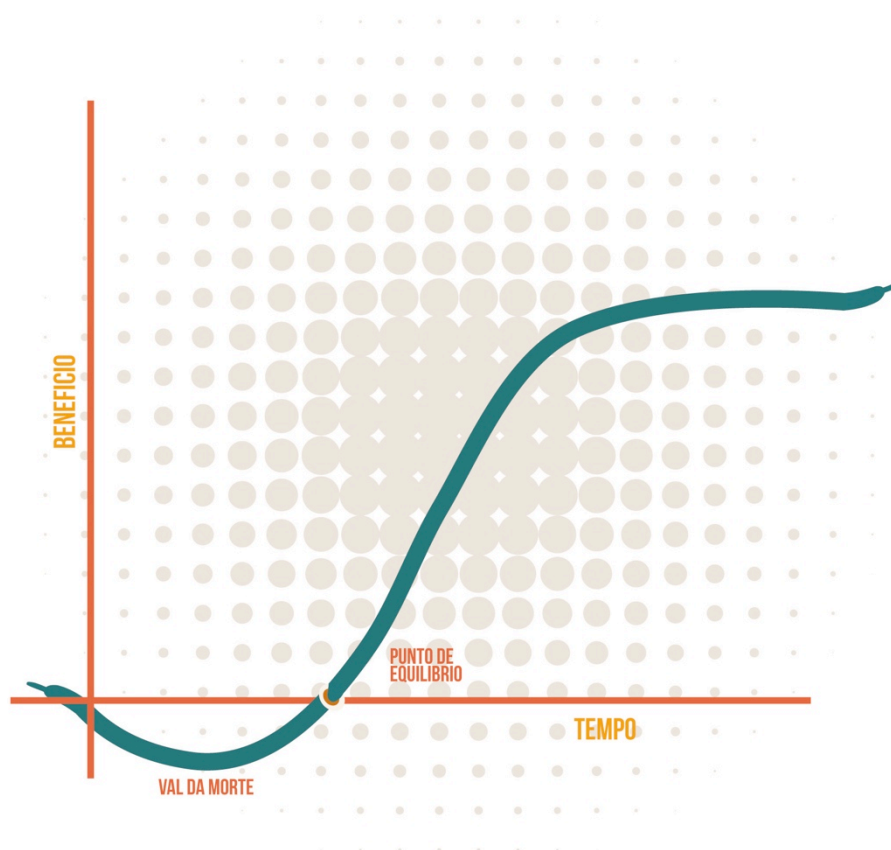
Antes de entrar a definir e caracterizar estas alternativas, compre definir algúns conceptos:

- **Start - Up.** Proxectos empresariais en fase de lanzamento, asociados a proxectos cun alto potencial de crecemento, que compensa o risco do investimento. Habitualmente



son proxectos cun alto contido tecnolóxico ou algún factor de innovación moi destacado.

- **Val da Morte.** Período que transcorre dende o inicio do proxecto de investimento, ata que se empezan a producir beneficios. É a etapa na que existe unha maior mortalidade dos proxectos empresariais, polo que este debe ser o máis curto posible. Por iso, débense empezar a xerar ingresos dende as primeiras etapas, fortalecendo as accións comerciais.
- **Punto de equilibrio.** Momento no que os ingresos da empresa igualan aos gastos. A partir deste momento, empézanse a xerar beneficios e o proxecto empresarial supera a etapa do *Val da Morte*.
- **Capital semente.** Financiamento da empresa nos momentos máis temperás, habitualmente en etapas preliminares ou previas ao *punto de equilibrio*. Aínda que en moitas ocasión son cantidades relativamente pequenas, teñen un alto risco.



O seguinte cadro recolle as cinco principais fontes de financiamento alternativo, que posteriormente se van a describir:

Fontes de financiamento alternativo

3 F's: Family, Fools & Friends.
Business Angels.
Capital Risco/ Venture capital.
Aceleradoras.
Crowdfunding: - o Crowdfunding básico ou de recompensa. - o Participación no capital / equity crowdfunding. - o Financiamento / crowlending.

3 F's: Family, Fools & Friends.

Esta é a primeira fonte de financiamento non bancaria á que soen acudir os emprendedores, despois dos seus propios aforros. As *3 F's: Family, Fools & Friends* (familia, tolos e amigos) defínese como a colaboración económica dos familiares e amigos que apoian ao emprendedor no lanzamento da súa idea empresarial e están dispostos a arriscar a capital aportado no caso de que o negocio non teña éxito.

Ademais dos amigos e familiares, englobanse nesta categoría os denominados “tolos” que non coñecen persoalmente ao emprendedor pero que deciden apoialo aportando capital sen garantías de ningún tipo.

É un método de financiamento informal que habitualmente permite acadar cifras modestas de capital, pero que, en contrapartida, ten esixencias menores que nos investidores profesionais. A pesar da familiaridade desta fórmula de financiamento, deben deixarse todos os pactos por escrito, incluíndo os riscos existentes e como se actuará no futuro.

No caso de que se opte por esta fórmula de financiamento débense ter en conta os seguintes aspectos:

- Trátase de financiamento con orixe en aforros persoais, pero que ao ter como destino un proxecto empresarial ten un alto risco. Polo tanto, só se deben aportar cantidades que, no caso de perderse, non poñan en risco a situación financeira da persoa que os aporta.
- Na maior parte dos casos, trátase dun apoio persoal ao emprendedor, polo que hai que considerar se é ou non necesaria a participación do investidor no capital social da empresa ou, simplemente, se trata dun préstamo a devolver a medio prazo.

Business Angels

Un *business angel* é un individuo que prové capital para unha *start - up*, normalmente a cambio de participación accionarial. Estes *business angels* tipicamente invisten os seus propios fondos, como as entidades de capital risco que administran profesionalmente cartos de terceiros a través dun fondo. Un número cada vez maior de *business angels* estanse organizando en redes ou grupos que comparten esforzos e unen os seus capitais de investimento. En Galicia existen fundamentalmente dúas desas redes, BANG (Business Angels Network Galicia) e UNIBAN (University Business Angels Network).

Ademais de aportar capital, os *Business Angels* aportan ao emprendedor coñecementos en xestión empresarial, contactos, experiencia do seu sector empresarial,... Seleccionan os seus proxectos de investimento valorando o plan de negocio que lles presentan os emprendedores,



de acordo cos seis criterios persoais de avaliación. Estes investimentos enfrontan un risco extremadamente alto, polo que buscan proxectos cun retorno sobre investimento (ROI) moi alto. Como unha grande porcentaxe destes proxectos fracasen, coa perda do investimento dos *business angels*, estes buscan proxectos cun potencial de retorno de polo menos 10 ou máis veces a inversión inicial, nun período non superior a 5 anos, a través dunha estratexia de desinvestimento definida, como pode ser unha oferta pública ou adquisición.

O capital achegado polos business angels cobre o espazo no financiamento dun negocio nacente entre o financiamento inicial de familia e amigos e as entidades de capital risco, xa que estas só fan investimentos de cantidades máis importantes. O total de capital achegado polos business angels en EEUU, país onde se orixinou esta forma de financiamento, é maior que o achegado polas entidades de capital risco, e as empresas que utilizan esta forma de financiamento teñen unha maior taxa de éxito que as que utilizan outras fórmulas.

Capital Risco / Venture capital.

As entidades de capital risco ou *venture capital* son entidades financeiras cuxo obxecto principal consiste na toma de participacións temporais no capital de empresas non cotizadas, xeralmente non financeiras e de natureza non inmobiliaria. O obxectivo é que, coa axuda do capital risco, a empresa aumente o seu valor e unha vez madurado o investimento, o capitalista retírese obtendo un beneficio.

O capital risco busca tomar participación en empresas que pertencen a sectores dinámicos da economía, dos que se espera que teñan un crecemento superior á media. Unha vez que o valor da empresa se incrementou o suficiente, os fondos de risco retíranse do negocio consolidando a súa rendibilidade. O capital risco opera valorando o plan de negocio dos proxectos que lles presentan os emprendedores mediante Comités de Investimento, que analizan a conveniencia de entrar no accionariado desas empresas. En Galicia existen diferentes entidades de capital risco, destacando as seguintes:

- Vigo Activo, do Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- Xesgalicia, pertencente ao IGAPE - Xunta de Galicia.
- Unirisco Galicia, participada polas Universidades galegas.
- Venturewell Capital.
- NETACCEDE.

Aceleradoras.

As aceleradoras son un programa de incubación intensivo, que proporciona servizos como mentorización, formación, asesoramento, pero tamén incorpora un investimento en capital semente. A cambio do investimento en capital semente, a aceleradora quédase cunha participación na empresa de entorno do 10% do capital. En ocasións, tamén facilita incubación física (un espazo) para as empresas aceleradas.

Ademais destes servizos e de aportar capital, ser seleccionado para participar nunha incubadora dá publicidade e notoriedade ao proxecto. Algunhas das incubadoras españolas máis importantes son:

- WAYRA, aceleradora de telefónica para proxectos TIC <http://wayra.org/>.
- Tetuan Valley, aceleradora apoiada polo Sétimo Programa Marco da Unión Europea <http://tetuanvalley.com/>.

- A Lanzadera, de Juan Roig (Mercadona) <http://www.lanzadera.es/>.
- Vodafone Xone, que se está introducindo en España despois de operar con éxito noutros países: <https://www.xone.vodafone.com/>.

Crowdfunding.

O *crowdfunding* ou micromecenazgo é un sistema de cooperación colectiva para acadar o financiamento no lanzamento de novas iniciativas, ben sexan de tipo social, cultural, novos produtos ou financiamento de *start - ups*. É un sistema de financiamento colectivo no que internet é a súa canle fundamental de funcionamento e promoción. Mediante este sistema de financiamento colectivo, pódense agrupar pequenas cantidades que permitan acadar un volume de capital suficiente para lanzar a iniciativa exposta.

O *crowdfunding* articúlase a través das denominadas “plataformas de *crowdfunding*”, que son intermediarios en liña que facilitan o proceso de difusión e captación de fondos, que posteriormente son entregados aos promotores das distintas iniciativas. A maior parte destas plataformas funcionan mediante un sistema de “todo ou nada”, é dicir, se non se acada o obxectivo fixado previamente, non se realiza ningunha das aportacións propostas.

Existen tres tipos de *crowdfunding*:

- **Crowdfunding Básico ou recompensa.** Os financiadores aportan un capital para que se poida lanzar un produto ou servizo, en moitas ocasións de tipo cultural. Pode ser o lanzamento dun disco, dun libro, a produción dunha obra de teatro ou un novo produto de deseño industrial ou tecnolóxico. A cambio, obteñen unha recompensa, que pode ser un simple agradecemento; unha das copias do produto cultural; asistir a un concerto, representación ou inauguración; un dos produtos fabricados, ... O normal é que para cada unha das iniciativas de *crowdfunding* se establezan distintos niveis de recompensa. Por exemplo, se estamos falando do lanzamento dun disco, pode existir unha escala deste tipo: Un euro, agradecemento; dez euros, unha copia do disco, quince euros, unha copia do disco asinada; cen euros, unha copia do disco asinada e invitación VIP a un concerto... Deste xeito, cada persoa aporta segundo o seu desexo e capacidade adquisitiva. Esta é a tipoloxía de *crowdfunding* máis empregada e coñecida.

Algunhas das plataformas máis coñecidas de *crowdfunding* son:

- <https://www.kickstarter.com/>
 - <https://www.indiegogo.com/>
 - <http://www.verkami.com/>
 - <http://www.mymajorcompany.es/>
- **Crowdfunding de participación en capital / equity crowdfunding.** A través deste tipo de *crowdfunding*, trátase de acadar capital social para unha nova empresa mediante pequenas aportacións de múltiples micro - investidores. Neste caso, espérase un retorno do investimento vía dividendos ou pola posterior venda das participacións sociais. Son exemplos de plataformas deste tipo:
 - <http://www.crowdcube.com/>



- <http://www.seedrs.com/>
- <http://www.inversore.com/>
- <http://www.inverem.es/>
- **Financiamento / *crowdfunding*.** A través dunha plataforma especializada, conséguense financiamento para unha start - up por un período determinado de tempo, sen entrada no capital social, a cambio dunha rendibilidade financeira. É un sistema de micro - financiamento que xurdiu ante as restricións financeiras dos últimos anos. Algunhas plataformas de *crowdfunding* son:
 - <https://www.lendingclub.com/>
 - <https://www.fundingcircle.com/>
 - <https://www.comunitae.com/>
 - <https://www.arboribus.com>

5.3 Claves da negociación do financiamento necesario para o noso Plan

En termos xerais, se queremos ter éxito na negociación dun proxecto ou plan de empresa con entidades financeiras deberemos asegurar polo menos tres aspectos

- Que somos capaces de transmitir confianza e ilusión polo proxecto empresarial que estamos a impulsar. Só se a entidade financeira percibe que cremos no noso proxecto ela tamén confiará en nós outorgándonos o financiamento que buscamos.
- Que elaboramos un plan de negocio onde se reflicten as nosas capacidades actuais e perspectivas de futuro e que este plan de negocio (ou de empresa) incorpora hipóteses sensatas e coherentes.
- Que contamos con suficientes garantías materiais para cubrir o risco que a entidade vai correr connosco prestándonos un determinado diñeiro.

De todas formas, hoxe en día non chega para que nos concedan un préstamo que acudamos con suficientes avais (de familiares, doutras empresas, ...) senón que os bancos requiren cada vez máis un estudo de viabilidade do proxecto de investimento que se vai a realizar. No caso de que o estudo que levamos nós non lles convenza, procederán á procura de información complementaria para completalo eles mesmos.

Para asegurar que a nosa negociación bancaria teña éxito, tamén deberemos cultivar as nosas habilidades de negociación e enfocar ben a mesma para asegurarnos que conseguimos o obxectivo desexado.

Por iso, a continuación pasaremos a describir os seguintes aspectos:

- Cualidades a potenciar como negociador.
- Defectos a evitar por parte do emprendedor no momento de negociar o financiamento necesario para o seu plan de empresa.
- Elección da estratexia de negociación axeitada para conseguir o financiamento necesario para asegurar que o proxecto se inicia con garantías suficientes.

En relación ás cualidades a potenciar como negociador habitualmente considéranse que deben ser as seguintes:

Cualidades	Descrición
1. Flexibilidade	Teño que ser consciente de que hai que ceder sempre para conseguir que ambas as partes obteñan unha ganancia.
2. Paciencia	Non podo pretender pechar sempre unha operación en 24 horas.
3. Mente analítica	Non me podo deixar levar polas emocións. Estou a negociar cun provedor financeiro e, por tanto, estou a negociar con números.
4. Capacidade de escoita	Canto máis escoitemos, máis saberemos do noso adversario.



5. Perseveranza	Insistir sempre foi a mellor das estratexias.
6. Autocontrol	Teño que trasladar a sensación de que a situación a controlo eu e non ao revés.
7. Creatividade	Se a miña formulación inicial trúncase, deberá ser capaz de buscar algunha solución que sexa equivalente.
8. Capacidade de observación	Vendo o que fai a miña competencia aprenderei e evitarei cometer os seus mesmos erros.
9. Persuasión	As dotes de convicción están moi ligadas á miña confianza no proxecto.
10. Autoconfianza	Se eu non creo no meu propio proxecto e na necesidade dun financiamento concreto, non lle poderei esixir ao banco que o faga por min.

Se non somos capaces de fortalecer as nosas calidades como negociadores/as polo menos deberemos evitar algúns defectos habituais:

Defectos habituais	Descrición
1. Rixidez	Unha postura inamovible sempre leva a posicións de enfrontamento que non son desexables, xa que poden desbaratar unha operación.
2. Agresividade	Fará que o noso interlocutor non se mostre aberto e sincero senón que se retraia por medo á nosa resposta.
3. Incomodidade ante a incerteza	Hoxe en día as condicións que se asinan na maioría das operacións de financiamento levan aparelladas tipos de xuro variables e cláusulas abertas que non poden causarnos incomodidade, xa que son as regras actuais do mercado.
4. Incapacidade de autocrítica	Será vista negativamente polo noso interlocutor, xa que todos pensamos que ostentamos a razón
5. Inxenuidade	Non podemos parecer inxenuos. Temos que ir preparados e informados ás reunións.
6. Exceso de emotividade	O exceso de emotividade tamén pode ser contraproducente xa que, en definitiva, non hai nada pasional nunha operación de financiamento. Simplemente é unha negociación cun provedor, pero de financiamento.
7. Exceso de compracencia	Pode xerar desconfianza que sexamos compracentes en exceso, acatando todas as condicións sen pelexalas razoadamente.

A modo de resumo do visto anteriormente e de maneira previa a toda negociación bancaria, sería de gran utilidade levar feito un exercicio de autoreflexión onde puntuásemos (de 1 a 10) as tres vertentes mais importantes da mesma:

- A miña nova empresa, que é quen pide o préstamo.
- A propia operación de financiamento.
- A un mesmo/a, como emprendedor e responsable da negociación.

A realización desta pequena autodiagnose nos será de gran axuda para identificar as nosas debilidades e fortalezas, concentrándonos nas segundas e tentado minimizar as primeiras.

A miña empresa	
Criterios	Valoración do 1 ao 10
1. Historia	
2. Capital	
3. Instalacións	
4. Recursos humanos	
5. Negocio	
6. Organización	
7. Cash Flow	
8. Solvencia	
9. Endebedamento	
10. Posición sectorial	

A operación	
Criterios	Valoración do 1 ao 10
1. Prisa	
2. Elección de interlocutor	
3. Actitude negociadora	
4. O obxecto para o que pedimos financiamento	
5. Información incoherente	
6. Credibilidade do promotor/a	
7. Avais	



O meo perfil como negociador	
Criterios	Valoración do 1 ao 10
1. Flexibilidade	
2. Paciencia	
3. Mente analítica	
4. Capacidade de escoita	
5. Perseveranza	
6. Autocontrol	
7. Creatividade	
8. Capacidade de observación	
9. Persuasión	
10. Autoconfianza	

5.4 Principais axudas para emprendedores

Existen diversas institucións que ofrecen axudas e subvencións co obxectivo de fomentar o emprendemento e a creación de empresas. Nesta parte do módulo recolleemos as principais axudas ás que poden acceder os emprendedores galegos, que inclúen as ofrecidas pola Consellería de Traballo, o IGAPE, a Consellería de Economía e Industria, a Consellería de Presidencia, Administracións Públicas e Xustiza, o Servizo Público de Emprego Estatal (SEPE) e a Comisión Europea.

A lista das principais axudas destinadas aos emprendedores galegos é a seguinte:

Institución	Axuda
Consellería de Traballo	- Programa para a promoción do emprego autónomo (TR341D) - Promoción do emprego autónomo de xoves e menores de 30 anos (TR341O) - Programa de fomento das iniciativas emprendedoras e de emprego (I+E+E) (TR340K) - Programa de fomento do emprego en empresas de economía social e de promoción do cooperativismo - Programa de apoio ás iniciativas locais de emprego: ILE (TR340B) - Axudas e subvencións ás iniciativas de emprego de base tecnolóxica (IEBT) (TR340E) - Programa de axudas a persoas traballadoras autónomas pola contratación indefinida de persoas asalariadas (TR349F) - Fomento do contrato para a formación e á aprendizaxe (TR349G) - Programa de incentivos á contratación temporal (Programa INSERTA) (TR349D) - Programa de transformación de contratos temporais en indefinidos (Programa Estabiliza)(TR349C) - Programa de incentivos á contratación indefinida inicial (PROGRAMA CONII) (TR349A) - Incentivos á contratación temporal de persoas mozas desempregadas menores de 30 anos (TR349H)
Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)	- IG510H - Programa microcréditos – Axudas para a bonificación dos custos do financiamento das microempresas titulares de préstamos inferiores ou iguais a 25.000 euros con fondos do ICO - IG523A - Programa de apoio financeiro ás pemes - Bonificación dos custos do financiamento das microempresas titulares de préstamos superiores a 25.000 euros con fondos do ICO - IG179 – Re-solve 2014: Apoio ao acceso ao financiamento operativo (activo corrente) - Incentivos económicos rexionais - IG534A - Préstamos Jeremie IGAPE - IG107 - Galicia emprende - proxectos de creación de empresas ou realización de investimentos en empresas



	novas promovidas por novos emprendedores (2014). • IG174 - Proxectos de equipamento tecnolóxico das pemes no sector servizos entre 30.000 e 200.000 euros • IG100 – Galicia invierte – Proxectos de inversión empresarial • IG101 – Galicia invierte – Servizos avanzados intensivos en emprego
Consellería de Economía e Industria	• Subvencións para a apertura de novos establecementos comerciais (IN217A)
Consellería de Presidencia, Administracións Públicas e Xustiza	• Subvención para promover o autoemprego e a actividade emprendedora das persoas galegas retornadas (PR937A)
Servizo Público de Emprego Estatal (SEPE)	• Capitalización da prestación por desemprego
Comisión Europea	• Erasmus para mozos/as emprendedores

No apartado 6.4.inclúese cun maior nivel de detalle cada unha destas axudas. Nel preséntase a información máis relevante sobre estas axudas: a súa finalidade, os seus destinatarios e os requisitos para acceder a cada unha delas.

