

Juventud EMPRENDEDORA

GUÍA PRÁCTICA PARA PLANIFICAR Y DESARROLLAR UNA IDEA DE NEGOCIO



CENTRO MUNICIPAL DE RECURSOS
PARA LA JUVENTUD



AYUNTAMIENTO DE ALICANTE
CONCEJALÍA DE JUVENTUD



Edita:

Fundación Nova Feina

www.novafeina.org

Promueve:

Ayuntamiento de Alicante - Concejalía de Juventud

Centro 14

C/ Labradores, 14 03002 - Alicante

www.centro14.com

Autora:

Charo García Garrido

Diseño y Maquetación:

Nova Bernia



Este obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.



Juventud EMPRENDEDORA

GUÍA PRÁCTICA PARA PLANIFICAR Y DESARROLLAR UNA IDEA DE NEGOCIO



PRÓLOGO

Como consecuencia de la crisis y los cambios producidos en el mercado de trabajo, el autoempleo ha dejado de ser un fenómeno circunstancial para convertirse en una nueva forma de actividad laboral, especialmente interesante para los jóvenes.

Disponer de una sólida formación es necesario para el emprendedor, pero también de una adecuada información que le ayude a que su iniciativa de negocio sea eficiente y perdurable en el tiempo. Es lo que pretendemos con la "Guía de apoyo a emprendedores" que tienes en tus manos, que te facilitará la información necesaria y te conducirá por el camino más conveniente para crear tu empresa.

Además de poseer determinadas habilidades personales y una adecuada capacitación técnica, el joven emprendedor necesita conocer las medidas de apoyo con las que cuenta. En esta Guía las encontrarás, y dispondrás además de una exhaustiva información sobre los recursos gratuitos que puedes encontrar en la ciudad de Alicante.

A quienes aún dudáis iniciaros como emprendedores, os animo a hacerlo, sin temor al fracaso. En esta Guía encontraréis un recurso que os facilitará el camino.



PABLO SANDOVAL FERNÁNDEZ
Concejal de Juventud



AYUNTAMIENTO DE ALICANTE
CONCEJALÍA DE JUVENTUD



INDICE DE CONTENIDOS ¹

1. Introducción
2. Iniciativa Empresarial
3. La Persona Emprendedora
4. La Idea de Negocio
5. Planificando la Estrategia: Plan de Empresa
6. Formas Jurídicas
7. Economía Social
8. RSE. (Responsabilidad Social Empresarial)
9. Financiación
10. Ayudas y Subvenciones para Emprendedores
11. Empezar en Internet
12. Recursos para Emprendedores: Instituciones locales de apoyo a personas emprendedoras
13. ANEXO
14. Estrategia de emprendimiento 2013-16

¹ Nota: Nos adscribimos al uso no sexista del lenguaje, pero de cara a facilitar la lectura, entender siempre que donde diga **el emprendedor**, se entenderá **el emprendedor** y **la emprendedora** y exactamente igual para cualquier palabra que tenga las dos acepciones de masculino y femenino.



1. INTRODUCCIÓN

Es evidente que el contexto económico es decisivo a la hora de emprender, pero también es cierto que en muchos casos, el desconocimiento de las herramientas de apoyo al emprendimiento junto con la falta de habilidades del emprendedor, abocan al fracaso.

Destacar que nos encontramos con un perfil de jóvenes que muchas veces tienen una gran capacitación técnica pero apenas contacto con el mercado laboral.

Nuestro empeño está en facilitar información sobre recursos y ofrecer respuestas a las dudas más habituales que cualquier joven emprendedor se plantea a la hora de iniciar una actividad empresarial. A lo largo de estas páginas, encontraréis links, tablas y esquemas para complementar la información. La guía finaliza con un Anexo en el que hemos incluido los aspectos de la Ley de Emprendedores que afectan directamente a los jóvenes, así como información sobre recursos gratuitos que podéis encontrar en el municipio de Alicante.

No pretendemos elaborar un manual exhaustivo de todo el proceso que conlleva la creación de una empresa, porque lo habitual es solicitar la ayuda de un profesional, sino explicar de forma breve pero práctica, los aspectos más relevantes.

Esperamos que esta *Guía de apoyo a emprendedores* os ayude a **desarrollar proyectos que generen empleo** pero también os ayude a **identificar y asumir riesgos**.



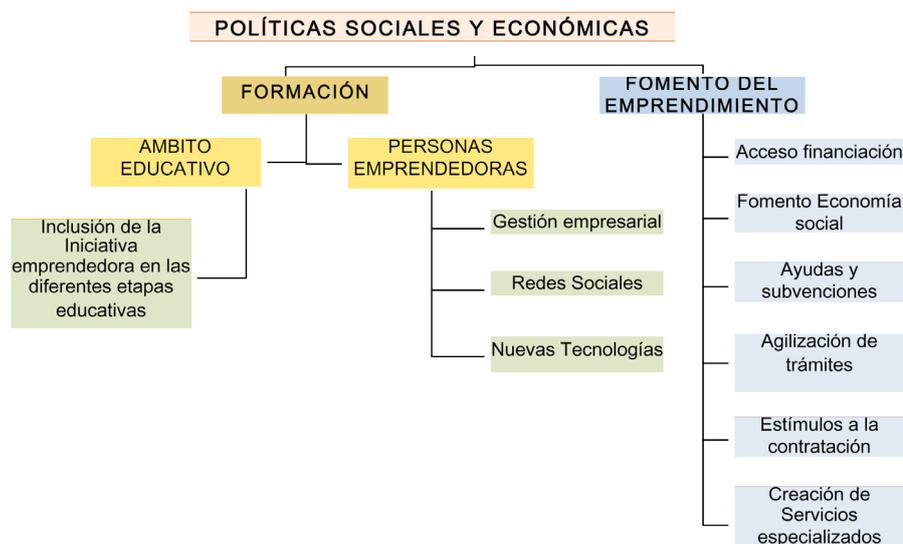
2. INICIATIVA EMPRENDEDORA

La iniciativa emprendedora es uno de los valores más importantes en los que se sustenta el desarrollo de la sociedad. Es tal su importancia social y económica, que forma parte del debate de las políticas sociales y económicas, ya que son fuente de empleo en un porcentaje muy alto. Se han ido desarrollando un conjunto de iniciativas legislativas, así como actuaciones y programas dirigidos a potenciar el emprendimiento entre la juventud y a eliminar las barreras que obstaculizan la creación y el desarrollo de las empresas.

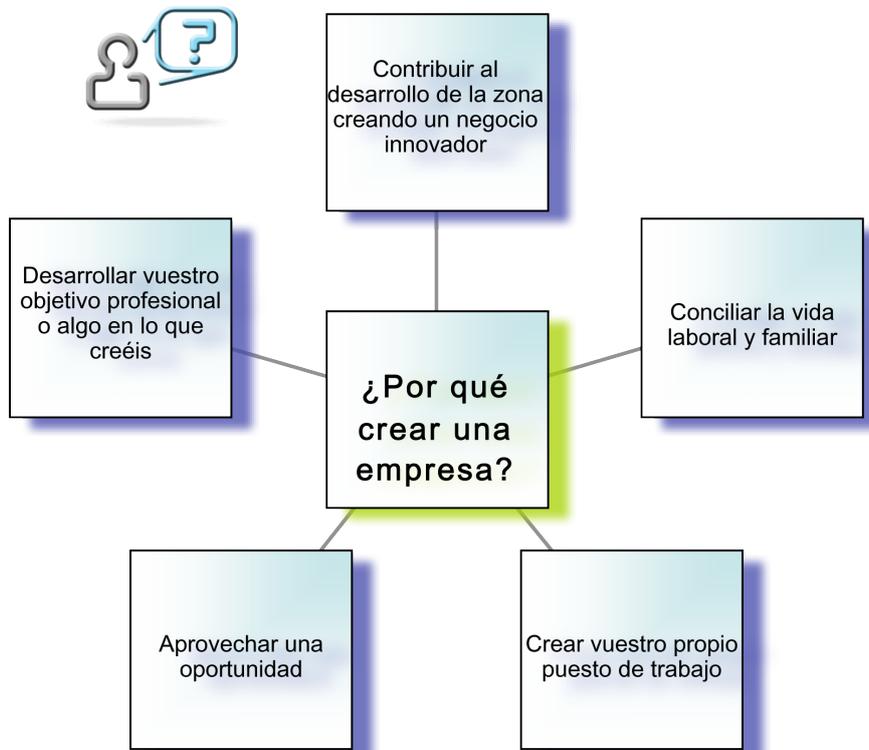
Cuando hablamos de iniciativa emprendedora, hacemos referencia no solo a proyectos empresariales en sí, también hablamos, por qué no, de iniciativas sociales, deportivas, culturales, o artísticas. Sea cual fuere, todas ellas llevan implícitas la innovación, el cambio, la aceptación de los contratiempos, la motivación por el éxito y el compromiso con la sociedad, y por supuesto también supone finalizar lo empezado según los objetivos establecidos. Hasta que la idea no se materializa, no podemos hablar de emprendimiento, sino de creatividad²².