5.5 Ficha de traballo 6: Financiamento, recursos e liñas de axuda para a creación de empresas

¿Mediante que vías podo financiar o meu proxecto de empresa?

¿En que se diferencian unha entidade de capital risco dunha entidade de garantía recíproca? Busca as entidades de capital risco e de garantía recíproca existentes en Galicia

¿En que se diferencia o financiamento a través de Business Angels do de Crowdfunding?



¿Que instrumento/s financeiros son máis adecuados para poder financiar o importe dunha factura pendente pago?

Busca as axudas que actualmente están abertas para financiar proxectos emprendedores

6

RECURSOS PARA O EMPRENDIMENTO



6 Recursos para o emprendemento

6.1 Directorio de entidades de apoio á creación de empresas

6.1.1 Rede de técnicos de emprego da Consellería de Traballo

Os Axentes de Emprego e Desenvolvemento Local son traballadores dos concellos, corporacións locais ou entidades asociadas como consorcios, mancomunidades ou universidades que teñen como misión principal colaborar na promoción e implantación das políticas activas de emprego relacionadas coa creación de actividade empresarial.

6.1.2 Rede Eusumo

A Rede Eusumo é unha rede impulsada pola Consellería de Traballo e Benestar para o fomento do cooperativismo e a economía social. Con ela procúrase o fomento do espírito emprendedor no ámbito local, comarcal e transfronteirizo, promovendo o modelo empresarial da cooperativa en todo o territorio de Galicia e impulsando o seu desenvolvemento no ámbito local, a través de accións de formación, divulgación e asesoramento para o autoemprego colectivo.

Para máis información sobre a actividade da Rede Eusumo, pódese consultar a súa páxina web, <http://www.eusumo.coop/>.

6.1.3 IGAPE

O Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) presta apoio aos emprendedores galegos a través de accións de asesoramento e información sobre o proceso de elaboración do seu plan de empresa e outras dúbidas habituais no proceso de creación dunha empresa. Tamén ofrece formación en competencias para o emprendemento e xestiona axudas e subvencións que pode recibir un proxecto empresarial. Ademais, como instrumento específico para o apoio aos emprendedores, creóuse a Unidade Galicia Emprime que xa comentamos na análise do contorno.

O IGAPE conta cunha rede de oficinas que cobre todo o territorio galego, ás que os emprendedores poden dirixirse en busca de apoio no seu proxecto. A súa sede central está en Santiago, e conta con oficinas territoriais en Ferrol, A Coruña, Vigo, Lugo, Pontevedra e Ourense.

Para máis información sobre os apoios que o IGAPE ofrece aos emprendedores, pódese consultar a súa páxina web <http://www.igape.es/>.

6.1.4 Asociación de Xóvenes Empresarios de Galicia (AJE Galicia)

A Asociación de Xóvenes Empresarios de Galicia (AJE) ten como obxectivos promover a creación de empresas e o espírito emprendedor, facilitar o desenvolvemento de iniciativas empresariais a través da prestación de servizos de apoio e representar e defender os intereses das empresas galegas.

AJE Galicia está composta polas asociacións de xóvenes empresarios de AJE A Coruña, AJE Ferrolterra, AJE Lugo, AJE Pontevedra y CJE Ourense.

Entre as actividades que ofrece aos emprendedores, destacan as Aulas de emprendemento que consisten na realización cada tres meses de talleres centrados en áreas da actividade emprendedora como o marketing, o financiamento, a xestión das redes sociais, a utilización de ferramentas online, subvencións, etc

Para máis información sobre este e outros apoios ao emprendedor, pódese consultar a súa páxina web, <http://www.ajegalicia.com/>.

6.1.5 Cámaras de comercio

As cámaras de comercio proporcionan información e asesoramento aos emprendedores sobre como crear a súa empresa, organizan cursos, xornadas e seminarios relacionadas coa actividade empresarial e promoven iniciativas como viveiros de empresas onde os emprendedores poden establecer a súa oficina.

En Galicia existen 9 cámaras de comercio, situadas nas cidades de Vigo, A Coruña, Lugo, Ourense, Santiago de Compostela, Ferrol, Vilagarcía de Arousa, Pontevedra e Tui.

Pódese acceder ás páxinas web de cada unha das distintas cámaras a través do <http://camaras-galicia.com/>.



6.2 Iniciativas de fomento e aceleración da creación de empresas

Ademais das entidades de apoio ao emprendemento que acabamos de presentar, na nosa comunidade existen outras moitas iniciativas públicas e privadas que buscan fomentar a creación de empresas. Son as denominadas incubadoras ou lanzadeiras de empresas, que se encargan de seleccionar proxectos empresariais e axudar aos seus promotores a poñelos en marcha a través de diversos apoios técnicos e financeiros.

6.2.1 Via Vigo

ViaVigo (<http://www.zfv.es/viavigo/>) é un programa de aceleración de empresas deseñado polo Consorcio da Zona Franca de Vigo. En Via Vigo dáse soporte e asistencia na fase inicial a emprendedores e empresas proporcionando capital semente, formación a través dunha rede de mentoring, infraestruturas e asesoramento.



O seu obxectivo é acompañar a un grupo de emprendedores na maduración, financiamento e posta en marcha de proxectos innovadores, "acelerables" e "invertibles".

6.2.2 Espazo Coworking Emprende Cultura Gaiás

A Cidade da Cultura de Galicia e Agadic puxeron en marcha un novo espazo de coworking que ofrece, ademais dos servizos básicos (mesa de traballo, cadeira, estante, conexión a internet de alta capacidade, conexión telefónica, caixa de correo, taquilla, subministro eléctrico, auga e calefacción), a posibilidade de dispor dunha sala de reunións de grupos equipada con wifi e proxector e dunha sala - despacho.

<https://www.cidadedacultura.org/gl/coworking>

GAIÁS
CIDADE DA
CULTURA

Os servizos ofrecidos aos emprendedores inclúen:

Servizos para a creación de novas empresas

- Ferramentas telemáticas. As empresas terán acceso a un amplo conxunto de ferramentas de apoio á maduración de ideas empresariais que lles permitirán contar cun plan de negocio que oriente os primeiros pasos.
- Servizo de titorización. Titorización e acompañamento na definición e posta en marcha de modelos de negocio exitosos.
- Formación. Seminarios de identificación de novos modelos de negocios e de maduración de ideas empresariais.
- Networking. Eventos de identificación de oportunidades de colaboración entre empresas.
- Fontes financeiras. Plataforma de crowdfunding e organización de roldas de financiamento.

Servizos para a dinamización e consolidación de iniciativas empresariais

- Coaching. Coaching para mellorar as habilidades e competencias.
- Mentorizaxe. Mentorizaxe en procesos de acceso a mercados exteriores.

- Formación avanzada. Formación avanzada en xestión de empresas culturais e creativas.
- Show Rooms. Show Rooms para a presentación de empresas e produtos.
- Creative Camps. Eventos de intercambio de experiencias e deseño de proxectos innovadores e colaborativos.
- Asesoramento financeiro. Información e asesoramento para o acceso a financiamento e axudas públicas.

6.2.3 Lonxas de Investidores

BIOGA, o Cluster Tecnolóxico Empresarial das Ciencias da Vida, e a Axencia Galega de Innovación (GAIN) poñen en marcha, de forma periódica, Lonxas de Investidores para incentivar a aposta polas iniciativas empresariais vinculadas á biotecnoloxía (<http://www.bioga.org/gl-es/>).

O obxectivo destas lonxa é promover o investimento produtivo na cadea de valor da biotecnoloxía a través da organización dun foro que permite encontros cara a cara, onde os emprendedores presentan os seus plans ante un conxunto de investidores baixo o esquema networking, co fin de conectar proxectos biotecnolóxicos e innovadores e entidades representantes de produtos de financiamento de capital privado. Nesta lonxas adoitan participar múltiples grupos de investidores entre os que se atopan Unirisco, Xesgalicia, Cross Road e Caixa Capital Risc, entre outros.

6.2.4 Espazo emprendedor (AJE)

O Espazo Emprendedor da Asociación de Xóvenes Empresarios é unha iniciativa que se leva a cabo na cidade de Pontevedra e que ten como finalidade proporcionar un centro de oficina para emprendedores e xóvenes empresarios, desenvolver un sementeiro para madurar as ideas e os plans de negocio, e levar a cabo eventos e actividades formativas. <http://ajepontevedra.es/webaje/espacio-emprendedor/>.

O Espazo Emprendedor está situado en Pontevedra e consta de 12 espazos para emprendedores e novos empresarios, un sementeiro para madurar as ideas e os plans de negocio, unha zona destinada ás instalacións da asociación de jóvenes empresarios - AJE e unha planta dedicada a eventos e a formación.

Os interesados deben presentar un borrador sobre cal é a idea que se quere desenvolver.

Durante o tres meses que dura a estancia no espazo, os integrantes recibirán formación constante e contarán cun titor que orientará tanto no desenvolvemento do plan de negocio como nos primeiros pasos da creación da empresa.

6.2.5 Star Up Pirates

Startup Pirates é unha organización global sen ánimo de lucro que ten como obxectivo fortalecer aos emprendedores. Desenvolven as súas actividades en Europa, África, Asia e Latinoamérica.

Os equipos de Startup Pirates organizan en distintas localidades programas formativos intensivos para potenciais emprendedores, que combinan actividades de formación, mentorizaxe e definición de novas



ideas de negocio. Mediante estas actividades axúdase aos participantes a estruturar e definir os seis proxectos emprendedores, proxectos que presentarán a un xurado, que outorgará distintos premios e colaborará no desenvolvemento do proxecto.

Máis información en: www.startuppirates.com.

6.2.6 Vindeira Capital Network -Vcn

A iniciativa impulsada polo Cluster TIC de Galicia pretende construír unha canle de comunicación estable entre os emprendedores galegos e os investidores que poidan estar interesados nas súas ideas.

É unha Rede promovida polo Cluster TIC Galicia e a Plataforma Tecnolóxica Vindeira (<http://www.clusterticgalicia.com/>) para chegar a emprendedores e investidores e favorecer a procura de financiamento á medida dos proxectos estratéxicos dos sectores económicos de Galicia.

A actividade principal da iniciativa concéntrase na organización dos Encontros Vindeira Capital Network, foros especializados de investimento nos que os emprendedores seleccionados poden presentar ante investidores a súa idea a través dun elevator - pitch, presentación rápida e áxil na que, nun curto período de tempo, o emprendedor debe captar o interese do investidor.

6.2.7 Lanzadera

LANZADERA é un proxecto de ámbito nacional impulsado por Juan Roig (director da cadea de supermercados Mercadona) que busca axudar a que os líderes emprendedores creen empresas eficientes, que aporten valor e implanten un modelo empresarial sólido baseado no traballo produtivo, o esforzo e o liderado.

Con este obxectivo, LANZADERA convoca a quen dispoñan dun proxecto empresarial innovador, ofrecéndolles os recursos formativos, económicos e estruturais necesarios para converter os seus soños en realidade.



En cada convocatoria desta iniciativa selecciónanse 20 finalistas que entrarán a formar parte do Programa Lanzadera, onde poderán desenvolver o seu proxecto de negocio e o seu potencial de liderado. Lanzadera pon a súa disposición:

- Creación dunha entidade xurídica: financiamento necesario para a creación, con carácter xeral, dunha entidade xurídica adecuada para as características e desenvolvemento do proxecto.
- Financiamento do proxecto: ata un máximo de 200.000 euros, en función das características de cada iniciativa empresarial e da consecución de fitos concretos.
- Formación personalizada, a través de cursos e seminarios multidisciplinares.
- Asesoramento e Mentoring constante: asignación de titores e mentores que asesorarán a cada emprendedor sobre a mellor forma de abordar o seu proxecto.

- Xestoría de apoio: soporte administrativo, contable, legal e laboral para que o emprendedor poida centrarse no desenvolvemento do seu modelo empresarial.
- Centro do Emprendedor: situado na sede de Lanzadera, en Valencia, con todas as instalacións necesarias para que cada emprendedor poida desenvolver o seu proxecto: zonas de traballo, salas de reunións, ...
- Investimento: posibilidade de obter una rolda de investimento con capital semente para aqueles emprendedores que conclúan o programa con éxito. Organización de xornadas “Demo Day” onde os emprendedores presentan o seu proxecto a inversores. Estes inversores poderán seguir o desenvolvemento do proxecto ao longo do Programa.
- Networking: posibilidade de Networking co resto de emprendedores e proxectos e acceso á rede de contactos de Lanzadera.
- Transferencia dos coñecementos dos fundamentos dun modelo empresarial contrastado.

6.2.8 Wayra

Wayra é unha iniciativa de aceleración empresarial promovida por Telefónica que busca seleccionar proxectos emprendedores para darlles apoio técnico e financeiro, investindo directamente neles.



Wayra ofrece aos emprendedores seleccionados:

- **Financiamento:** durante os seis primeiros meses Wayra aporta financiamento de entre 30.000 e 70.000 dólares en función da valoración do proxecto en termos do seu nivel de maduración e necesidade. Despois desta primeira etapa, Wayra seguirá colaborando coas propostas máis atractivas entre as seleccionadas, axudándoas a acceder a financiamento privado (roldas de financiamento) ou pública (axudas, subvencións) a través da súa rede de Bussiness Angels, mentores e partners.
- **Axuda para a xestión:** xestión administrativa no día a día do negocio, asesoría legal, incluíndo, se é o caso, a necesaria para a obtención de patentes e protección da propiedade intelectual do deseño, e cursos e accións de formación.
- **Soporte tecnolóxico:** a través de Telefónica I+D, un dos primeiros centros privados de I+D de España por actividade e recursos.
- **Espazo de traballo:** posta a disposición dunha oficina con todas as infraestruturas básicas e un servizo administrativo.

6.2.9 Yuzz

O Programa Yuzz “Xóvenes con Ideas” é unha iniciativa desenvolvida polo Centro Internacional Santander Emprendemento (CISE) da Universidade de Cantabria e patrocinada polo Banco Santander. É un concurso dirixido a xente nova de idades comprendidas entre os 18 e os 31 anos cuxo obxectivo



é seleccionar ideas innovadoras. Yuzz porá a disposición dos candidatos seleccionados:

- **Centros YUZZ.** Espazos de traballo localizado en instalacións cedidas por entidades colaboradoras (no caso de Galicia, a Xunta de Galicia) coa infraestrutura de comunicacións e o equipamento necesario para o desenvolvemento das actividades de formación e de traballo en colaboración.
- **Programa de tutorías e de asesoría multidisciplinar.** Apoio tutorial personalizado para cada un dos participantes no Programa YUZZ. Os titores ou mentores son empresarios “senior”, asesores de empresas ou profesionais con experiencia contrastada na formulación de plans de negocio de empresas innovadoras ou de base tecnolóxica. Os titores apoian a aprendizaxe e ofrecen atención permanente aos emprendedores contribuíndo ao desenvolvemento de habilidades desde a experiencia e orientando á xuventude na formulación do seu plan de negocio.
- **Rede de Expertos.** O Programa YUZZ pon a disposición dos participantes unha ampla rede de expertos integrada por profesionais destacados do mundo do emprendemento, da empresa e das tecnoloxías, e por docentes e investigadores do ámbito académico especializados na innovación e o emprendemento. A rede está composta por máis de 200 expertos distribuídos por todo o territorio nacional que comparten cos participantes a súa experiencia docente ou profesional a través de charlas, clases maxistras, talleres e outras actividades de formación.
- **Formación en materia de creación e xestión de empresas e xestión da innovación,** baseada en casos prácticos de emprendedores e orientada á adquisición de habilidades e competencias propias do emprendedor.

6.2.10 Neotec capital risco

O CDTI (Centro para o Desenvolvemento Económico e Industrial) pon á disposición das empresas tecnolóxicas en etapas temperás da súa vida a posibilidade de que poidan financiarse mediante capital risco a través do programa NEOTEC Capital Risco, onde colaboran o propio CDTI e o FEI, Fondo Europeo de Investimentos, que contan cunha ampla experiencia na industria do capital risco en España e Europa.

O programa constitúeno dous fondos de capital risco, un fondo de fondos e un fondo de co - investimento. O obxectivo é dinamizar o mercado de capital risco nacional aportando capital a fondos en constitución e firmando acordos de co - investimento con fondos que xa estean operando, sendo neste último caso os fondos estranxeiros potenciais candidatos.

6.3 Recursos de interese para o emprendemento

6.3.1 Soporte tradicional

- **Xeración de modelos de Negocio.** Varios Autores. É un libro distinto, útil, práctico e inspirador para desenvolver o noso propio modelo de negocio.
- **O Método Lean Startup.** Eric Ries. Define un novo enfoque en todo o mundo para cambiar a forma na que as empresas se crean por medio da innovación.
- **A Arte de Empezar.** Guy Kawasaki. Libro de motivación para emprender.
- **O teu mundo nunha servilleta.** Dam Roam. Libro de xestión e resolución de problemas.
- **¿Podo comprar unha empresa?.** Enrique Quemada. Libro de alternativas creativas ao tradicional camiño do emprendedor.
- **O principio ZigZag.** Rich Christiansen. Libro no que se mostra como establecer obxectivos na nosa vida persoal e profesional para conseguir mellorala.
- **O Factor K.** Aitor Zarate. Libro no que se ensina a manexar o diñeiro e as finanzas.
- **Intelixencia Emocional.** Daniel Goleman. Libro que trata das habilidades sociais e emocionais.

6.3.2 En Soporte web

- Erros máis frecuentes ao emprender (Varios autores). Neste libro atoparás os erros que soe cometer o emprendedor ao inicio, como pensar que o produto “véndese só” ou a importancia de asociarse coa persoa adecuada.
www.gaztelan.org/archivos_pdf/errores%20mas%20frecuentes%20al%20emprender.pdf.
- **O vendedor máis grande do mundo** (Og Mandino). Libro que recolle a filosofía da arte de xerar vendas a través da personaxe Hadif, que aspira a converterse no vendedor máis grande del mundo. www.ebookbrowse.net/el-vendedor-mas-grande-del-mundo-pdf-d38910087.
- **Paixón por emprender.** Da idea á crúa realidade (Andy Freire). Libro no que narra a experiencia do autor ao longo da súa traxectoria como emprendedor.
www.books.google.com.ar/books?id=54PpfmD8l5kC&dq=pasi%C3%B3n+por+emprender+de+andy+freire+online&printsec=frontcover&source=bn&hl=es&ei=VpumSt-EK8aD8Qaa5KHsCA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=4#v=onepage&q&f=false.
- **Guía para emprender en tempos de crise.** Serie de documentos xerados pola Xunta de Galicia coa finalidade de aportar diferentes estratexias para iniciar ou xestionar un negocio neste actual contexto de crise. Hai 4 guías dirixidas a empresarios do sector



comercio, construción, Hostalaría e profesionais liberais.

www.bicgalicia.org/files/Manuais_Xestion_Crise/MPX_Emprender_TemposdeCrisecast.pdf,

www.bicgalicia.org/files/Manuais_Xestion_Crise/MPX_Xestionar_TemposdeCrisecomerciocast.pdf,

www.bicgalicia.org/files/Manuais_Xestion_Crise/MPX_Xestionar_TemposdeCriseconstrucioncast.pdf,

www.bicgalicia.org/files/Manuais_Xestion_Crise/MPX_Xestionar_TemposdeCrisehostalariacast.pdf,

www.bicgalicia.org/files/Manuais_Xestion_Crise/MPX_Xestionar_TemposdeCriseprofesionaisliberaiscast.pdf.

- **A gran mazá:** As 10 claves de éxito de Apple (Leandro Zanoni). Libro no que se analizan as claves de éxito de Apple. www.eblog.com.ar/libros/.
- **Contabilidade financeira para non financeiros** (Raimon Serrahima). Completa guía de consellos para poder analizar e entender o sistema contable dun negocio. www.raimon.serrahima.com/manual-contabilidad.
- **Mitos sobre emprendedores, parecen pero non son** (Ricardo Candela). Recompilación de ideas, pensamentos e verdades aceptadas sobre a xestión de novos proxectos. www.dl.dropboxusercontent.com/u/65752183/Archivos/Mitos-emprendedores.pdf.
- **A Guerra total nas empresas: “Convértete no Xeral do teu Negocio”** (JMA Asesores). Este libro propón diferentes principios da ciencia militar aplicados ao negocio. www.4shared.com/document/faOOf31O/Guerra_Total_en_las_Empresas.html.

6.3.3 Vídeos

- **Mozos emprendedores.** Aparición no programa de La 2, Mozos emprendedores gañadores dos Premios Impulsa. <http://www.youtube.com/watch?v=6UQXUmf8bog>.
- **Converter unha idea en negocio.** Seminario de consellos e receitas para comezar un negocio con poucos cartos. http://www.youtube.com/watch?v=FTmvcKLWVUk&list=PL9Cxbw2MEukWsC9362GQv5h7fSKCtObi_.
- **¿Coñeces as túas fortalezas e debilidades?** Titorial de emprendemento para realizar unha autodiagnose persoal <http://www.youtube.com/watch?v=CRP8nGnMEIU>.
- **20 erros máis comúns.** Curso de Pemes, Empresas Familiares e Emprendemento <http://www.youtube.com/watch?v=2Y3RrS0ZY7o> Dr. Ignacio González García, Presidente de Po.D.E.R. (“Escola de negocios para mandos medios, empresarios

Peme, de empresas familiares e emprendedores”). Primeira parte

<http://www.youtube.com/watch?v=8gl-CrBp4FI> e Segunda parte

<http://www.youtube.com/watch?v=UOsp0jM24AI>.

- **¿Como ser emprendedor? As dificultades.** Documental baseado nos capítulos de Emprendedores TV (serie divulgativa impulsada pola Fundación Banesto, estreada en La 2 de TV e en emisión no canal de televisión por internet www.emprendedores.tv).
- **Internet é unha oportunidade para os novos emprendedores con orzamento axustado.** Vídeo de Antena 3 sobre experiencia emprendedora de rodas recicladas de bicicletas e motos que se transforman en zapatos. http://www.antena3.com/noticias/economia/aprovechando-redemprender_2014010600020.html.
- **O difícil financiamento para emprendedores.** Historias persoais de emprendedores na súa tarefa titánica de encontrar financiamento. Programa emitido pola Primeira de Televisión Española. <http://www.elblogsalmon.com/emprendedores/la-dificil-financiacion-de-los-emprendedores-en-prime-time-televisivo>.
- **“En España atopeime cunha cultura que non celebra o emprendemento. Hai que pedir perdón por ter éxito”.** Entrevista a Martin Varsavsky, fundador de Ya.com e Jazztel España, co motivo da súa participación en Sherpa Summit en Bilbao. <http://www.youtube.com/watch?v=xINEcl0jb0>.
- **¿En que sectores vaise emprender nos próximos anos?** Documental sobre emprendemento. <http://www.youtube.com/watch?v=RzCOBn5fMYo>.
- **¿Que o peor de ser emprendedor?** Documental sobre emprendemento. <http://www.youtube.com/watch?v=92vXaFRzOcc>.
- **Consellos prácticos para o emprendedor.** Vídeo de Euskadi Emprande con consellos que poden axudarte a non cometer erros para que o teu proxecto emprendedor teña éxito. <http://www.youtube.com/watch?v=KRHQITsSUP8>.
- **Actitudes e competencias do emprendedor.** Seminario en emprendemento no marco da Cátedra Bancaria emprendedores novos. Impartido por Juan Carlos Alcaide <http://www.youtube.com/watch?v=N91CTvwCadI>.
- **É viable a túa idea de negocio.** Cursos práctico para o teu negocio de Euskadi Emprande. <http://www.youtube.com/watch?v=kiBcMV9Pcv8>.
- **Elaborar un plan de negocio, erros comúns e modelo lean start-up.** Taller sobre os primeiros pasos para elaborar un plan de negocio. http://www.youtube.com/watch?v=-WDok_YI2wk.
- **Os erros dos emprendedores ao pedir financiamento.** Documental sobre emprendemento. <http://www.youtube.com/watch?v=BRL2RbgLhdA>.



- **Tipos de sociedades e empresas a nivel de España.** Video blog sobre formas xurídicas. <http://www.youtube.com/watch?v=3tJVkLuxzul>.
- **Motivación para emprendedores.** Documental sobre emprendemento. <http://www.youtube.com/watch?v=2G8T8K8qt1w>.

6.3.4 Páxinas web de interese para o emprendemento

Organismo	Tipo de información	Dirección web
Consellería de Traballo e Benestar	Información sobre axudas, subvencións, cooperativismo, e Economía Social	http://traballoebenestar.xunta.es/
Igape	Recursos para o emprendemento e axudas e subvencións	www.igape.es
Axencia Tributaria	Trámites tributarios	www.agenciatributaria.es
Seguridade Social	Información sobre altas /baixas de empresarios e traballadores e cotizacións na Seguridade Social	www.seg-social.es
Instituto de Crédito Oficial	Financiamento a través de préstamos subvencionados ICO	www.ico.es
Empresa Nacional de Innovación	Financiamento a través de préstamos subvencionados Enisa	www.enisa.es
Xesgalicia	Financiamento a través de capital Risco	www.xesgalicia.org
Vigo Activo	Financiamento a través de capital Risco	http://www.vigoactivo.com/
Sogarpo	Avais de operacións financeiras a través de Sociedades de Garantía Recíproca	www.sogarpo.es
Afigal	Avais de operacións financeiras a través de Sociedades de Garantía Recíproca	www.afigal.es
Centro para o Desenvolvemento Tecnolóxico Industrial	Financiamento subvencionado de empresas innovadoras	www.cdti.es
RedInvest	Rede de Business Angels	www.clubfinancierovigo.com/area_redinvest.asp
Fundación Universidade de Vigo	Detección de proxectos innovadores de alto contido tecnolóxico	www.fundacionuvigo.es
Instituto Nacional de Empleo	Pago único	www.inem.es
Dirección Xeral de pequena e mediana	Todo tipo de información sobre emprendemento	www.ipyme.org

industria		
Infoautónomos	Todo tipo de información sobre o réxime de autónomos	www.infoautonomos.com
Emprendedores	Todo tipo de información sobre emprendemento	www.emprendedores.es
Observatorio sobre o emprendemento en España	Datos sobre o emprendemento en España no ano 2013	www.iniciador.com/blog/2014/02/19/observatorio-de-clima-emprendedor-2013-un-estudio-sobre-el-emprendimiento-en-espana
Rede de Emprendedores sociais	Emprendemento social	www.socialemprende.org
Ministerio de Empleo e a Seguridade Social	Estratexias sobre o emprendemento e o emprego de mozos 2013-2016	www.empleo.gob.es/es/estrategia-empleo-joven
Plataforma de emprendemento e as microfinanzas	Información sobre emprendemento e crowdfunding	www.emprendimientoymicrofinanzas.com
Centro internacional sobre emprendemento Santander	Todo tipo de información sobre emprendemento	www.cise.es
Revista de emprendemento e negocios	Todo tipo de información sobre emprendemento	www.revistamprende.com/
Instituto Europeo para o Emprendemento	Vídeos e eventos en emprendemento	www.eiespain.com/



6.4 Liñas de axuda para a creación de empresas

Este resumo fíxose en base ás condicións expostas no **ano 2013**. Para coñecer as condicións actuais ou ampliar a información sobre cada axuda, pódense consultar as páxinas web de cada unha das institucións:

Consellería de Traballo: <http://traballo.xunta.es/axudas-emprego>

IGAPE: <http://www.igape.es/gl/crear-unha-empresa/financiamento/programas-de-axudas>

SEPE: <http://www.sepe.es/contenido/prestaciones/>

6.4.1 Axudas a emprendedores da Consellería de Traballo

PROGRAMA PARA A PROMOCIÓN DO EMPREGO AUTÓNOMO (TR341D)

Finalidade / Obxectivo

A finalidade deste programa é promover e axudar a financiar aqueles proxectos empresariais que facilitan a creación do seu propio posto de traballo ás persoas desempregadas que pretendan desenvolver a súa actividade empresarial ou profesional en Galicia como persoas traballadoras autónomas ou por conta propia.

Ao abeiro desta orde subvencionaranse as altas na Seguridade Social ou en mutualidade de colexio profesional que, cumprindo os requisitos e condicións establecidas nela, se formalicen desde o 11 de setembro de 2012 ata o 30 de setembro de 2013, ambos inclusive.

Tipos de apoio

- Subvención polo establecemento como traballador ou traballadora autónoma ou por conta propia.
- Subvención financeira.

Beneficiarios potenciais

- Poderán ser beneficiarias das axudas deste programa as persoas físicas que, cumprindo as condicións establecidas para cada tipo de axuda, reúnan os seguintes requisitos: Persoas desempregadas inscritas como demandantes de emprego no Servizo Público de Emprego, que procedan á creación do seu propio posto de traballo mediante a súa constitución en traballadores ou traballadoras autónomos/as ou por conta propia, e que desenvolvan a súa actividade empresarial ou profesional en Galicia, sempre que:
 - Sexan titulares ou cotitulares do negocio ou explotación.
 - Se dean de alta no réxime especial de autónomos ou en calquera outro réxime especial por conta propia da Seguridade Social ou en mutualidade de colexio profesional.

- Non percibisen subvencións ao abeiro do Programa de promoción do emprego autónomo nos catro anos anteriores á data do inicio da nova actividade.
- Non desenvolvesen como traballadores ou traballadoras autónomos/as a mesma ou similar actividade na mesma localidade, nos seis meses inmediatamente anteriores á data do inicio da nova actividade, nin estivesen de alta como traballadores ou traballadoras autónomos/as en calquera réxime da Seguridade Social ou en mutualidade de colexio profesional, sempre que a dita situación de alta presupoña actividade nos tres meses inmediatamente anteriores. Para estes efectos, entenderase por mesma actividade a coincidencia ao nivel de 3 díxitos da Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).
- Os traballadores e traballadoras autónomas ou por conta propia poderán ser beneficiarios/as das axudas deste programa, agás a subvención pola primeira contratación indefinida, cando formen parte de comunidades de bens ou sociedades civís de nova creación, sempre que as soliciten a título persoal. Quedan excluídos deste programa os socios de sociedades mercantís, cooperativas e sociedades laborais e os autónomos colaboradores.
- Para os efectos deste programa, entenderase como data de inicio de actividade laboral a da solicitude de alta como autónomo no correspondente réxime da Seguridade Social ou en mutualidade de colexio profesional.

PROMOCIÓN DO EMPREGO AUTÓNOMO DE XOVES E MENORES DE 30 ANOS (TR341O)

Finalidade / Obxectivo

A finalidade deste programa é promover e axudar a financiar aqueles proxectos empresariais que facilitan a creación do seu propio posto de traballo ás persoas xoves desempregadas que pretendan desenvolver a súa actividade empresarial ou profesional en Galicia como persoas traballadoras autónomas ou por conta propia.

Ao abeiro desta orde subvencionaranse as altas na Seguridade Social ou en mutualidade de colexio profesional que, cumprindo os requisitos e condicións establecidas nela, se formalicen desde o 1 de outubro de 2013 ata o 30 de setembro de 2014, ambos os dous inclusive.

Tipos de apoio

- Subvención para iniciativas de autoemprego xuvenil.
- Subvención polo establecemento como persoa traballadora autónoma ou por conta propia.
- Subvención financeira.

Beneficiarios potenciais



1. As persoas xoves desempregadas inscritas como demandantes de emprego no Servizo Público de Emprego, que procedan á creación do seu propio posto de traballo mediante a súa constitución en persoas traballadoras autónomas ou por conta propia, e que desenvolvan a súa actividade empresarial ou profesional en Galicia, sempre que, cumprindo as condicións establecidas para cada tipo de axuda, reúnan os seguintes requisitos:

- Ter menos de 30 anos de idade na data da presentación da solicitude.
- Darse de alta no réxime especial de autónomos ou en calquera outro réxime especial por conta propia da Seguridade Social ou en mutualidade de colexio profesional entre o 1 de outubro de 2013 e o 30 de setembro de 2014, ambos os dous inclusive, como titulares ou cotitulares do negocio ou explotación.
- Non ter percibido subvencións ao abeiro do programa de promoción do emprego autónomo nos catro anos anteriores á data do inicio da nova actividade.
- Non ter desenvolvido como persoa traballadora autónoma a mesma ou similar actividade na mesma localidade, nos seis meses inmediatamente anteriores á data do inicio da nova actividade, nin ter estado de alta como persoa traballadora autónoma en calquera réxime da Seguridade Social ou en mutualidade de colexio profesional, sempre que a dita situación de alta presupoña actividade, nos tres meses inmediatamente anteriores. Para estes efectos, entenderase por mesma actividade a coincidencia no nivel de 3 díxitos da Clasificación nacional de actividades económicas (CNAE). Este requisito non se aplicará á persoa traballadora autónoma colaboradora.

2. A persoa traballadora autónoma ou por conta propia poderá ser beneficiaria das axudas deste programa cando forme parte de comunidades de bens ou sociedades civís de nova creación, sempre que a solicite a título persoal. Neste caso, a comunidade de bens ou sociedade civil deberá estar constituída previamente á presentación da solicitude de subvención.

Quedan excluídas deste programa as persoas socias de sociedades mercantís, cooperativas e sociedades laborais e os autónomos colaboradores.

PROGRAMA DE FOMENTO DAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS E DE EMPREGO (I+E+E) (TR340K)

Finalidade / Obxectivo

Xerar emprego estable para persoas desempregadas, principalmente entre a mocidade e mulleres, apoiando e dinamizando o desenvolvemento de novas iniciativas empresariais na Comunidade Autónoma de Galicia, con especial atención aos concellos do rural galego.

Tipos de apoio

O Programa de fomento das iniciativas emprendedoras e de emprego (I+E+E) inclúe os seguintes tipos de axudas:

- Subvención á xeración de emprego estable.
- Subvención financeira.
- Subvención para asistencia técnica.

- Subvención para o inicio da actividade.
- Subvención para a conciliación da vida persoal, laboral e familiar das persoas promotoras.

Beneficiarios potenciais

- Poderán ser beneficiarias das axudas reguladas nesta orde as empresas privadas, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, agás as persoas físicas, comunidades de bens, sociedades civís, sociedades cooperativas e sociedades laborais, sempre que cumpran as condicións e os requisitos establecidos nesta orde para cada tipo de axuda e nas cales concorran, na data do seu inicio de actividade, as seguintes circunstancias:
 - Que sexan empresas de nova creación.
 - Que sexan viables técnica, económica e financeiramente.
 - Que xeren emprego estable para persoas desempregadas.
 - Que teñan o seu domicilio social, fiscal e o seu centro de traballo nun concello de Galicia.
 - Que sexan promovidas, como máximo, por cinco persoas e que entre os socios ou as socias promotoras non figure ningunha persoa xurídica.
 - Que a empresa teña un capital social máximo de 120.202 euros.
 - Que como mínimo o 50% do seu capital social sexa de titularidade dos promotores e promotoras que sexan persoas desempregadas que creen o seu propio posto de traballo na empresa.
- Poderán ser beneficiarias das axudas previstas nesta orde as empresas privadas constituídas e que iniciasen a súa actividade, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, incluídos autónomos ou autónomas e as sociedades civís e as comunidades de bens, aínda que carezan de personalidade xurídica, que obtivesen a cualificación como iniciativa local de emprego, e non transcorrese máis dun ano desde a notificación da resolución de cualificación ou, de ser o caso, no prazo que se estableza na resolución de cualificación, sempre que cumpran as condicións e os requisitos establecidos nesta orde para cada tipo de axuda.

No caso de sociedades civís e comunidades de bens, deberán facerse constar expresamente, tanto na solicitude como na resolución de concesión, os compromisos de execución asumidos por cada membro da agrupación, así como o importe da subvención que se vai aplicar para cada un deles, que terán igualmente a consideración de beneficiario. En calquera caso, deberán nomear unha persoa representante ou apoderada única da agrupación, con poderes bastantes para cumprir as obrigas que, como beneficiaria, lle correspondan á agrupación.



PROGRAMA DE FOMENTO DO EMPREGO EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL E DE PROMOCIÓN DO COOPERATIVISMO

Finalidade / Obxectivo

Promover a incorporación de persoas desempregadas ás entidades de economía social, apoiar o desenvolvemento de proxectos de creación deste tipo de empresas a través dos seguintes programas:

- Programa I: fomento do emprego en cooperativas e sociedades laborais (TR802G).
- Programa II: fomento do acceso á condición de socio/a traballador/a (TR802J).
- Programa III: impulso de proxectos empresariais cooperativos e asistencia técnica (TR807D).

Tipos de apoio

Axudas a fondo perdido.

Beneficiarios potenciais

- As cooperativas e sociedades laborais para as actuacións previstas no programa I de Fomento do emprego en cooperativas e sociedades laborais.
- As persoas desempregadas, os demandantes de mellora de emprego e asalariados/as das cooperativas e sociedade laborais, nos termos e para as axudas previstas no programa IV de fomento do acceso á condición de socio/a traballador/a.
- As cooperativas ou sociedades laborais de nova creación ou as que acometan novos proxectos nos termos e para as actuacións previstas no programa III de impulso de proxectos empresariais cooperativos e asistencia técnica, así como as persoas e entidades que presten os servizos de asesoramento e acompañamento nos termos previstos no punto 3.2.1 da base terceira.

Con carácter xeral, os beneficiarios e as beneficiarias deberán reunir os seguintes requisitos:

- As entidades deberán estar legalmente constituídas e/ou inscritas no Rexistro de Cooperativas de Galicia ou no Rexistro Administrativo de Sociedades Laborais, ambos dependentes da Xunta de Galicia, e/ou no Rexistro Mercantil, se é o caso.
- Estar ao día das súas obrigas tributarias e de Seguridade Social.
- Non ter sido sancionadas mediante resolución firme coa perda da posibilidade de obter subvencións.

Sectores incentivables

Todos, agás para as actividades que se indican a seguir:

- Empresas que operan nos sectores da pesca e a acuicultura.
- Empresas que operan na produción primaria dos produtos agrícolas que figuran na lista do anexo I do Tratado.

- Actividades relacionadas coa exportación a países terceiros ou Estados membros, é dicir, a axuda vinculada directamente ás cantidades exportadas, á creación ou funcionamento dunha rede de distribución ou a outros gastos de explotación vinculados á actividade de exportación.
- Empresas activas no sector do carbón.
- Adquisición de vehículos de transporte de mercadorías por estrada, por empresas que realicen por conta allea operacións de transporte de mercadorías por estrada.
- Empresas en crise.

Investimentos ou gastos computables.

Con carácter xeral e para todos os programas, o período de execución de accións abranguerá desde o 1 de xaneiro de 2013 ata o 31 de outubro de 2013. Excepcionalmente, as accións realizadas entre o 2 de febreiro de 2012 e a data de publicación desta convocatoria, poderán dar lugar ao acceso á condición de beneficiario.

Porén, o gasto subvencionable corresponderá ao último trimestre do 2012 e ao exercicio orzamentario de 2013.

Fomento do emprego en cooperativas e sociedades laborais.

- Axuda para a adquisición da condición de socio traballador e pola incorporación de socios traballadores ou de traballo vinculados á empresa por un contrato temporal.

Fomento do acceso á condición de socio/a traballador/a.

- Axudas destinadas a financiar, parcialmente, a achega ao capital social que debe desembolsarse para a incorporación como socio/a.

Impulso de proxectos empresariais cooperativos e asistencia técnica.

- Axudas para a contratación de directores ou xerentes.
- Apoio ás cooperativas que presten servizos de natureza social e á comunidade.
- Axuda á Formación empresarial.
- Asesoramento e acompañamento de proxectos.
- Outras accións de asistencia técnica.
- Actividades de intercooperación e integración cooperativa.