En el contexto actual los jóvenes perciben el emprendimiento como una salida profesional atractiva (aunque con no pocas dificultades) y de hecho se detecta una tendencia al alza en la creación de empresas por parte de jóvenes. Pero a pesar de ello y de las medidas que adoptan las diferentes administraciones, la gran mayoría se queda en la fase de intención por diferentes motivos: inexperiencia, acceso a la financiación, desconocimiento de Nuevas Tecnologías

Desde el momento en que toméis la decisión de emprender, vuestra cabeza no parará quieta. Eso está bien, pero llegado ese momento, debéis sopesar las ventajas e inconvenientes que supone crear una empresa y preguntaros si realmente estáis preparados para iniciar la aventura ya que todos los proyectos no tienen la misma complejidad y por tanto no requieren las mismas condiciones. No es lo mismo montar un negocio del que ya existen otros en la zona que implantar una idea novedosa. Convertir las oportunidades en negocios viables y rentables tiene mucho que ver con el **esfuerzo** y con la **autoexigencia**.

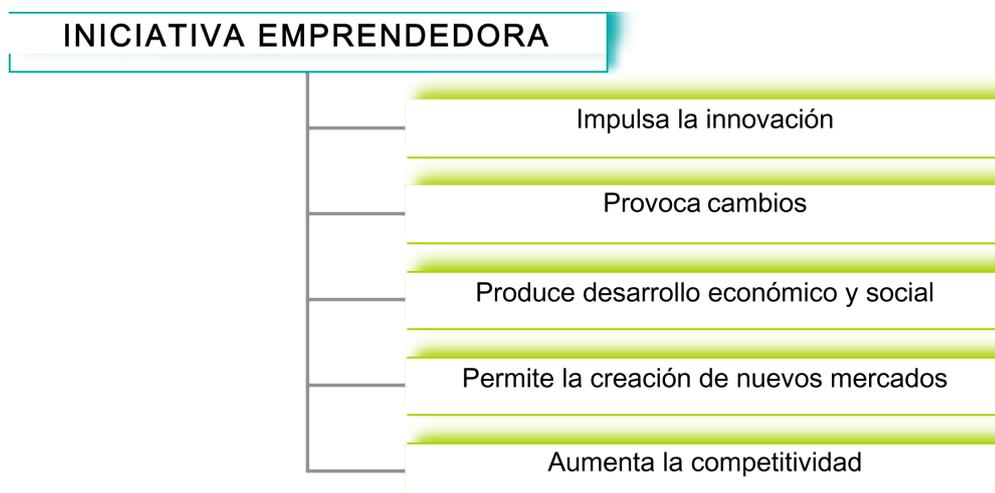


2 L. Alemany, C. Álvarez, M. Planellas, D. Urbano “**Libro Blanco de la Iniciativa emprendedora en España**” Fundación Príncipe de Girona - ESADE Ramón Llull University. Barcelona, 2011.