PROGRAMA DE APOIO ÁS INICIATIVAS LOCAIS DE EMPREGO: ILE (TR340B) CONVOCATORIA 2013

Finalidade / Obxectivo

Fomentar e promover a creación de empresas innovadoras, económica e financeiramente viables, que xeren emprego estable no ámbito local e no medio rural, mediante o financiamento parcial dos custos necesarios para a posta en marcha daqueles proxectos empresariais previamente cualificados como iniciativas locais de emprego (ILE) e inscritos no rexistro administrativo habilitado para o efecto na Dirección Xeral de Promoción do Emprego e nas xefaturas territoriais da Consellería de Traballo e Benestar.



Tipos de apoio

- Subvención á creación directa de emprego estable.
- Subvención para a contratación de expertos técnicos de alta cualificación.
- Apoio á función xerencial.
- Subvención financeira.
- Axuda para o inicio e posta en marcha da actividade.
- Actividades vinculadas aos novos viveiros de emprego.

Beneficiarios potenciais

Empresas privadas constituídas e que iniciasen a súa actividade, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, incluídos autónomos/as e sociedades civís e comunidades de bens, aínda que carezan de personalidade xurídica, que obtivesen a cualificación como iniciativa local de emprego, e non transcorrese máis dun ano desde a notificación da resolución de cualificación ou, de ser o caso, no prazo que se estableza na resolución de cualificación, sempre que cumpran as condicións e os requisitos establecidos para cada tipo de axuda.

Sectores incentivables

Todos, excepto:

- Pesca e acuicultura, segundo se recolle no Regulamento (CE) nº 104/2000 do Consello.
- Produción primaria dos produtos agrícolas que figuran na lista do anexo I do Tratado.
- Actividades relacionadas coa exportación a países terceiros ou estados membros, cando a axuda estea vinculada directamente ás cantidades exportadas, á creación e funcionamento dunha rede de distribución ou a outros gastos de explotación vinculados á actividade de exportación.
- Carbón, segundo se define no Regulamento (CE) nº 1407/2002.

Requisitos principais do proxecto

Tipos de axuda:

Subvención á creación directa de emprego estable.

Os postos de traballo de carácter indefinido creados, incluídos os das propias persoas promotoras, deberán ser ocupados por persoas desempregadas inscritas como tales no Servizo Público de Emprego. A contía da subvención será de:

- 4.800 euros para desempregados en xeral.
- 5.000 euros para mozos desempregados de 30 ou menos anos.
- 5.000 euros para mulleres desempregadas.
- 5.600 euros para mozas desempregadas de 30 ou menos anos.
- 6.000 euros para persoas desempregadas que esgotasen a prestación por desemprego, persoas desempregadas de longa duración, emigrantes retornados/as,

persoas pertencentes a colectivos en risco ou situación de exclusión social e persoas desempregadas con discapacidade.

Cando a dedicación sexa a tempo parcial, as contías destes incentivos serán proporcionais ao tempo efectivo de traballo, en función da xornada a tempo completo establecida no convenio colectivo de aplicación ou, no seu defecto, na xornada ordinaria legal.

Poderán ser obxecto desta subvención os postos de traballo estables de carácter indefinido creados desde o 1 de outubro de 2011 ata o 30 de setembro de 2012.

Subvención para a contratación de persoal técnico de alta cualificación.

Subvención equivalente ao 50% dos custos salariais totais, incluídas as cotizacións á Seguridade Social por todos os conceptos, segundo a duración do contrato, cun máximo de doce mensualidades.

A subvención terá como límite máximo, por todas as contratacións realizadas ou que se van a realizar desde o 1 de outubro de 2011 ata o 30 de setembro de 2012, a contía de 18.000 euros.

Esta subvención é incompatible coa subvención á creación directa de emprego estable para as mesmas persoas traballadoras.

Apoio á función xerencial.

Para o acompañamento na instalación da empresa, poderase financiar o apoio ás funcións xerenciais para axudar á persoa promotora ou empresaria na toma de decisións necesarias para o funcionamento da empresa.

Dito apoio poderá consistir nas modalidades de tutoría, formación e realización externa de estudos e informes sobre a actividade.

A contía da subvención será de ata o 75% do custo dos servizos recibidos, cun límite máximo de 12.000 euros polo conxunto das modalidades de asistencia técnica previstas.

Subvención financeira.

Redución dos xuros de préstamos necesarios para a creación e posta en marcha das empresas cualificadas como iniciativas de emprego tendo en conta que, como mínimo, o 75% do préstamo deberá destinarse a financiar investimentos en inmovilizado material ou intanxible.

A subvención será de ata catro puntos do tipo de xuro, fixo ou variable, fixado pola entidade financeira que conceda o préstamo, calculada sobre os oito primeiros anos de vixencia e terá como límite a contía de 5.100 euros por emprego estable creado ou que se vaia crear desde o 1 de outubro de 2011 ata o 30 de setembro de 2012.

O importe desta subvención deberá destinarse á amortización do principal do préstamo.

Os préstamos, para ser subvencionables, deberán ser concedidos polas entidades financeiras que teñan subscrito convenio coa Consellería de Traballo e Benestar e deberán formalizarse no período comprendido entre o inicio da actividade e o 30 de setembro de 2012.

Axuda para o inicio e posta en marcha da actividade.

Para aquelas iniciativas de emprego que supoñan a creación directa de emprego estable para unha persoa desempregada inscrita como demandante de emprego no Servizo Público de Emprego.



Esta axuda consistirá nunha subvención para o financiamento dos gastos necesarios para o inicio e a posta en marcha da actividade.

O importe máximo desta axuda determinarase en atención ao número de postos de traballo estables creados ou que se van a crear desde o 1 de outubro de 2011 ata o 30 de setembro de 2012, de acordo coa seguinte escala:

- De 1 a 2 postos de traballo: 20.000 euros.
- De 3 a 10 postos de traballo: 36.000 euros.
- De 11 a 20 postos de traballo: 52.000 euros.
- 21 ou máis postos de traballo: 68.000 euros.

O importe da axuda non poderá superar o custo total dos gastos subvencionables, as contías máximas establecidas nas escalas anteriores, e as contías de 6.000 euros por posto de traballo estable creado ou a crear para desempregados en xeral, de 8.000 euros para mozos ou mozas de 30 ou menos anos ou para mulleres.

Se ademais a iniciativa local de emprego ten o seu domicilio social e centro de traballo nun concello rural estas contías incrementaranse en 2.000 euros por posto de traballo estable creado.

Serán subvencionables os gastos de constitución da empresa, a compra de mercadorías, materias primas e outros aprovisionamentos, arrendamento do local, de maquinaria e de equipos informáticos, gastos do seguro do local, publicidade e subministracións.

Actividades vinculadas aos novos viveiros de emprego.

Cando a actividade produtiva principal das empresas cualificadas como iniciativas de emprego se inscriba dentro dos ámbitos dos novos viveiros de emprego (servizos da vida diaria, servizos de mellora do marco de vida, servizos culturais e de lecer, servizos de ambiente), terán dereito a un incremento do 10 % da contía das subvencións reguladas na orde e co límite máximo dos gastos subvencionables acreditados no expediente (artigo 11º da orde de convocatoria).

AXUDAS E SUBVENCIONS ÁS INICIATIVAS DE EMPREGO DE BASE TECNOLÓXICA (IEBT) (TR340E) CONVOCATORIA 2014

Finalidade / Obxectivo

O programa de apoio ás iniciativas de emprego de base tecnolóxica (IEBT) pretende dinamizar a vocación emprendedora da comunidade universitaria e aproveitar o potencial empresarial das persoas dedicadas á investigación e das persoas con amplos coñecementos das novas tecnoloxías, así como impulsar a transformación do coñecemento creado nas universidades e nos centros de investigación en proxectos xeradores de riqueza e de emprego.

Tipos de apoio

Axudas a fondo perdido en réxime de concorrencia non competitiva.

As empresas cualificadas como IEBT poderán solicitar as seguintes modalidades de axudas:

a) Axuda á creación directa de emprego estable

- b) Subvención para a contratación de persoal técnico de alta cualificación.
- c) Apoio á función xerencial.
- d) Subvención financeira.
- e) Axuda para o inicio e posta en marcha da actividade.

Beneficiarios potenciais

Empresas privadas, incluídos autónomos, que se constitúan e inicien a súa actividade nun prazo non superior a un ano desde que o proxecto empresarial foi cualificado como Iniciativa de Emprego de Base Tecnolóxica (IEBT), ou, de ser o caso, no que se estableza na resolución de cualificación, sempre que se cumpran os requisitos e condicións establecidos nesta orde para cada tipo de axuda.

O cadro de persoal no mes en que se proceda á primeira contratación por conta allea deberá estar constituído, como mínimo, nun 25% por persoas con titulación universitaria.

Cualificación requirida do proxecto.

As empresas deben estar previamente cualificadas como iniciativas de emprego de base tecnolóxica (IEBT) e inscritas no rexistro administrativo habilitado para o efecto na Dirección Xeral de Promoción do Emprego.

Contía das axudas

1. Axuda á creación directa de emprego estable

Subvenciona os postos de traballo estables de carácter indefinido que sexan ocupados por desempregados inscritos como tales no Servizo Público de Emprego, incluídos os dos propios promotores e promotoras.

Cando o posto de traballo estable o ocupe un traballador desempregado, o incentivo será de 4.000 euros, esta contía incrementarase ata unha contía de 5.000 euros cando o posto de traballo sexa ocupado por unha traballadora desempregada.

Cando as contratacións se realicen con mozos menores de 30 anos os incentivos serán de ata 5.000 euros se son mozos desempregados e 5.600 euros se son mozas desempregadas.

Cando o posto de traballo se ocupe por un desempregado con título universitario o incentivo será de ata 6.000 euros, e de tratarse dunha muller con titulación universitaria de ata 6.600 euros.

Cando as persoas desempregadas posúan o título de doutor ou doutora a contía da axuda será de 7.000 euros.

Serán subvencionables os postos de traballo estables de carácter indefinido creados antes de transcorrer un ano desde a data de inicio da actividade, sendo subvencionables as contratacións realizadas entre o 1/10/2013 e o 30/09/2014.

2. Subvención para a contratación de persoal técnico de alta cualificación

Permite a contratación temporal de persoal técnico de alta cualificación para suplir as carencias para o desenvolvemento da actividade empresarial e o bo fin dela.



A subvención será equivalente ao 40% dos custos salariais totais, incluídas as cotizacións á Seguridade Social por todos os conceptos, segundo a duración do contrato, cun máximo de 12 mensualidades. Esta subvención terá como límite máximo por todas as contratacións a contía de 18.000 euros.

Serán subvencionables as contratacións realizadas antes de transcorrer un ano desde a data de inicio de actividade, sendo subvencionables as contratacións realizadas entre o 1/10/2013 e o 30/09/2014.

3. Apoio á función xerencial

Para o acompañamento na instalación da empresa, poderán ser obxecto de apoio as funcións xerenciais para axudar á persoa promotora ou empresaria na toma de decisións necesarias para o funcionamento da empresa. O dito apoio poderá revestir as modalidades de formación e realización externa de estudos e informes sobre a actividade.

Subvención equivalente ao 75% do custo dos servizos recibidos, cun límite máximo de 12.000 euros polo conxunto das modalidades de asistencia técnica previstas.

As empresas que a 30 de setembro de 2013 non tiveran finalizado o primeiro ano de actividade, poderán solicitar a axuda para o apoio á función xerencial polos gastos xerados desde o 1 de outubro de 2013 e ata o cumprimento de dito ano.

4. Subvención financeira de redución dos xuros dos préstamos necesarios dirixidos a financiar os investimentos que sexan necesarios para a creación e posta en marcha das empresas cualificadas como IEBT. Como mínimo, o 75 por cento do importe do préstamo deberá destinarse a financiar investimentos en inmovilizado material ou intanxible.

A subvención será de ata catro puntos do tipo de xuro fixado pola entidade financeira que conceda o préstamo calculada sobre os oito primeiros anos de vixencia destes. Terá como límite a contía de 6.300 euros por emprego estable creado para persoas desempregadas durante o primeiro ano desde o inicio da actividade.

5. Axuda para o inicio e posta en marcha da actividade

Esta axuda consistirá nunha subvención para o financiamento dos gastos necesarios para o inicio e posta en marcha da actividade.

Serán subvencionables, a través desta axuda os gastos pola compra de mercadorías, materias primas e outros aprovisionamentos, arrendamento do local, de maquinaria e de equipos informáticos; os gastos do seguro do local, de publicidade e subministracións, excluído o imposto sobre o valor engadido ou, de ser o caso, os impostos indirectos equivalentes cando sexan susceptibles de recuperación ou compensación.

O importe máximo desta axuda determinarase en atención ao número de postos de traballo estables creados para os colectivos de beneficiarios previstos, de acordo coa seguinte escala:

De 1 a 2 postos de traballo: ata 24.000 euros.

De 3 a 10 postos de traballo: ata 36.000 euros.

De 11 a 20 postos de traballo: ata 48.000 euros.

21 ou máis postos de traballo: ata 60.000 euros.

En ningún caso o importe desta axuda poderá superar a contía de 12.000 euros por posto de traballo estable creado para os colectivos beneficiarios.

Para os efectos desta axuda, só se terán en conta os empregos creados e subvencionados durante o primeiro ano de actividade.

As empresas que a 30 de setembro de 2013 non tiveran finalizado o primeiro ano de actividade, poderán solicitar a axuda para o inicio e posta en marcha da actividade polos gastos xerados desde o 1 de outubro de 2013 e ata o cumprimento de dito ano.

PROGRAMA DE AXUDAS A PERSOAS TRABALLADORAS AUTÓNOMAS POLA CONTRATACIÓN INDEFINIDA DE PERSOAS ASALARIADAS (TR349F)

Obxecto

Incentivar á contratación indefinida inicial de persoas desempregadas realizada polas persoas traballadoras autónomas ou persoas profesionais con domicilio social e fiscal en Galicia.

As contratacións polas que se solicita subvención deberán formalizarse e comunicarse á oficina pública de emprego na forma regulamentariamente establecida, e ter data de inicio comprendida entre o 1 de outubro de 2013 e o 30 de setembro de 2014 ambas inclusive.

Persoas Beneficiarias

1. Poderán ser beneficiarias das axudas previstas nesta orde as persoas traballadoras autónomas ou as persoas profesionais pola primeira contratación que realicen con carácter indefinido durante o seu primeiro ano de actividade.
2. Poderán ser beneficiarias das axudas previstas nesta orde as persoas traballadoras autónomas ou as persoas profesionais pola segunda e terceira contratación que realicen con carácter indefinido nos tres primeiros anos de actividade.

Colectivos subvencionables

Os incentivos previstos neste programa serán de aplicación ás contratacións indefinidas iniciais a tempo completo ou a tempo parcial realizadas por persoas traballadoras autónomas ou as persoas profesionais con persoas traballadoras desempregadas para prestar servizos en centros de traballo situados na Comunidade Autónoma de Galicia.

Contías

As contratacións indefinidas iniciais incentivaranse cunha axuda de:

Primeira persoa traballadora indefinida:

- a) 4.000 € cando se trate dun home desempregado.
- b) 5.000 € cando se trate dun mozo desempregado menor de 30 anos ou dun home desempregado de 45 ou máis anos de idade que sexa parado de longa duración.
- c) 5.000 € cando se trate dunha muller desempregada.
- d) 6.000 € cando se trate dunha moza desempregada menor de 30 anos ou dunha muller desempregada de 45 ou máis anos de idade que sexa parada de longa duración.



Segunda e terceira persoa traballadora indefinida:

- a) 5.000 € cando se trate dun home desempregado.
- b) 6.000 € cando se trate dun mozo desempregado menor de 30 anos ou dun home desempregado de 45 ou máis anos de idade que sexa parado de longa duración.
- c) 6.000 € cando se trate dunha muller desempregada.
- d) 7.000 € cando se trata dunha moza desempregada menor de 30 anos ou dunha muller desempregada de 45 ou máis anos de idade que sexa parada de longa duración.

Cando se trate de contratacións indefinidas cunha xornada a tempo parcial as contías dos incentivos serán proporcionais ao tempo efectivo de traballo en función da xornada a tempo completo establecida no convenio colectivo de aplicación ou, no seu defecto, da xornada ordinaria máxima legal.

FOMENTO DO CONTRATO PARA A FORMACIÓN E A APRENDIZAX (TR349G)**Obxecto**

Incentivar ás contratacións para a formación e a aprendizaxe que se realicen con persoas mozas desempregadas maiores de 16 anos e menores de 30 anos que carezan da cualificación profesional recoñecida polo sistema de formación profesional para o emprego ou do sistema educativo requirida para concertar un contrato en prácticas para o posto de traballo ou ocupación obxecto do contrato.

As contratacións polas que se solicita subvención deberán formalizarse e comunicarse á oficina pública de emprego na forma regulamentariamente establecida, e ter data de inicio comprendida entre o 1 de xaneiro de 2014 e o 30 de setembro de 2014, ambas inclusive.

Entidades Beneficiarias

Poderán ser entidades beneficiarias dos incentivos previstos neste programa as persoas empregadoras e as empresas, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, incluídas as persoas autónomas, as sociedades civís e as comunidades de bens, aínda que carezan de personalidade xurídica, que contraten traballadoras ou traballadores por conta allea para prestaren servizos en centros de traballo radicados na Comunidade Autónoma de Galicia, de acordo cos requisitos e condicións que se establecen neste programa.

Así mesmo, tamén poderán ser entidades beneficiarias dos incentivos previstos neste programa os concellos e as deputacións provinciais da Comunidade Autónoma de Galicia.

Contratacións subvencionables

Os incentivos previstos neste programa serán de aplicación aos contratos para a formación e a aprendizaxe que teñan unha duración mínima dun ano e sexan realizados con persoas desempregadas que cumpran os requisitos exixidos neste programa e que teñan a consideración de participantes activas nos programas de fomento da empregabilidade.

O contrato para a formación e a aprendizaxe deberá adecuarse ao establecido no Real Decreto 1529/2012, do 8 de novembro, polo que se desenvolve o contrato para a formación e a aprendizaxe e se establecen as bases da formación profesional dual.

Contías dos incentivos

Os contratos para a formación e a aprendizaxe incentivaranse cunha axuda de ata 1.200 €, sempre que o tempo efectivo de traballo sexa igual ao 75% da xornada de traballo, e a parte proporcional se a xornada de traballo e menor.

PROGRAMA DE INCENTIVOS Á CONTRATACIÓN TEMPORAL (PROGRAMA INSERTA) (TR349D)

Obxecto

Incentivar á contratación temporal coa finalidade de favorecer a inserción laboral das persoas traballadoras que presentan desvantaxes e dificultades para reincorporarse ao mercado de traballo e para fomentar a conciliación da vida persoal, familiar e laboral.

As contratacións polas que se solicita subvención deberán formalizarse e comunicarse á oficina pública de emprego na forma regulamentariamente establecida, e ter data de inicio comprendida entre o 1 de outubro de 2013 e o 30 de setembro de 2014, ambas inclusive.

Entidades Beneficiarias

Poderán ser entidades beneficiarias dos incentivos previstos neste programa as persoas empregadoras e as empresas, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, incluídas as persoas autónomas, as sociedades civís e as comunidades de bens, aínda que carezan de personalidade xurídica, que contraten traballadoras ou traballadores por conta allea para prestaren servizos en centros de traballo radicados na Comunidade Autónoma de Galicia, de acordo cos requisitos e condicións que se establecen neste programa.

Contratacións subvencionables

Os incentivos previstos neste programa serán de aplicación ás contratacións temporais que se realicen con aquelas persoas desempregadas que teñan a consideración de participantes activas nos programas de fomento da empregabilidade.

Todas as modalidades contractuais de carácter temporal, cunha duración mínima de 6 meses e máxima de 12 meses, que se realicen con persoas desempregadas que pertencen a algún dos colectivos en risco de exclusión social relacionados no artigo 2º.2 da orde de convocatoria incentivaranse cunha contía de 2.500 euros a 5.000 euros en función da duración do contrato.

Contratos de interinidade sempre que se realicen con persoas desempregadas de acordo co establecido no artigo 2º.1 desta orde, para substituír persoas traballadoras en excedencia por coidado de familiares, nos supostos e termos previstos no artigo 46º.3 do Estatuto dos Traballadores, por un período non inferior a catro meses nin superior a tres anos, e sempre que en virtude de disposición legal ou convenio colectivo de aplicación se trate dunha excedencia con reserva de posto de traballo, ou con redución de xornada de traballo por motivos familiares nos supostos e termos previstos no artigo 37º.5 do Estatuto dos Traballadores, incentivaranse cunha axuda de 2.000 euros, que se reducirá proporcionalmente cando a súa duración sexa por un período inferior a un ano.

PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN DE CONTRATOS TEMPORAIS EN INDEFINIDOS (PROGRAMA ESTABILIZA) (TR349C)

Obxecto

Incentivar á transformación de contratos temporais en indefinidos coa finalidade de favorecer o



emprego estable e facilitar a inserción laboral dos traballadores e das traballadoras con maiores dificultades.

As contratacións polas que se solicita subvención deberán formalizarse e comunicarse á oficina pública de emprego na forma regulamentariamente establecida, e ter data de inicio comprendida entre o 1 de outubro de 2013 e o 30 de setembro de 2014, ambas inclusive.

Entidades beneficiarias

Poderán ser entidades beneficiarias dos incentivos previstos neste programa as persoas empregadoras e as empresas, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, incluídas as persoas autónomas, as sociedades civís e as comunidades de bens, aínda que carezan de personalidade xurídica, que contraten traballadoras ou traballadores por conta allea para prestaren servizos en centros de traballo radicados na Comunidade Autónoma de Galicia, de acordo cos requisitos e condicións que se establecen neste programa.

Contratacións subvencionables

As transformacións, que se formalizasen desde o 1 de outubro de 2013 e ata a data de publicación desta orde, de contratos temporais en indefinidos, sempre que o contrato temporal obxecto de transformación estivese vixente o 30 de setembro de 2013. Cando se trate de transformacións en indefinidos de contratos en prácticas, para a formación, para a formación e o aprendizaxe, de revezamento ou de substitución por anticipación da idade de xubilación, non será necesario que o contrato temporal estivese vixente na data anterior.

As transformacións de contratos temporais en indefinidos que se formalicen desde a data de entrada en vigor desta orde e ata o 30 de setembro de 2014, sempre que o contrato temporal obxecto de transformación estivese vixente no momento da súa publicación. Cando se trate de transformación en indefinidos de contratos en prácticas, para a formación, de revezamento ou de substitución por anticipación da idade de xubilación, non será necesario que o contrato temporal estivese vixente na data anterior.

Requisitos

As transformacións de contratos temporais en indefinidos serán realizadas por empresas que teñan a condición de microempresa, segundo o establecido no artigo 2º da orde de convocatoria.

Contías dos incentivos

As transformacións de contratos temporais en indefinidos que cumpran os requisitos e condicións establecidos neste anexo incentivaranse con 2.000 euros.

PROGRAMA DE INCENTIVOS Á CONTRATACIÓN INDEFINIDA INICIAL (PROGRAMA CONII) (TR349A)

Obxecto

Incentivar á contratación indefinida das persoas traballadoras coa finalidade de favorecer o emprego estable e facilitar a inserción laboral dos traballadores e das traballadoras con maiores dificultades.

As contratacións polas que se solicita subvención deberán formalizarse e comunicarse á oficina pública de emprego na forma regulamentariamente establecida, e ter data de inicio comprendida entre o 1 de outubro de 2013 e o 30 de setembro de 2014 ambas inclusive.

Entidade beneficiarias

Poderán ser entidades beneficiarias dos incentivos previstos neste programa as persoas empregadoras e as empresas, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, incluídas as persoas autónomas, as sociedades civís e as comunidades de bens, aínda que carezan de personalidade xurídica, que contraten traballadoras ou traballadores por conta allea para prestaren servizos en centros de traballo radicados na Comunidade Autónoma de Galicia, de acordo cos requisitos e condicións que se establecen neste programa.

Colectivos subvencionables

Os incentivos previstos neste programa serán de aplicación ás contratacións indefinidas iniciais a tempo completo ou a tempo parcial, incluída a modalidade de fixo discontinuo, que realicen as empresas con aquelas persoas desempregadas que teñan a consideración de participantes activas nos programas de fomento da empregabilidade, sendo prioritarios os seguintes colectivos de persoas traballadoras que sexan contratadas con carácter indefinido:

- Persoas desempregadas de longa duración.
- Persoas desempregadas que esgotasen as prestacións por desemprego.
- Persoas desempregadas perceptoras da RISGA.
- Persoas desempregadas de 45 ou máis anos de idade.
- Mozas e mozos desempregados sen cualificación.
- Vítimas de violencia de xénero.
- Persoas desempregadas que pertencen a colectivos en risco de exclusión social.
- Mulleres desempregadas.

Contías dos incentivos

As contratacións indefinidas iniciais incentivaranse cunha axuda de:

- 5.400 euros
- 5.900 euros cando as contratacións sexan realizadas con mulleres ou con persoas mozas desempregadas de menos de 30 anos de idade.
- 6.300 euros cando as contratacións sexan realizadas por microempresas, 6.800 euros se, neste suposto, a contratación se realiza cunha muller ou cunha persoa moza desempregada de menos de 30 anos de idade.
- 7.200 euros cando as contratacións sexan realizadas por microempresas para prestar servizos en centros de traballo radicados nun concello rural, 7.700 euros se, neste suposto, a contratación se realiza cunha muller ou cunha persoa moza desempregada de menos de 30 anos de idade.

No caso de que a empresa conte no seu cadro de persoal no mes da contratación pola que se solicita subvención cun mínimo do 75% de persoal indefinido as contías das axudas serán as seguintes:

- 6.000 euros
- 6.500 euros cando as contratacións sexan realizadas con mulleres ou cunha persoa moza desempregada de menos de 30 anos de idade.



- 7.000 euros cando as contratacións sexan realizadas por microempresas e 7.500 euros se, neste suposto, a contratación se realiza cunha muller ou cunha persoa moza desempregada de menos de 30 anos de idade.

- 8.000 euros cando as contratacións sexan realizadas por microempresas para prestar servizos en centros de traballo radicados nun concello rural e 8.500 euros se, neste suposto, a contratación se realiza cunha muller ou con persoas mozas desempregadas de menos de 30 anos de idade.

INCENTIVOS Á CONTRATACIÓN TEMPORAL DE PERSOAS MOZAS DESEMPREGADAS MENORES DE 30 ANOS (TR349H)

Obxecto

Incentivar todas as modalidades contractuais de carácter temporal a tempo completo, agás o contrato temporal para a formación e aprendizaxe, que se realicen con persoas mozas desempregadas menores de 30 anos que nos 3 meses anteriores á data da contratación carezan de ocupación e que teñan a consideración de participantes activas nos programas de fomento da empregabilidade.

As contratacións polas que se solicita subvención deberán formalizarse e comunicarse á oficina pública de emprego na forma regulamentariamente establecida, e ter data de inicio comprendida entre o 1 de xaneiro de 2014 e o 30 de setembro de 2014, ambas inclusive.

Entidades Beneficiarias

Poderán ser entidades beneficiarias dos incentivos previstos neste programa as persoas empregadoras e as empresas, calquera que sexa a forma xurídica que adopten, incluídas as persoas autónomas, as sociedades civís e as comunidades de bens, aínda que carezan de personalidade xurídica, que contraten traballadoras ou traballadores por conta allea para prestaren servizos en centros de traballo radicados na Comunidade Autónoma de Galicia, de acordo cos requisitos e condicións que se establecen neste programa.

Contratacións subvencionables

Os incentivos previstos neste programa serán de aplicación aos contratos temporais cunha duración mínima inicial de 6 meses que sexan realizadas con persoas desempregadas que cumpran os requisitos exixidos neste programa que teñan a consideración de participantes activas nos programas de fomento da empregabilidade.

Contías dos incentivos

As contratacións temporais incentivaranse cunha axuda de 200 € mensuais ata o tope de 12 mensualidades.

6.4.2 Axudas a emprendedores do IGAPE

IG510H MICROCRÉDITOS 2014 – BONIFICACIÓN DOS CUSTOS DO FINANCIAMENTO DAS MICROEMPRESAS TITULARES DE PRÉSTAMOS INFERIORES A 25.000 EUROS CON FONDOS DO ICO 2014

Finalidade / Obxectivo

Bonificación dos custos financeiros das microempresas de Galicia titulares de préstamos inferiores ou iguais a 25.000 euros con fondos do Instituto de Crédito Oficial (ICO), instrumentadas mediante convenio de colaboración entre o Instituto Galego de Promoción Económica (Igape), as entidades financeiras e as sociedades de garantía recíproca.

As axudas aplicaranse ao financiamento obtido das entidades financeiras con fondos do Instituto de Crédito Oficial (ICO), mediante as seguintes liñas:

LIÑA ICO-EMPRESAS E EMPRENDEDORES 2014

LIÑA ICO-GARANTIA SGR/SAECA 2014

Tipos de apoio

Axudas en réxime de concorrencia non competitiva.

Beneficiarios potenciais

Os autónomos e aquelas empresas que teñan a consideración de microempresa. A ditos efectos, terá a consideración de microempresa, a unidade económica con personalidade física ou xurídica que reúna os seguintes requisitos:

- a) Que teña menos de 10 traballadores.
- b) Que teñan unha cifra de negocios anual ou balance xeral anual que non supere os 2 millóns de euros
- c) Que cumpra o criterio de independencia.

Tamén poderán acceder á condición de beneficiario as persoas físicas, agrupacións de persoas físicas ou xurídicas, as comunidades de bens ou calquera outro tipo de unidade económica ou patrimonio separado que, aínda carecendo de personalidade xurídica, poidan levar a cabo as actividades ou se atopen na situación que motiva a concesión da axuda.

Terán que ter formalizada unha operación de préstamo, previamente ou con posterioridade á entrada en vigor das presentes bases, con cargo a algunha das liñas do Instituto de Crédito Oficial (ICO), por un importe inferior ou igual a 25.000 euros, a un prazo igual ou superior a cinco anos e cumprir coas condicións específicas, de actividade e localización, establecidas nestas bases.

Ademais non ser considerados empresas en crise no sentido das directrices comunitarias sobre axudas estatais de salvamento e restructuración de empresas en crise e cumprir as condicións específicas para cada liña establecidas no artigo terceiro destas bases.

IG523A APOIO FINANCEIRO ÁS PEMES – BONIFICACIÓN DOS CUSTOS DO FINANCIAMENTO DAS MICROEMPRESAS TITULARES DE PRÉSTAMOS SUPERIORES A 25.000 EUROS CON FONDOS DO ICO 2014

Finalidade / Obxectivo



Bonificación dos custos financeiros das pequenas e medianas empresas de Galicia titulares de préstamos superiores a 25.000 euros con fondos do Instituto de Crédito Oficial (ICO), instrumentadas mediante convenio de colaboración entre o Instituto Galego de Promoción Económica (Igape), as entidades financeiras e as sociedades de garantía recíproca.

As axudas aplicaranse ao financiamento obtido das entidades financeiras con fondos do Instituto de Crédito Oficial (ICO), mediante as seguintes liñas:

LIÑA ICO-EMPRESAS E EMPRENDEDORES 2014.

LIÑA ICO-GARANTIA SGR/SAECA 2014.

Tipos de apoio

Axudas en réxime de concorrência non competitiva.

Beneficiarios potenciais

Autónomos, microempresas ou pequenas ou medianas empresas (Pemes) calquera que sexa a súa forma xurídica, polo que tamén poderán acceder á condición de beneficiario as persoas físicas, agrupacións de persoas físicas ou xurídicas, as comunidades de bens ou calquera outro tipo de unidade económica ou patrimonio separado que, aínda carecendo de personalidade xurídica, poidan levar a cabo as actividades ou se atopen na situación que motiva a concesión das axudas.

Terán que ter formalizada unha operación de préstamo, previamente ou con posterioridade á entrada en vigor das presentes bases, con cargo a algunha das liñas do Instituto de Crédito Oficial (ICO), por un importe superior a 25.000 euros, a un prazo igual ou superior a cinco anos e cumprir coas condicións específicas, de actividade e localización, establecidas nestas bases.

Ademais non ser considerados empresas en crise no sentido das directrices comunitarias sobre axudas estatais de salvamento e restructuración de empresas en crise e cumprir as condicións específicas para cada liña establecidas no artigo terceiro destas bases.

IG179 – RE-SOLVE 2014: APOIO AO ACCESO AO FINANCIAMENTO OPERATIVO (ACTIVO CORRENTE)

Finalidade / Obxectivo

Estas bases regulan o contido e o procedemento de tramitación do programa de apoio dirixido a facilitar o acceso ao financiamento por parte das pemes do seu activo corrente.

Tipos de apoio

Préstamos en réxime de concorrência non competitiva.

Beneficiarios potenciais

Pequenas e medianas empresas, segundo a definición establecida pola Comisión Europea.

Tamén poderán acceder á condición de beneficiario as persoas físicas, agrupacións de persoas físicas ou xurídicas, as comunidades de bens ou calquera outro tipo de unidade

económica ou patrimonio separado que, aínda carecendo de personalidade xurídica, poidan levar a cabo as actividades ou se atopen na situación que motiva a concesión da subvención.

En calquera caso, deberán ter radicado o seu domicilio fiscal en Galicia.

Deberán cumprir os requisitos dos artigos 10 e 11 da Lei de subvencións de Galicia, e non ser considerados empresas en crise, de acordo coa definición de empresa en crise.

INCENTIVOS ECONÓMICOS REXIONAIS

Finalidade / Obxectivo

Fomento do desenvolvemento económico rexional a través do apoio financeiro á implantación de proxectos empresariais na Comunidade Autónoma de Galicia, co obxecto de corrixir os desequilibrios territoriais existentes.

Tipos de apoio

Subvención a fondo perdido.

Beneficiarios potenciais

Persoas físicas ou xurídicas, españolas ou que, aínda non séndoo, teñan a condición de residentes.

Requisitos principais do proxecto

Creación de novos establecementos, ampliación e, no seu caso, modernización, sempre que respondan a unha composición equilibrada entre os seus diferentes conceptos de investimento de acordo coa actividade e o investimento sexa superior ao mínimo de 600.000 euros.

- Son proxectos de creación de novos establecementos os investimentos que dean orixe á iniciación dunha actividade empresarial e ademais creen novos postos de traballo.
- Son proxectos de ampliación os investimentos que supoñan o desenvolvemento dunha actividade xa establecida ou a iniciación doutras. No caso de desenvolver unha actividade xa establecida, relacionada ou non coa xa desenvolvida pola titular, o proxecto deberá implicar un aumento significativo da capacidade produtiva. Así mesmo os proxectos de ampliación deberán levar a creación de novos postos de traballo e o mantemento dos existentes e superar determinada porcentaxe sobre a dotación para amortizacións do establecemento.
- Son proxectos de modernización os investimentos que cumpran as seguintes condicións:
 - a) Que o investimento constitúa unha parte importante do activo fixo material do establecemento que se moderniza e que implique a adquisición de maquinaria tecnoloxicamente avanzada que produza un incremento sensible da produtividade, e ademais que supere determinada porcentaxe
 - b) Que o investimento de lugar á diversificación da produción dun establecemento para atender a mercados de produtos novos e adicionais ou supoña unha transformación fundamental no proceso global de produción dun establecemento existente.
 - c) Que se manteñan os postos de traballo existentes.



Os proxectos de investimento deberán cumprir os seguintes requisitos:

a) Xulgarse viables técnica, económica e financieramente, de acordo coa documentación achegada na solicitude.

b) Dispor dun nivel de autofinanciación non inferior ao que se especifique nos Reais Decretos de delimitación e en calquera caso igual ou superior ao 30%. Dependendo do proxecto poderá esixirse unha porcentaxe maior.

c) A solicitude para acollerse aos beneficios debe presentarse antes do comezo da realización do investimento para a que se solicitan os incentivos rexionais. Así mesmo o investimento non poderá iniciarse antes de recibir a confirmación de ser susceptible de ser elexible.

A estes efectos consideraranse iniciadas os investimentos cando exista calquera compromiso en firme de adquisición de bens ou de arrendamento de servizos que afecten ao proxecto. Por «inicio dos investimentos» enténdese, ou ben o inicio dos traballos de construción, ou ben o primeiro compromiso en firme para o pedido de equipos, con exclusión dos estudos previos de viabilidade.

IG534A PRÉSTAMOS JEREMIE IGAPE

Finalidade / Obxectivo

JEREMIE, é unha iniciativa da Comisión Europea desenvolvida xunto co Fondo Europeo de Investimentos. A súa finalidade é promover o uso de instrumentos de enxeñaría financeira para mellorar o acceso das PEMES ao financiamento a través das intervencións dos Fondos Estruturais. Esta iniciativa permite utilizar parte dos Fondos Estruturais europeos asignados para investir en instrumentos reembolsables como fondos de capital risco, de préstamo ou de garantía.

Para acometer proxectos de investimento produtivos no territorio galego, a Dirección Xeral de Proxectos e Fondos Europeos e o Instituto Galego de Promoción Económica (Igape) formulan a constitución dun instrumento financeiro, cofinanciado con fondos procedentes do Programa Operativo FEDER 2007-2013, co obxecto de facilitar o acceso ao crédito a aqueles proxectos economicamente viables que encontran dificultades de acceso ao financiamento ou a custos comparativamente superiores.

Tipos de apoio

Axudas en réxime de concorrencia non competitiva.

Beneficiarios potenciais

1.- Poderán ser beneficiarios aquelas sociedades mercantís que cumpran os seguintes requisitos:

a) Ser unha peme ou microempresa segundo a definición establecida pola Comisión Europea.

b) Realizar unha iniciativa empresarial nun centro de traballo, obxecto do proxecto de investimento, localizado na Comunidade Autónoma de Galicia.

c) Desenvolver ou ter previsto realizar no centro obxecto do proxecto algunha actividade empresarial financiada, que non estea entre as actividades excluídas que se sinalan no Anexo II nestas bases.

d) Achegar para o proxecto de investimento unha contribución financeira do 30% do proxecto, un 25% deberá estar exenta de calquera tipo de apoio público, ademais da totalidade dos impostos indirectos que graven a adquisición dos bens, sexa mediante recursos propios ou mediante financiamento externo.

2.- Non poderán ter a condición de beneficiarios:

a) As sociedades mercantís cuxa actividade estea comprendida nas excluídas polo artigo 1 do Regulamento (UE) n.º 1407/2013, relativo á aplicación dos artigos 107 e 108 do Tratado ás axudas de minimis.

b) As sociedades que estean suxeitas a unha orde de recuperación de axudas, consecuencia dunha decisión da Comisión Europea.

c) As empresas en crise.

d) As entidades nas que concorran algunha das circunstancias do artigo 10.2. da Lei 9/2007 de Subvencións de Galicia

IG107 - GALICIA EMPRENDE - PROXECTOS DE CREACIÓN DE EMPRESAS OU REALIZACIÓN DE INVESTIMENTOS EN EMPRESAS NOVAS PROMOVIDAS POR NOVOS EMPRENDEDORES (2014). CONVOCATORIA 2013

Finalidade / Obxectivo

Fomentar a aparición de proxectos de creación de pequenas e medianas empresas ou de realización de investimentos en pequenas e medianas empresas novas promovidas por novos emprendedores para a ampliación do seu novo establecemento.

Tipos de apoio

Subvención a fondo perdido en réxime de concorrencia non competitiva.

Beneficiarios potenciais

As pequenas e medianas empresas, nas que non concorran algunha das circunstancias previstas no artigo 10.2º e 3º da Lei de xuño, de subvencións de Galicia e cumpran as seguintes condicións:

- Composición do capital, no caso de sociedades mercantís:
- O seu capital terá que atoparse maioritariamente participado pola suma das participacións de persoas físicas que non estean acometendo outras actividades económicas por conta propia á data de presentación da solicitude e das achegas de entidades de capital risco e investidores privados adscritos a unha rede asimilable ás coñecidas como redes de business - angels. Cando se observase que se produce continuidade empresarial, por baixa recente (antigüidade menor a un ano) nunha



actividade que é igual ou similar á que se propón como nova, ou por razóns que permiten concluír unha continuidade de empresa preexistente, poderase denegar de forma motivada a axuda.

- A participación no capital da empresa de persoas, físicas ou xurídicas, que si estean desenvolvendo outras actividades económicas na data de solicitude, non poderá exceder conxuntamente o 49%. Polo menos unha das persoas físicas cunha participación superior ao 20% no capital e sen outra actividade económica por conta propia á data de solicitude, deberá ter unha dedicación plena ao proxecto, e non poderá desempeñar outra actividade por conta allea desde a alta de actividade da nova empresa (ou no caso de contar con alta de actividade no momento da solicitude de axuda desde o día da dita solicitude) e ata o fin do período de execución do proxecto.
- Antigüidade na actividade empresarial:
- No caso de autónomos a data de alta censal non poderá ter unha antigüidade superior a 42 meses no momento da solicitude de axuda e deberá ter unha dedicación plena ao proxecto, e non desempeñar outra actividade por conta propia ou allea desde a alta de actividade (ou no caso de contar con alta de actividade no momento da solicitude de axuda desde o día da dita solicitude).
- No caso de sociedades, tanto a súa data de constitución como a súa data de alta censal non poderán ter unha antigüidade superior a 42 meses no momento da solicitude de axuda.
- Contribución financeira exenta de axudas públicas:
- Os beneficiarios deberán achegar para o proxecto de investimento unha contribución financeira exenta de calquera tipo de apoio público de polo menos un 25% do seu importe, sexa mediante recursos propios ou mediante financiamento externo.

Sectores incentivables

- Están excluídas das axudas as seguintes actividades:
- As actividades de produción primaria dos produtos agrarios, e as actividades nos sectores da pesca e da acuicultura: CNAE 09: Divisións 01, 02, 03 e 05 (todos os grupos e clases agás 01.61, 01.62 e 02.40), 10.2 (todas as clases) e Clase 46.38.
- O sector da industria siderúrxica. CNAE 09: Grupos 24.1, 24.2 e 24.3 (todas as clases) e clases 24.51, 24.52.
- O sector de fibras sintéticas.
- O sector do carbón e do aceiro. CNAE 09: División 05 (todos os grupos e clases).
- O sector da construción naval. CNAE 09: Clase 30.11.
- Nos subsectores de hostalaría, restauración e hospedaxe, unicamente serán subvencionables as actividades de restaurantes e de hoteis de dúas estrelas ou superiores.

Requisitos principais do proxecto

Serán subvencionables os proxectos de creación de pequenas e medianas empresas ou de realización de investimentos en pequenas e medianas empresas novas promovidas por novos emprendedores para a ampliación do seu novo establecemento que cumpran os requisitos establecidos nestas bases reguladoras, entre eles:

- Non teñan comezado antes da presentación da solicitude de axuda.
- Presenten un custo subvencionable superior a 35.000 euros e non superior a 500.000 euros, que se realizará no prazo de execución do proxecto que se estableza na resolución de concesión; se o custo subvencionable resultase superior a 500.000 euros, o lgaqe reduciría a base subvencionada a esta cantidade.
- Os gastos e/ou investimentos subvencionables terán que estar localizados no centro de traballo da empresa en Galicia.

Considérase novo emprendedor, para os efectos destas bases, aquela persoa física que non estea acometendo outra actividade económica por conta propia na data de presentación da solicitude de axuda. Considerarase que non se cumpre esta condición cando unha persoa no momento da solicitude figure de alta no RETA cunha antigüidade superior a 42 meses ou teña unha participación igual ou superior ao 25% noutra sociedade mercantil.

Investimentos ou gastos computables

- Investimentos realizados en:
- Obra civil para construción, reforma ou habilitación de instalacións.
- Bens de equipamento: maquinaria de proceso, utensilios, equipamentos informáticos, mobiliario, instalacións específicas para a actividade subvencionable, elementos de transporte interior, vehículos especiais de transporte exterior, medios de protección do ambiente e outros bens de equipamento ligados ao proxecto. Nos sectores do transporte e loxístico non serán subvencionables os elementos de transporte exterior.
- Outros investimentos en activos fixos mobiliarios.
- Activos inmateriais vinculados á transferencia de tecnoloxía, tales como adquisición de dereitos de patentes, licencias, Know how e coñecemento técnicos non patentados, incluíndo aplicacións informáticas.
- Gastos de aprovisionamentos de materias primas, produtos terminados ou servizos de profesionais independentes necesarios para vender un produto ou servizo. Podendo representar ata o 10% do proxecto subvencionado total.
- Gastos de investigación e desenvolvemento e o canon fixo de franquías no seu primeiro ano.
- Os gastos de aluguer de bens inmobles, ata un prazo máximo dun ano.
- Os gastos do informe de auditor.
- Serán subvencionables os custos realizados e pagados dentro do prazo de execución do proxecto establecido na resolución de concesión. O dito prazo iniciárase coa presentación da solicitude de axuda e finalizará na data establecida na resolución de



concesión en atención ás características do proxecto para os efectos de cumprimento de todas as condicións da subvención, data que non excederá do 30 de xuño de 2015.

- Ningún dos custos alegados, sobre os que se solicita subvención, poderán ser incorridos con carácter previo á solicitude da axuda, de ser así, o proxecto no seu conxunto sería non subvencionable.
- Os bens obxecto do investimento deberán ser adquiridos polo beneficiario en propiedade. No caso de adquisición dos bens mediante fórmulas de pagamento aprazado, estes tamén deberán pasar a ser de propiedade plena da empresa antes do remate do prazo de execución do proxecto.
- O investimento en inmobles terá que ser mantido, vinculado á actividade económica subvencionable, no centro de traballo en Galicia durante polo menos 5 anos dende a finalización do prazo de execución do proxecto establecido na resolución de concesión e o resto do investimento polo menos 3 anos desde a finalización de dito prazo. O emprego deberá manterse durante polo menos 2 anos a partir da finalización do prazo de execución do proxecto.
- Todos os investimentos deberán realizarse en bens novos.
- Non se subvencionarán os gastos e/ou investimentos cuxo importe sexa superior ao indicado no anexo VI destas bases reguladoras.
- Cando o importe do gasto subvencionable supere as contías establecidas no Texto Refundido da Lei de contratos do sector público para o contrato menor o beneficiario deberá solicitar como mínimo tres ofertas de diferentes provedores, con carácter previo á contratación do compromiso para a obra, a prestación do servizo ou a entrega do ben. As ofertas deberán ter sinatura e selo orixinal do provedor. Para modificar o provedor seleccionado deberá pedir previamente a súa contratación autorización ao Igape e xustificar as razóns do cambio.
- Quedan expresamente excluídos do ámbito de aplicación destas bases os impostos indirectos cando sexan susceptibles de recuperación ou compensación e os impostos persoais sobre a renda.
- Os gastos subvencionables deberán ser contratados e pagados directamente entre o beneficiario da axuda e o provedor final. Os provedores non poderán estar vinculados coa entidade solicitante ou cos seus órganos directivos ou xestores. En ningún caso poderá concertarse polo beneficiario a execución total ou parcial das actividades.
- En ningún caso o custo de adquisición dos gastos subvencionables poderá ser superior ao valor de mercado.

IG174 - PROXECTOS DE EQUIPAMENTO TECNOLÓXICO DAS PEMES NO SECTOR SERVIZOS ENTRE 30.000 E 200.000 EUROS. CONVOCATORIA 2013

Finalidade / Obxectivo

Proxectos de equipamento das pemes no sector dos servizos cun investimento subvencionable de entre 30.000 e 200.000 euros.

Tipos de apoio

Subvención a fondo perdido en réxime de concorrência competitiva.

Beneficiarios potenciais

- As pequenas e medianas empresas (pemes) que teñan radicado algún centro de actividade de carácter permanente na Comunidade Autónoma de Galicia, desenvolvan no centro radicado en Galicia algunha actividade empresarial non excluída no Regulamento (CE) nº 800/2008 xeral de exención por categorías, e acometan proxectos subvencionables.
- Cumprindo os requisitos de domiciliación e actividade, poderán ser así mesmo beneficiarios:
- As persoas físicas, agrupacións de persoas físicas ou xurídicas, as comunidades de bens, ou calquera outro tipo de unidade económica ou patrimonio separado que, aínda carecendo de personalidade xurídica, poidan levar a cabo as actividades ou se atopen na situación que motiva a concesión da subvención. Non poderá disolverse a agrupación ata que transcorra o prazo de prescrición de catro anos.
- As agrupacións de interese económico.
- Non poderán ter a condición de beneficiarios as entidades que entren dentro da categoría de empresas en crise. Tampouco aquelas empresas que estean suxeitas a unha orde de recuperación pendente tras unha decisión da Comisión que teña declarada unha axuda ilegal e incompatible co mercado común.
- Non poderán ter a condición de beneficiarios as entidades en que concorran algunha das circunstancias previstas no artigo 10.2º e 3º da Lei de subvencións de Galicia.

Sectores incentivables

O proxecto subvencionable deberá, en todo caso, estar vinculado á consolidación ou posta en marcha dalgunha das seguintes actividades do sector servizos independentemente de calquera outra que, ademais, desempeñe o solicitante:

- A construción.
- O comercio por xunto e o comercio polo miúdo: reparación de vehículos de motor e motocicletas (CNAE 09, grupos 45.1, 45.2 e 45.4).
- O transporte e almacenamento.
- Servizos hostaleiros de aloxamento.
- Servizos de información e comunicacións.
- Seguros, reaseguros e fondos de pensións excepto seguridade social obrigatoria, actividades financeiras auxiliares aos servizos financeiros e aos seguros.
- Actividades inmobiliarias.



- Actividades profesionais, científicas e técnicas.
- Actividades administrativas e servizos auxiliares.
- Educación.
- Actividades sanitarias e de servizos sociais.
- Actividades artísticas, recreativas e de entretenemento.
- Outros servizos.

Non serán subvencionables as seguintes actividades:

- As actividades de produción primaria dos produtos agrarios e as actividades nos sectores da pesca e da acuicultura:
- CNAE 09: Divisións 01, 02, 03 e 05 (todos os grupos e clases agás 01.61, 01.62 e 02.40).
- CNAE 09: Grupo 10.2 (todas as clases) e clase 46.38.
- O sector da industria siderúrxica:
- CNAE 09: Grupos 24.1, 24.2 e 24.3 (todas as clases) e clases 24.51, 24.52.
- O sector de fibras sintéticas.
- O sector do carbón e do aceiro:
- CNAE 09: División 05 (todos os grupos e clases).
- O sector da construción naval:
- CNAE 09: Clase 30.11.

Requisitos principais do proxecto.

Os requisitos dos proxectos subvencionables son:

- Os proxectos subvencionables terán que acreditar a súa viabilidade técnica, económica, financeira e, se é o caso, medioambiental.
- O beneficiario deberá achegar unha contribución financeira, exenta de calquera tipo de apoio público, de polo menos un 25% dos custos, xa sexa mediante os seus recursos propios ou mediante financiamento externo.
- Os proxectos subvencionables non poderán ter comezado antes da presentación da solicitude no Igape. Ningún dos custos alegados, sobre os que se solicita subvención, poderán ser incorridos con carácter previo á solicitude da axuda; de ser así, o proxecto no seu conxunto sería non subvencionable.
- O proxecto subvencionable deberá, en todo caso, estar vinculado á consolidación ou posta en marcha dalgunha das seguintes actividades do sector servizos do artigo 1 das bases independentemente de calquera outra que, ademais, desempeñe o solicitante.
- Un solicitante só poderá presentar unha solicitude por convocatoria. Para estes efectos considerarase como un único solicitante as empresas pertencentes a un mesmo grupo empresarial ou vinculadas entre si.

Cualificación requirida do proxecto

Os proxectos que cumpran coas condicións necesarias serán avaliados de acordo co seguinte baremo xeral:

- Sectores de servizos de apoio, comercialización ou directamente relacionados cos prioritarios relacionados no anexo IV a estas bases (15 puntos).
- Empresa adscrita a un clúster galego legalmente constituído (5 puntos).
- Compromiso de creación de emprego na peme. Outorgaranse 3 puntos por cada novo emprego que se comprometan a crear respecto aos traballadores existentes a 1 de xaneiro de 2014. Asignaráselle 2 puntos adicionais se o compromiso relativo a algún dos empregos a crear nese período pertence a colectivos con dificultades de acceso ao emprego: persoas desempregadas que esgotasen as prestacións por desemprego, persoas desempregadas de máis de 45 anos, mozas e mozos menores de 30 anos, vítimas de violencia de xénero, persoas con discapacidade, persoas desempregadas que pertencen a colectivos en risco de exclusión social ou mulleres desempregadas (0 - 20 puntos).
- Localización do proxecto dentro de Galicia, segundo o anexo III a estas bases (0 - 30 puntos).
- Grao de innovación a nivel de empresa:
- Xeración dun novo servizo (20 puntos).
- Procesos non realizados previamente (15 puntos).
- Mellora ou automatización de procesos preexistentes (7 puntos). A existencia de sistemas de calidade e de xestión ambiental certificados por entidade acreditada (10 puntos).

Investimentos ou gastos computables

Conceptos subvencionables.

- Bens de equipamento de carácter tecnolóxico en xeral, ligados directamente ao servizo prestado pola peme.
- Equipamentos para proceso de datos.
- Software ligado ao servizo prestado pola empresa. Non será subvencionable calquera software que apoie procesos internos da empresa (como o propio ERP da empresa).
- Activos fixos destinados ao almacenaxe e loxística (andeis, sistemas de automatización, etiquetaxe e lectura de datos, elementos de transporte interior).
- Mobiliario e elementos decorativos, limitados ao 20% do investimento subvencionable total.

Condicións dos gastos subvencionables.

- Os gastos subvencionables serán os realizados dentro do prazo de execución do proxecto establecido na resolución de concesión para os efectos de cumprir todas as condicións nela establecidas. Este prazo iniciárase na data de presentación da



solicitude de axuda e rematará na data que, á vista das características do proxecto, sexa establecida na resolución de concesión.

- Ningún dos custos alegados, sobre os que se solicita subvención, poderán ser incorridos con carácter previo á solicitude da axuda, de ser así, o proxecto no seu conxunto sería non subvencionable.
- Quedan expresamente excluídos do ámbito de aplicación destas bases os impostos indirectos cando sexan susceptibles de recuperación ou compensación e os impostos persoais sobre a renda.
- Cando o importe do gasto subvencionable supere as contías establecidas na Lei de contratos do sector público para o contrato menor (actualmente 18.000 euros para adquisición de bens ou prestación de servizos) o beneficiario deberá solicitar, como mínimo, tres ofertas de diferentes provedores, con carácter previo á contratación do compromiso para a obra, a prestación do servizo ou a entrega do ben. As ofertas deberán ter firma e selo orixinal do provedor. Para modificar o provedor seleccionado deberá pedir previamente á súa contratación autorización ao Igape e xustificar as razóns do cambio.
- Os bens obxecto do investimento deberán ser adquiridos polo beneficiario en propiedade. No caso de adquisición dos bens mediante fórmulas de pagamento aprazado, estes tamén deberán pasar a ser de propiedade plena da empresa antes do remate do prazo de execución do proxecto.
- O investimento terá que incluírse no activo da empresa e manterse vinculado á actividade económica subvencionable no centro de traballo en Galicia durante os 3 anos seguintes ao remate do prazo de execución do proxecto. Todos os investimentos deberán realizarse en bens novos.
- No caso de investimento en activos intanxibles, para ser considerados subvencionables, deberán cumprir ademais todas estas condicións: 1) empregaranse exclusivamente na empresa beneficiaria da axuda; 2) consideraranse activos amortizables; 3) adquiriranse a terceiros en condicións de mercado sen que o adquirente estea en posición de exercer control sobre o vendedor, ou viceversa.
- Os investimentos e gastos previstos polo solicitante deberán ser especificados na solicitude, coa planificación anualizada destes.
- Os gastos subvencionables deberán ser contratados e pagados directamente entre o beneficiario da axuda e o provedor final. Os provedores non poderán estar vinculados coa entidade solicitante ou cos seus órganos directivos ou xestores. En ningún caso poderá concertarse polo beneficiario a execución total ou parcial das actividades.

IG100 – GALICIA INVIERTE – PROXECTOS DE INVERSIÓN EMPRESARIAL

Finalidade / Obxectivo

A creación dun novo establecemento, a ampliación dun establecemento existente, a diversificación da produción dun establecemento en novos produtos adicionais ou un cambio esencial no proceso xeral de produción dun establecemento existente, que supoñan un investimento subvencionable igual ou superior a 200.000 euros

Tipos de apoio

Subvención a fondo perdido en réxime de concorrência non competitiva aos proxectos empresariais de investimento que se vaian implantar na Comunidade Autónoma de Galicia, que cumpran os seguintes requisitos:

1.- Que o proxecto consista na creación dun novo establecemento, a ampliación dun establecemento existente, a diversificación da produción dun establecemento en novos produtos adicionais ou un cambio esencial no proceso xeral de produción dun establecemento existente, que supoñan un investimento subvencionable igual ou superior a 200.000 euros.

2.- Que o proxecto non se teña iniciado con anterioridade á data de solicitude da axuda. Ningún dos custos alegados, sobre os que se solicita subvención, poderán ser incorridos con carácter previo á solicitude da axuda; de ser así, o proxecto, no seu conxunto, sería non subvencionable. Considérase que o proxecto xa foi iniciado no momento en que se inicie a construción, ou ben cando exista compromiso en firme de adquisición de bens (o suposto que ocorra en primeiro lugar), ben sexa pedido de bens, pagos anticipados á entrega da mercancía, promesa de compra de terreo, etc., con exclusión dos estudos previos de viabilidade.

Para o caso de proxectos que presenten a solicitude de axuda entre o día seguinte á publicación destas bases e o 1 de xaneiro de 2014, deberase ter en conta que os investimentos que se realicen e/ou paguen nese período non computarán como investimento subvencionable. Serán subvencionables os investimentos realizados e/ou pagados entre o 1 de xaneiro de 2014 e a data de fin do prazo de execución establecido na resolución de concesión, que non excederá do 30 de xuño de 2015.

Ademais, para o caso de investimentos en obra civil, soamente serán subvencionables aqueles realizados con posterioridade ao levantamento de acta notarial que reflicta, fidedignamente e con posterioridade á presentación da solicitude de axuda, que as obras non foron iniciadas.

3.- Que os proxectos presentados por empresas que non cumpran os requisitos de pequena e mediana empresa acrediten, ademais, ao lgape o efecto incentivador da subvención solicitada.

4.- Os proxectos de investimento vinculados a un contrato de xestión de servizos públicos non serán subvencionables.

Beneficiarios potenciais

1.- Sociedades mercantís existentes ou en constitución que cumpran os seguintes requisitos:

a) Que realicen unha iniciativa empresarial nun centro de traballo, obxecto do proxecto de investimento, localizado na Comunidade Autónoma de Galicia.

b) Que desenvolvan no centro obxecto do proxecto algunha das actividades subvencionables que se sinalan nestas bases para cada tipo de proxecto subvencionable.



c) Que acheguen para o proxecto de investimento unha contribución financeira exenta de calquera tipo de apoio público de polo menos un 25% do seu importe, sexa mediante recursos propios ou mediante financiamento externo. Para estes efectos, o Igape poderá esixir nas resolucións de concesión un determinado nivel de fondos propios que deberá acreditar o beneficiario.

2.- Non poderán ter a condición de beneficiarios as sociedades mercantís cuxa actividade estea comprendida nas excluídas polo artigo 1.2 do Decreto 432/2009.

3.- Non poderán ter a condición de beneficiarios as sociedades que estean suxeitas a unha orde de recuperación de axudas, consecuencia dunha decisión da Comisión Europea.

4.- Non poderán ter a condición de beneficiarias as empresas en crise.

5.- Non poderán ter a condición de beneficiarios as sociedades mercantís en que concorra algunha das circunstancias previstas no artigo 10.2º e 3º da Lei de subvencións de Galicia.

IG101 – GALICIA INVIERTE – SERVIZOA AVANZADOS INTENSIVOS EN EMPREGO

Finalidade / Obxectivo

Liña de axuda para proxectos de servizos avanzados intensivos en emprego, dirixida a actividades terciarias destinadas ao consumo por terceiros ou unidades produtivas da mesma empresa ou grupo empresarial e que deberán caracterizarse polos altos requirimentos de capital humano e tecnolóxico.

Tipos de apoio

Subvención a fondo perdido en réxime de concorrencia non competitiva aos proxectos empresariais de investimento que se vaian implantar na Comunidade Autónoma de Galicia, que cumpran os seguintes requisitos:

1.- Que o proxecto consista nun investimento subvencionable en servizos avanzados en Galicia superior a 100.000 euros cunha creación de emprego ligado ao investimento igual ou superior a 10 novos postos de traballo de carácter indefinido.

2.- Que o proxecto non se teña iniciado con anterioridade á data de solicitude da axuda. Ningún dos custos alegados, sobre os que se solicita subvención, poderán ser incorridos con carácter previo á solicitude da axuda; de ser así, o proxecto, no seu conxunto, sería non subvencionable. Considérase que o proxecto xa foi iniciado no momento en que se inicie a construción, ou ben cando exista compromiso en firme de adquisición de bens (o suposto que ocorra en primeiro lugar), ben sexa pedido de bens, pagos anticipados á entrega da mercancía, promesa de compra de terreo, etc., con exclusión dos estudos previos de viabilidade.

Para o caso de proxectos que presenten a solicitude de axuda entre o día seguinte á publicación destas bases e o 1 de xaneiro de 2014, deberase ter en conta que os investimentos que se realicen e/ou paguen nese período non computarán como investimento subvencionable. Serán subvencionables os investimentos realizados e/ou pagados entre o 1 de xaneiro de 2014 e a data de fin do prazo de execución establecido na resolución de concesión, que non excederá do 30 de xuño de 2015.

Ademais, para o caso de investimentos en obra civil, soamente serán subvencionables aqueles realizados con posterioridade ao levantamento de acta notarial que reflicta, fidedignamente e con posterioridade á presentación da solicitude de axuda, que as obras non foron iniciadas.

3.- Que os proxectos presentados por empresas que non cumpran os requisitos de pequena e mediana empresa acrediten, ademais, ao lgape o efecto incentivador da subvención solicitada.

4.- Os proxectos de investimento vinculados a un contrato de xestión de servizos públicos non serán subvencionables.

Beneficiarios potenciais

1.- Sociedades mercantís existentes ou en constitución que cumpran os seguintes requisitos:

a) Que realicen unha iniciativa empresarial nun centro de traballo, obxecto do proxecto de investimento, localizado na Comunidade Autónoma de Galicia.

b) Que desenvolvan no centro obxecto do proxecto algunha das actividades subvencionables que se sinalan nestas bases para cada tipo de proxecto subvencionable.

c) Que acheguen para o proxecto de investimento unha contribución financeira exenta de calquera tipo de apoio público de polo menos un 25% do seu importe, sexa mediante recursos propios ou mediante financiamento externo. Para estes efectos, o lgape poderá esixir nas resolucións de concesión un determinado nivel de fondos propios que deberá acreditar o beneficiario.

2.- Non poderán ter a condición de beneficiarios as sociedades mercantís cuxa actividade estea comprendida nas excluídas polo artigo 1.2 do Decreto 432/2009.

3.- Non poderán ter a condición de beneficiarios as sociedades que estean suxeitas a unha orde de recuperación de axudas, consecuencia dunha decisión da Comisión Europea.

4.- Non poderán ter a condición de beneficiarias as empresas en crise.

5.- Non poderán ter a condición de beneficiarios as sociedades mercantís en que conorra algunha das circunstancias previstas no artigo 10.2º e 3º da Lei de subvencións de Galicia.

6.4.3 Axudas a emprendedores da Consellería de Economía e Industria

SUBVENCÍONS PARA A APERTURA DE NOVOS ESTABLECEMENTOS COMERCIAIS (IN217A)

Finalidade / Obxectivo

As subvencións reguladas por estas bases teñen por obxecto a apertura de novos establecementos comerciais.

Tipos de apoio

Subvención en réxime de concorrência competitiva suxeito ao réxime de axudas de minimis.

Beneficiarios potenciais



Os comerciantes retalistas, xa sexan persoas físicas ou xurídicas, públicas ou privadas sen personalidade xurídica, comunidades de bens ou calquera outro tipo de unidade económica ou patrimonio separado sen personalidade xurídica, legalmente constituídas.

a) Que desenvolvan a súa actividade comercial en Galicia e, así mesmo, o seu domicilio social e fiscal radique na dita comunidade autónoma.

b) Que, tendo a condición de peme, empreguen menos de dez (10) traballadores e non teñan a consideración de grande establecemento comercial segundo a normativa aplicable.

c) Estar dado de alta nalgunha das epígrafes do IAE que se relacionan no anexo II. A data de alta no imposto de actividades económicas ten que estar comprendida entre o 1 de novembro de 2013 e o 30 de xuño de 2014, ambos incluídos, e considerárase para todos os efectos como data de inicio da actividade.

d) Que figure inscrito no Rexistro Galego de Comercio ou ter solicitada a inscrición con anterioridade á data de finalización do prazo de presentación de solicitudes.

Non poderán ser beneficiarios destas axudas as empresas en crise, conforme a definición prevista no artigo 1 número 7 do Regulamento (CE) nº 800/2008, do 6 de agosto, da Comisión en relación coas pemes e conforme o disposto no número 2.1 das directrices comunitarias sobre axudas estatais de salvamento e de reestruturación de empresas en crise (2004/C 244/02) en relación coas grandes empresas.

Inversións ou gastos computables

Considéranse actuacións subvencionables sempre que estas sexan realizadas e efectivamente pagadas desde o 1 de novembro de 2013 ata a data límite de xustificación establecida no artigo 18 do Anexo I desta orde a adquisición de:

1) Acondicionamento do local comercial, sempre que a superficie resultante non supere os 150 m². Non será de aplicación esta limitación de superficie para as actividades encadradas baixo a epígrafe do IAE 653.1. Esta actuación será subvencionable na superficie comercial dedicada á venda.

Para estas actuacións o investimento máximo subvencionable será de 12.000 euros, IVE excluído, e a porcentaxe de subvención do 50 %.

2) Medidas orientadas á mellora da imaxe exterior e adquisición de moblaxe e equipamento dedicado ao desenvolvemento da actividade comercial e para uso exclusivo na superficie de venda. Quedan excluídos neste punto, os equipamentos informáticos, impresoras, televisións, monitores, sistemas de alarma ou similares.

Para estas actuacións o investimento máximo subvencionable será de 6.000 euros, IVE excluído, e a porcentaxe de subvención do 50 %.

3) Investimentos en tecnoloxías da información e da comunicación: terminais de punto de venda (TPV integrado), paquetes de software de xestión comercial e páxinas web comerciais.

As páxinas web deberán dispor de navegación por menús e conter como mínimo páxinas de presentación da empresa, detalle da actividade comercial realizada, localización do establecemento comercial, contacto e información dos produtos que oferta.

Para estas actuacións o investimento máximo subvencionable será de 2.000 euros, IVE excluído, e a porcentaxe de subvención do 50 %.

4. Non serán subvencionables os impostos recuperables ou repercutibles polo beneficiario.

5. En ningún caso os solicitantes poderán superar polo conxunto de subvencións a que concorran o límite máximo de investimento subvencionable de 20.000 euros, IVE excluído.

6.4.4 Axudas a emprendedores da Consellería de Presidencia, Administracións Públicas e Xustiza

SUBVENCIÓN PARA PROMOVER O AUTOEMPREGO E A ACTIVIDADE EMPRENDEDORA DAS PERSOAS GALEGAS RETORNADAS (PR937A)

Finalidade / Obxectivo

Subvencións para promover o autoemprego e a actividade emprendedora na Comunidade Autónoma galega das persoas galegas retornadas, subvencionando os gastos que produce o seu establecemento como traballadores/as autónomos/as ou por conta propia, ou como socios/as traballadores/as de sociedades laborais ou cooperativas de traballo asociado.

Tipos de apoio

Subvención en réxime de concorrència non competitiva.

Beneficiarios potenciais

Poderán ser beneficiarias destas subvencións as seguintes persoas:

1. As persoas galegas e nadas en Galicia que, residindo fóra de España, retornen á Comunidade Autónoma galega.
2. Os cónxuxes ou persoas con unión análoga á conxugal e os/as fillos/as das persoas relacionadas no punto 1 con residencia no estranxeiro que, residindo fóra de España, se establezan na Comunidade Autónoma de Galicia.

Para os efectos do establecido neste punto, terá a condición de parella de feito a que figure inscrita como tal no correspondente Rexistro de Parellas de Feito de Galicia regulado polo Decreto 248/2007, do 20 de decembro.

Requisitos principais do proxecto

1. Requisitos comúns.

Todas as persoas solicitantes deberán cumprir os seguintes requisitos:

- a) Acreditar a condición de persoa beneficiaria de acordo co disposto no artigo 3 desta resolución.
- b) Estar en posesión da nacionalidade española antes do retorno a España.



c) Non ter transcorrido máis de dous anos entre a data do seu retorno a España e a data da súa alta na Seguridade Social ou Mutualidade do colexio profesional para a actividade obxecto de subvención.

d) Residir e exercer a súa actividade laboral ou profesional na Comunidade Autónoma de Galicia.

e) Non incorrer en ningunha das circunstancias e prohibicións para obter a condición de beneficiario de subvencións enumeradas no artigo 10 da Lei 9/2007, do 13 de xuño, de subvencións de Galicia.

2. Requisitos específicos.

Ademais dos requisitos comúns, as persoas solicitantes deberán cumprir os seguintes requisitos, segundo se trate de traballadores/as autónomos/as ou por conta propia ou socios/as traballadores/as de sociedades laborais ou de cooperativas de traballo asociado.

2.1. Traballadores/as autónomos/as ou por conta propia:

a) Ser titular ou copartícipe dun negocio ou explotación ou formar parte dunha sociedade civil ou comunidade de bens de nova creación.

b) Terse dado de alta no réxime correspondente da seguridade social ou mutualidade do colexio profesional que corresponda, no período comprendido entre o 1 de novembro de 2013 e o 30 de setembro de 2014.

2.2. Socios/as traballadores/as de sociedades laborais ou cooperativas de traballo asociado:

a) As entidades deberán estar legalmente constituídas e/ou inscritas no Rexistro Administrativo de Sociedades Laborais de Galicia ou no Rexistro de Cooperativas de Galicia.

b) Afiliación da entidade na Seguridade Social e de cada unha das súas persoas traballadoras no período comprendido entre o 1 de novembro de 2013 e o 30 de setembro de 2014.

c) Ao menos un/ha dos/as socios/as traballadores/as deberá ter a condición de persoa beneficiaria de acordo co disposto no artigo 3 desta resolución.

Inversións ou gastos computables

Serán gastos subvencionables os gastos de establecemento tales como gastos de notaría e rexistro, servizos de profesionais, taxas, licenzas administrativas, gastos derivados do desenvolvemento e implantación da páxina web e da pasarela de pagamento para a realización de vendas online, publicidade e propaganda, primas de seguros, arrendamento de local, de maquinaria e de equipamentos informáticos, e subministración de servizos imputables ao desenvolvemento da actividade (calefacción, auga, electricidade, telefonía e internet), xerados no período comprendido entre o 1 de novembro de 2013 e a finalización do prazo de xustificación recollido nesta resolución. Quedan excluídos do ámbito de aplicación desta resolución os impostos indirectos cando sexan susceptibles de recuperación ou compensación.

Para estes efectos considerarase gasto realizado o que foi efectivamente pagado con anterioridade á finalización do referido prazo de xustificación.

6.4.5 Axudas a emprendedores do SEPE

CAPITALIZACIÓN DA PRESTACIÓN POR DESEMPREGO

¿Que é?

É unha medida para fomentar e facilitar iniciativas de emprego autónomo a través do abono do valor actual do importe da prestación por desemprego de nivel contributivo ás persoas beneficiarias de prestacións que pretenden incorporarse, de forma estable, como socios traballadores ou de traballo en cooperativas ou en sociedades laborais ou mercantís, constituílas, ou que queren desenvolver unha nova actividade como traballadores autónomos. No caso de sociedades mercantís han de ser persoas traballadoras menores de 30 anos.

Axudas que podes obter e o seu importe

Segundo a actividade que preveas realizar podes solicitar algunha das seguintes modalidades:

- Como traballador autónomo tes 3 alternativas:
- Podes obter nun só pago a cantidade que xustifiques como investimento necesario para iniciar a actividade, co límite máximo do 60% do importe total pendente de percibir, elevándose ao 100 % para homes menores de 30 anos e mulleres menores de 35, na data da solicitude.

Se estás afectado por un grao de discapacidade igual ou superior ao 33 %, poderás percibir o valor actual do importe da prestación contributiva.

Se non obtés o total da contía da túa prestación nun só pago, podes solicitar simultaneamente o abono do importe restante para financiar o custo das cotas mensuais de Seguridade Social (SS) durante o desenvolvemento da túa actividade.

- Podes solicitar e obter exclusivamente a cantidade que xustifiques como investimento.
- Podes solicitar e obter exclusivamente o importe total da prestación pendente de percibir para a subvención de cotas mensuais á SS.
- Como socio traballador ou de traballo de carácter estable nunha cooperativa existente ou de nova creación tes 3 alternativas:
- Podes solicitar e obter nun só pago a cantidade que teñas que desembolsar como achega obrigatoria, e no seu caso, voluntaria e cota de ingreso para adquirir a condición de cooperativista, sen que se poidan financiar desembolsos futuros ou pagos aprazados.

Se non obtés o total da contía da túa prestación nun só pago, podes solicitar simultaneamente o abono do importe restante para financiar o custo das cotas mensuais de SS durante o desenvolvemento da túa actividade.

- Podes solicitar e obter exclusivamente a cantidade que xustifiques como achega obrigatoria e, no seu caso, voluntaria e cota de ingreso á cooperativa.
- Podes solicitar e obter exclusivamente o importe total da prestación pendente de percibir para a subvención de cotas mensuais da SS.



- Como socio traballador ou de traballo de carácter estable nunha sociedade laboral anónima ou laboral de responsabilidade limitada existente ou de nova creación tes 3 alternativas:
- Podes solicitar e obter nun só pago a cantidade que teñas que desembolsar para adquirir a condición de socio en concepto de accións ou participacións do capital social da empresa, sen que se poidan financiar ampliacións de capital, desembolsos futuros ou pagos aprazados.

Se non obtés o total da contía da túa prestación nun só pago, podes solicitar simultaneamente o abono do importe restante para financiar o custo das cotas mensuais de SS durante o desenvolvemento da túa actividade.

- Podes solicitar e obter exclusivamente a cantidade que xustifiques como desembolso para adquirir a condición de socio en concepto de accións ou participacións do capital social da empresa.
- Podes solicitar e obter exclusivamente o importe total da prestación pendente de percibir para a subvención de cotas mensuais da SS.
- Como socio traballador, menor de trinta anos, cando capitalices a prestación contributiva para destinar ata o 100 % do seu importe a realizar unha achega ao capital social dunha entidade mercantil de nova constitución ou constituída nun prazo máximo de 12 meses anteriores á achega, sempre que:
- Desenvolvas unha actividade profesional ou laboral de carácter indefinido respecto da mesma, independentemente do réxime da Seguridade Social no que estea encadrado.
- No caso de realizar unha actividade por conta allea de carácter indefinido, esta deberá manterse un mínimo de 18 meses.
- Non mantiveses un vínculo contractual previo coa devandita sociedade nin foses traballador autónomo economicamente dependente que tiveses subscrito coa mesma sociedade como cliente un contrato rexistrado no Servizo Público de Emprego Estatal.

Se non percibises a totalidade da prestación nun pago único, poderás tamén solicitar o importe restante para subvencionar a túa cotización mensual á Seguridade Social.

Se es menor de 30 anos podes destinar a prestación que se capitaliza a sufragar os gastos de constitución e posta en funcionamento de entidades, así como ao pago das taxas e o prezo dos servizos específicos de asesoramento, formación e información relacionados coa actividade a emprender.

Requisitos

- Ser beneficiario ou beneficiaria dunha prestación contributiva por desemprego e ter pendente de recibir a data de solicitude, polo menos, tres mensualidades.
- Non facer uso deste dereito, en calquera das súas modalidades, no catro anos inmediatamente anteriores.

- Acreditar a incorporación como socio traballador a unha cooperativa de traballo asociado ou sociedade laboral ou mercantil, de nova creación ou en funcionamento, de forma estable.
- Acreditar a realización dunha actividade como traballador autónomo.
- En caso de impugnar ante a xurisdición social o cesamento da relación laboral orixe da prestación por desemprego cuxa capitalización preténdese, a solicitude de pago único deberá ser posterior á resolución do procedemento correspondente.

Solicitude

- A solicitude poderase presentar a través da páxina <https://sede.sepe.gob.es>, na oficina de prestacións (tras a obtención de cita previa na sede electrónica do SEPE), en calquera oficina de rexistro público ou dirixíndoa por correo administrativo, conxuntamente coa solicitude da prestación contributiva por desemprego ou en calquera momento posterior, sempre que teñas pendente de percibir, polo menos, tres mensualidades e non se iniciara a actividade.
- Se percibes a túa prestación na modalidade de pago único, non poderás volver percibir prestación por desemprego ata que non transcorra un tempo igual ao que capitalizaches a prestación, nin solicitar unha nova capitalización mentres non transcorran, polo menos, catro anos.
- Se capitalizas pola modalidade de abono nun só pago a totalidade da prestación, no mesmo acto poderás pedir o abono do resto para subvención de cotas de Seguridade Social. De non facerse así, non poderás solicitar con posterioridade este abono.
- Así mesmo, se só solicitas a subvención de cotas de Seguridade Social, non poderás acceder con posterioridade á capitalización en pago único da prestación pendente de percibir.

Obrigas

- Percibido o importe da prestación, iniciar a actividade laboral no prazo máximo dun mes.
- Presentar ante a Entidade Xestora a documentación acreditativa do inicio da actividade.
- Destinar a cantidade percibida á achega social obrigatoria, no caso de cooperativas ou sociedades, ou ao investimento necesario para desenvolver a actividade, no caso de traballadores autónomos con ou sen discapacidade.

Documentación a presentar

- Modelo de Solicitude.
- No caso de incorporación a cooperativas ou a sociedades xa constituídas:
- Certificado de haber solicitado o seu ingreso na mesma, indicando as condicións de traballo como socio de carácter estable, se se fixa ou non período de proba e a súa



duración, así como o importe da achega obrigatoria, no seu caso, a achega voluntaria, e/ou cota de ingreso (este último dato non será necesario se se solicita exclusivamente a subvención de cotas á Seguridade Social).

- Se parte da cantidade obtida destínase a financiar a achega voluntaria, compromiso do solicitante de que dita achega permanecerá na cooperativa o mesmo tempo que a obrigatoria, ou o mesmo tempo durante o que percíbise prestación por desemprego na modalidade ordinaria de abono mensual.
- No caso de constitución de cooperativas ou sociedades de nova creación:
- Proxecto de escritura pública de constitución e dos estatutos.
- Memoria explicativa do proxecto do investimento a realizar e actividade a desenvolver, así como canta documentación acredite a súa viabilidade.
- Se parte da cantidade obtida destínase a financiar a achega voluntaria, compromiso do solicitante de que dita achega permanecerá na cooperativa o mesmo tempo que a obrigatoria, ou o mesmo tempo durante o que percíbise prestación por desemprego na modalidade ordinaria de abono mensual.
- En caso de inicio de actividade como traballador autónomo:
- Memoria explicativa do proxecto da actividade a desenvolver e o investimento necesario para o seu inicio, así como canta documentación acredite a súa viabilidade. En caso de solicitar exclusivamente a subvención de cotas non será necesario que a memoria reflecta datos sobre o investimento.
- Se es discapacitado, certificación expedida polo IMSERSO ou órgano competente das Comunidades Autónomas que acredite a túa condición de discapacitado en grao igual ou superior ao 33 %.

6.4.6 Axudas a emprendedores da Comisión Europea

ERASMUS PARA EMPRENDEDORES NOVOS

Descrición

O Erasmus para Emprendedores Novos é un programa de intercambios transnacionais que ofrece a emprendedores noveis e persoas que desexan crear unha empresa a oportunidade de aprender de empresarios experimentados que dirixen pequenas empresas noutros países participantes.

O intercambio de experiencias prodúcese no marco de estanzas con empresarios experimentados durante as cales os novos emprendedores poderán adquirir as habilidades necesarias para dirixir unha pequena ou mediana empresa. Os anfitrións benefíciense dunha nova perspectiva sobre o seu negocio e adquiren a oportunidade de cooperar con socios estranxeiros ou coñecer novos mercados. A estanza está parcialmente subvencionada pola Unión Europea.

Tanto se acabas de crear a túa empresa coma se contas cunha longa experiencia, o programa pode ofrecer un gran valor engadido ao teu negocio: entre as súas posibles vantaxes

encóntranse o intercambio de coñecementos e experiencias ou a oportunidade de establecer unha rede de contactos en Europa e novas relacións comerciais, así como de acceder a mercados estranxeiros.

¿Quen pode participar?

Novos emprendedores que están a planear seriamente crear o seu propio negocio ou que o fixeron nos últimos tres anos.

Empresarios experimentados que teñen en propiedade ou dirixen como socios unha pequena ou mediana empresa nos países participantes.

¿Que vantaxes lle chega a un novo emprendedor?

A participación activa no Programa Erasmus para Mozos Emprendedores ofrece aos aspirantes a emprendedores o acceso a numerosas vantaxes que lles axudarán a dirixir con éxito ou a empezar con bo pé un novo negocio:

- Unha estancia de ata seis meses cun/a empresario/a experimentado/a doutro país participante que proporcionará coñecementos de primeira man sobre como emprender un negocio en distintas áreas, tales como: mercadotecnia/vendas, contabilidade financeira, relacións co cliente, financiamento de empresas, etc. O emprendedor tamén terá a oportunidade de mellorar o seu plan de negocio.
- Maior confianza nun mesmo e desenvolvemento das propias habilidades: coñecementos específicos do sector ou know-how e habilidades técnicas e de xestión.
- A oportunidade de colaborar con outros empresarios e de desenvolver unha cooperación empresarial transnacional.
- A creación dunha rede de contactos e relacións sólidas que poderán ser útiles para intercambiar consellos e obter recomendacións, así como para buscar socios no estranxeiro.
- Un achegamento aos distintos enfoques culturais e organizativos e ao funcionamento dunha empresa noutro país participante; un achegamento ao mundo empresarial doutro país participante; o desenvolvemento das habilidades lingüísticas.

6.5 Normativa reguladora do emprendemento

6.5.1 Normativa reguladora do emprendemento en Galicia

O marco normativo aplicable ao emprendemento en Galicia está definido pola **Lei 9/2013, de 19 de decembro, do emprendemento e a competitividade económica de Galicia**. Exercer de motor do emprendemento galego, facilitando que Galicia poida retomar o crecemento e xerar emprego, é o principal obxectivo da Lei do Emprendemento e da Competitividade Económica de Galicia. Sen embargo, esta lei busca ofrecer mellores facilidades e máis



financiamento a aquelas persoas que decidan converter unha idea nun novo proxecto empresarial.

A Lei aborda tódolos aspectos relativos ao emprendemento no ámbito de competencias que o Estatuto de Autonomía lle atribúe á nosa Comunidade Autónoma, que se concretan no seu primeiro artigo como os seguintes:

- A Lei busca incentivar a creación e implantación de empresas e o seu posterior desenvolvemento, a través de:
 - o a xeración de cultura emprendedora
 - o a formación
 - o a flexibilización dos trámites administrativos
 - o a ampliación dos prazos de validez dos permisos
 - o a introdución de instrumentos financeiros, servizos específicos ás persoas emprendedoras e incentivos fiscais
- Desenvolve, pon en valor e regula a actividade do investidor particular en proxectos de emprendemento
- Regula o réxime xurídico e os instrumentos de intervención administrativa aplicables á instalación e apertura de establecementos e ao exercicio de actividades económicas
- Regula o réxime de comunicación previa administrativa para o exercicio de actividades e a realización de actos de uso do solo e do subsolo

As propostas e medidas recollidas nesta lei teñen en conta que o apoio ao emprendemento debe ser integral; é dicir, debe manterse durante todas as fases da actividade emprendedora: o emprendemento potencial, o nacente, a implementación e a consolidación.

A lei susténtase en tres eixos de actuación: o primeiro é a **simplificación administrativa**, o segundo os **novos servizos** facilitados e por último os **incentivos económicos e fiscais**.

Simplificación administrativa

No tocante ao primeiro apartado, unha novidade relevante é que **se eliminan, con carácter xeral, as licenzas municipais de obra e actividade** que axilizarán a posta en marcha de proxectos emprendedores. Esta lei permitirá aos emprendedores abrir negocios sen contar con licenzas municipais nin de obras nin de actividade ou apertura. Será suficiente con que remitan unha comunicación previa ao concello correspondente, que dispoñerá de 15 días para solicitar máis documentación aos promotores. Transcorrido ese prazo, os emprendedores poderán comezar a súa actividade inmediatamente. A única excepción serán aquelas actividades empresariais que requiran de tramitación ambiental ou teñan que presentar un proxecto de edificación. Para estes casos seguirá sendo obrigatorio dispoñer de licenzas municipais previas para comezar a operar.

A supresión deste requisito permitirá axilizar a posta en marcha de novos negocios. O obxectivo será que nun prazo de dúas semanas un emprendedor poida iniciar a súa actividade reducindo sensiblemente os anteriores prazos que se demoraban en moitas ocasións varios meses.

Outra das novidades importantes que incorpora a nova lei é que **se poderá crear unha empresa en 24 horas**. Os trámites para constituír unha empresa acurtaranse coa creación de puntos de activación empresarial vía electrónica, reducindo os dilatados prazos que existían antes da entrada en vigor desta nova lei.

Para facilitar esta simplificación administrativa, crearanse **Puntos de Atención ao emprendedor (PAE)**, regulados pola normativa estatal, que terán as seguintes funcións:

- Recibir as solicitudes de constitución de empresas, as comunicacións previas e as declaracións responsables, así como tramitar as altas provisionais de empresas.
- Realizar as funcións de información e orientación que regulamentariamente se determinen.
- Incentivar a celebración de convenios de colaboración ou participar naqueles que concerte a Administración do Estado cos rexistros da propiedade, o Consello Xeral do Notariado, a Axencia Estatal de Administración Tributaria e mais os rexistros mercantís, os rexistros de cooperativas e o Rexistro de Sociedades Agrarias de Transformación.
- Emitir, de acordo cos convenios que se subscriban coa Axencia Estatal de Administración Tributaria e cos rexistros mercantís, rexistros de cooperativas e rexistros administrativos, o certificado de rexistro provisional da denominación da empresa e o número de identificación fiscal provisional.
- Todas as demais funcións que regulamentariamente se determinen.

Novos servizos de apoio

Os emprendedores poderán enviar os seus proxectos á **Unidade Galicia Emprende** coordinada desde o IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica www.igape.es) que se encargará de analizar a súa viabilidade. Os emprendedores terán resposta, en trinta días, sobre a viabilidade económica e financeira dos proxectos. Máis adiante recóllese de maneira máis detallada en qué consistirá a actividade da Unidade Galicia emprende.

A lei contempla tamén a **creación dun fondo de capital risco e microcréditos** para axudar aos emprendedores a financiar as súas empresas. Prevense mobilizar 15 millóns de euros nos primeiros anos da posta en funcionamento da lei.

Así mesmo, acórdase a **creación da rede galega de investidores (*business angels*)** para facilitar o financiamento privado de proxectos emprendedores, o que permitirá aos emprendedores contar cun financiamento adicional ao que consigan da banca comercial.

Incentivos económicos e fiscais

Entre os incentivos económicos e fiscais que introduce a Lei do emprendemento galega, destacan una dedución no IRPF e una rebaixa no imposto de sucesión.

No tocante á **dedución no IRPF**, os orzamentos do ano 2014 xa contemplan unha dedución do 20 por cento no IRPF para aqueles investidores que invistan en accións ou participacións de novas empresas. A lei tamén estende esta dedución no IRPF a aqueles que concedan créditos para a creación de novos negocios.



Polo que respecta á **rebaixa no Imposto de sucesións**, redución do 95 por cento no imposto de sucesións e doazóns para a constitución dunha nova empresa ou calquera outro ben destinado á mesma finalidade. Elimínase o límite establecido ao principio no borrador da lei que estaba en 35 anos. Este aspecto é moi importante cando unha persoa está pensando en emprender apoiándose nunha empresa familiar, xa constituída pola súa familia.

As Unidades Galicia Emprende

Un aspecto da Lei do emprendemento e da competitividade económica de Galicia que merece especial atención é a creación das Unidades Galicia Emprende ou UGEs. Estas unidades concíbense como unha Rede de Axentes públicos, privados ou público - privados, sen fin de lucro que, actuando individualmente no ecosistema emprendedor, comparten metodoloxías, recursos e capacidades para mellorar os servizos prestados, ao ofrecer de xeito coordinado con outros axentes do territorio a información, asesoramento e servizos de avaliación e apoio que demanda o emprendemento en Galicia.

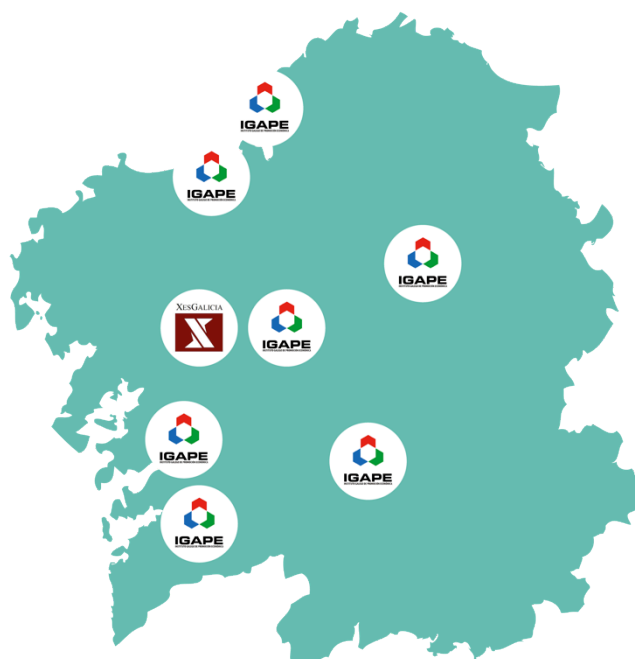
A Unidade Galicia Emprende nace como un programa transversal de información, orientación e avaliación das persoas emprendedoras.

A Unidade, na súa creación, estará integrada por un núcleo constituído polas oficinas centrais do IGAPE en Santiago de Compostela, as seis oficinas territoriais establecidas nas catro capitais de provincia e nas cidades de Vigo e Ferrol e as oficinas de XesGalicia en Santiago de Compostela.

As unidades están compostas por todas as persoas e entidades con domicilio social e fiscal en Galicia que soliciten a adscrición á Unidade como axentes e cumpran as condicións que sexan regulamentariamente establecidas.

A Unidade Galicia Emprende facilita o apoio ás persoas emprendedoras de forma coordinada e con requirimentos comúns, seguindo a primeiro nivel o proceso que se describe a continuación de xeito resumido:

- Calquera emprendedor que requira atención e información para emprender será atendido cun nivel homoxéneo de atención.
- As persoas emprendedoras serán dirixidas, en función do seu perfil e das características da súa idea ou proxecto, ao axente da Unidade Galicia Emprende idóneo para a atención e apoio nos



seguintes pasos.

- Cando a persoa física demande apoio ou formación previa para a maduración dunha idea empresarial ou para a elaboración do plan de empresa, a Unidade ofrecerá as posibilidades existentes, co obxectivo de que as súas necesidades sexan satisfeitas nun prazo non superior a 60 días naturais desde a súa demanda formativa.
- Servizo de Avaliación de proxectos: cando se presente a calquera axente da Unidade Galicia Emprende un proxecto desenvolvido de empresa, o axente receptor deberá emitir un pre - informe de viabilidade nun prazo non superior a dez días naturais; pre - informe que será remitido á entidade instrumental do sector público autonómico con competencias en materia de emprendemento. A entidade, nun prazo non superior a 20 días naturais desde a recepción do proxecto, elaborará un informe que poderá ratificar o pre - informe emitido. En caso de que o informe sexa positivo, acompañarase da orientación sobre apoios económico - financeiros públicos asignables ao proxecto así como dunha recomendación de itinerarios para a procura de apoio financeiro privado.

O público obxectivo, a efectos da prestación dos servizos, non se segmenta en función doutras variables como sexo, idade, formación, localización... Existen na Xunta de Galicia outros programas específicos para achegar estes servizos a colectivos concretos como mulleres emprendedoras, mozos/as, emprendedores en zonas xeográficas determinadas, ... pero o criterio xeral é o de ter en conta a necesidade específica que presenta en cada fase do proceso emprendedor.

A efecto da determinación dos servizos, definiranse diversos perfís en función do estado de maduración da idea empresarial.

6.5.2 Normativa reguladora do emprendemento en España

Polo que respecta á normativa nacional aplicable á actividade emprendedora en Galicia, en setembro aprobouse unha nova lei do emprendemento con efectos a nivel nacional, a **Lei 14/2013, de 27 de setembro, de apoio aos emprendedores e á súa internacionalización**. Esta Lei ten por obxecto apoiar ao emprendedor e a actividade empresarial, favorecer o seu desenvolvemento, crecemento e internacionalización e fomentar a cultura emprendedora e un entorno favorable para a actividade económica, tanto nos momentos iniciais de comezar a actividade, como no seu posterior desenvolvemento, crecemento e internacionalización.

Para acadar estes obxectivos, a Lei 14/2013 introduce una serie de actuacións de apoio e promoción do emprendemento que inclúen medidas de apoio fiscal, medidas de financiamento, medidas de apoio á iniciativa emprendedora e outros apoios ao crecemento e desenvolvemento de proxectos empresariais.

Medidas de apoio fiscal

A Lei de Emprendemento nacional contén abundantes medidas de apoio fiscal coa intención de favorecer a actividade emprendedora. En primeiro lugar, a **cota para novos autónomos rebáixase a 50€ e unifícase** para tódolos novos autónomos (antes variaba en función do sexo e da idade). Así, durante os seis primeiros meses de actividade, os autónomos abonarán unha



cota de 50€, que pasará a ser de 130€ nos meses 6 a 12 e de 180€ entre o mes 12 e o 30. Estas cotas serán independentes do nivel de facturación.

Outro aspecto novidoso vén pola banda do pago do IVA a Facenda, que pasará de abonarse ao emitir facturas a facelo ao cobralas. Polo tanto, introdúcese o **criterio de caixa no pago do IVA**. Retrasase ata o momento do cobro tanto a declaración como o ingreso do IVA repercutido. Isto esténdese tamén ao pago á dedución do IVA soportado ata o pago dos provedores. Con todo, as facturas non cobradas a 31 de decembro deberán declararse de todas formas.

Outro apoio fiscal é a **dedución fiscal sobre os beneficios e a inversión en I+D+i**. Polo que respecta aos beneficios, a dedución será na cota íntegra dun 10% sobre a cota íntegra, sempre que os beneficios se reinvestan na actividade económica. As deducións por I+D+i que poidan aplicarse nun exercicio recupéranse, e, ademais, non están sometidas a ningún límite na cota íntegra do Imposto de Sociedades.

Medidas de financiamento

A Lei incorpora unha **dedución fiscal para** fomentar que particulares, pequenos inversores ou **business angels** confíen nos emprendedores e as empresas novas ou de recente creación. Esta dedución é un incentivo fiscal para que as *start-ups* logren captar fondos propios, e supón para os inversores unha dedución dun 20% das cantidades investidas que se aplicará no Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas. A inversión máxima deducible será de 50.000 euros anuais, que darían lugar a unha dedución de 10.000€. Se desinvisten e volven investir noutra *start-up*, a ganancia patrimonial estará exenta.

Adicionalmente, a Lei propón a denominada como “**segunda oportunidade** para os emprendedores”, un **procedemento extraxudicial para negociar os pagos a provedores no caso de concurso de acredores**. De forma flexible, o emprendedor poderá negociar á marxe do concurso o pago da débeda cos seus acredores, axudado pola figura dun mediador concursal e tendo opción de pactar moratorias de ata 3 anos e quitas de ata o 25%.

Por último, a lei tamén **reforza o sistema público de avais e as garantías públicas**.

Medidas de apoio á iniciativa emprendedora

Para apoiar a iniciativa emprendedora, a nova Lei establece a creación de dúas novas figuras: o Empresario de Responsabilidade Limitada e a Sociedade Limitada de Formación sucesiva.

O **Empresario de Responsabilidade Limitada** é unha nova figura mercantil pola que un emprendedor (persoa física), calquera que sexa a súa actividade, poderá limitar a súa responsabilidade polas débedas que contraia no exercicio da súa actividade empresarial ou profesional. Esta limitación da responsabilidades poderá aplicarse á vivenda habitual do debedor sempre que o seu valor non supere os 300.000€ no momento da inscrición no Rexistro Mercantil. De ser este o caso, o empresario **non terá que responder ás súas débedas coa súa vivenda habitual**, sempre que non teña actuado con fraude ou negligencia grave no cumprimento das súas obrigas con terceiros.

Créase tamén un novo suxeito societario, a **Sociedade Limitada de Formación Sucesiva (SLFS)**, distinta da Sociedade Limitada existente ata o momento. Este novo tipo de sociedade pódese crear con só **un euro de capital social**, mentres que o mínimo nas Sociedades Limitadas atópase ao redor dos 3.000€. A sociedade Limitada de Formación Sucesiva é, polo

demais, moi similar á Sociedade Limitada, se ben ten máis límites á retribución de socios e administradores.

Para facilitar o nacemento de iniciativas emprendedoras, a Lei incorpora tamén a figura dos **Puntos de Atención ao emprendedor (PAE)**, que serán oficinas pertencentes a organismo públicos e privados, incluíndo as notarías, así como puntos virtuais de información e tramitación telemática de solicitudes.

Os Puntos de Atención ao Emprendedor encargaranse de facilitar a creación de novas empresas, o inicio efectivo da súa actividade e o seu desenvolvemento, a través da prestación de **servizos de información, tramitación de documentación, asesoramento, formación e apoio á financiación empresarial**.

Tódolos trámites necesarios para a constitución de sociedades, o inicio efectivo dunha actividade económica e o seu exercicio por emprendedores poderán realizarse a través do Punto de Atención ao Emprendedor electrónico do Ministerio de Industria, Enerxía e Turismo. Este PAE electrónico incluírá, entre outros aspectos:

- Toda a información e formularios necesarios para ao acceso a actividade e o seu exercicio
- A posibilidade de presentar toda a documentación e solicitudes necesarias
- A posibilidade de coñecer o estado de tramitación dos procedementos, e, no seu caso, recibir a correspondente notificación dos actos de trámite perceptivos e a resolución dos mesmo polo órgano administrativo competente
- Toda a información sobre as axudas, subvencións e outros tipos de apoio financeiro dispoñibles para a actividade económica de que se trate, no Estado, as Comunidades Autónomas e as Entidades Locais

Outras medidas

Ademais das medidas anteriormente descritas, a Lei do emprendemento española fomenta tamén o apoio ao crecemento e desenvolvemento de proxectos empresariais a través da **simplificación das cargas administrativas**, medidas para **impulsar a contratación pública con emprendedores** e a **simplificación**, en certos casos, **dos requisitos de información económico-financeira**, entre outros.



7

BIBLIOGRAFÍA



7 Bibliografía

- Diagnose da situación socioeconómica e territorial de Galicia para a elaboración dos Pos FEDER e FSE Galicia 2014-2020.
- Globla Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo Galicia 2012.
- “A nova Lei do Emprendemento nace como motor para o crecemento e o emprego”. O Correo Galego, 13/11/2013.
- “Os emprendedores poderán abrir negocios en Galicia sen licenzas e en quince días”. Faro de Vigo, 24/05/2013.
- Lei do emprendemento de Galicia (DOG).
- www.rincondelemprendedor.es
- www.ipyme.org
- www.igape.es
- www.traballo.xunta.es
- www.sepe.es
- Guía completa para a creación de empresas da cámara de comercio de Valencia.
- Guía da cámara de comercio de Canarias.
- Guía quero ser emprendedor – Instituto municipal de emprego do concello de Valladolid.
- Guía start up para emprendedores enxeñosos – Maestros da web.
- Manuais prácticos de xestión: Emprender en tempos de crise (IGAPE/BIC).
- Guía do emprendedor – Ildefe.
- Manual “Los Fundamentos de la Imaginación aplicada: una introducción al proceso Osborn-Parnes par ala Solución Creativa de Problemas (CPS)”. Creative Education Foundation. 2012. USA.



CAMIÑANDO CARA AO EMPRENDIMENTO

Módulo ocupacional de creación de empresas



UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO
"O FSE inviste no teu futuro"



XUNTA
DE GALICIA