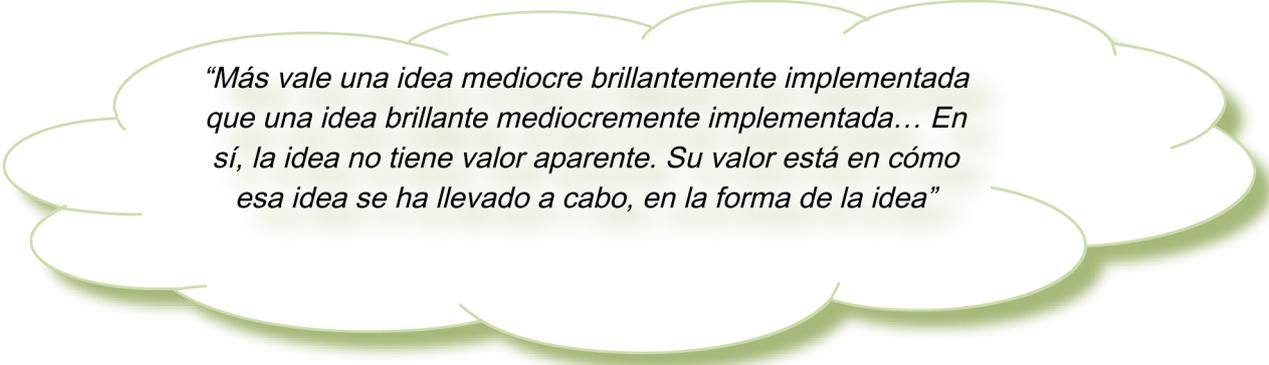
Pero tened en cuenta que...

- Todas las responsabilidades las tendréis que asumir vosotros como principales implicados.
- No saber posicionar vuestra empresa ante la competencia puede ocasionaros pérdidas importantes (no olvidéis los posibles competidores que os saldrán más adelante).
- La inversión será no sólo económica, tendréis que invertir también gran parte de vuestro tiempo tanto para la puesta en marcha en una primera fase, como para su consolidación.
- Ser innovador supone ser el primero pero ¡¡ojo!! careces de referencias y abres el camino al resto.



3. LA PERSONA EMPRENDEDORA

¿Pensáis que existe alguna diferencia entre montar un negocio y emprender? O dicho de otra manera ¿creéis que una persona que monta una cafetería es tan emprendedora como otra que decide llevar desayunos a domicilio? Tomaos unos minutos para reflexionar.



“Más vale una idea mediocre brillantemente implementada que una idea brillante mediocremente implementada... En sí, la idea no tiene valor aparente. Su valor está en cómo esa idea se ha llevado a cabo, en la forma de la idea”

FERNANDO TRÍAS DE BES³

Como dice José Manuel Pérez Díaz “Pericles”⁴, *“La sociedad necesita personas emprendedoras, no solo personas que monten empresas”*

Hablemos entonces de la protagonista: la persona emprendedora. Seguro que enseguida os vienen a la cabeza, nombres como Steve Jobs o Bill Gates. ¿Pensáis que nacieron ya con genes que propiciaron el éxito?

A pesar de que existen ciertas investigaciones que defienden que los **factores genéticos** influyen en la tendencia a ver oportunidades de negocio⁵, lo cierto es que la **experiencia** que se obtiene a través de la **educación** y del **entorno**, es fundamental para fomentar el espíritu emprendedor y hacen que una persona pueda mostrar más fácilmente que otra ciertas capacidades.

En lo que coinciden todos es en que los emprendedores comparten características **comunes** y que la mayoría de estas cualidades comienzan a tomar forma en la infancia y por lo tanto se pueden enseñar y aprender.

3 Trías de Bes, Fernando: **El Libro negro del emprendedor**. Ed. Empresa Activa. Barcelona 2007.

4 **José Manuel Pérez Díaz**, exgerente de Valnalón y experto en emprendimiento en el área educativa, social y de creación de empresas. <http://bit.ly/13oqVVC>

5 **Scott Shane**, profesor de Estudios Emprendedores de la Universidad de Ohio: “A través de ciertos estudios realizados con gemelos, y más recientemente, gracias a la investigación de laboratorio de genética molecular, descubrimos que los genes inciden en la decisión de empezar un negocio, ser independiente o tener una empresa propia”.

Son **competencias o habilidades personales**:

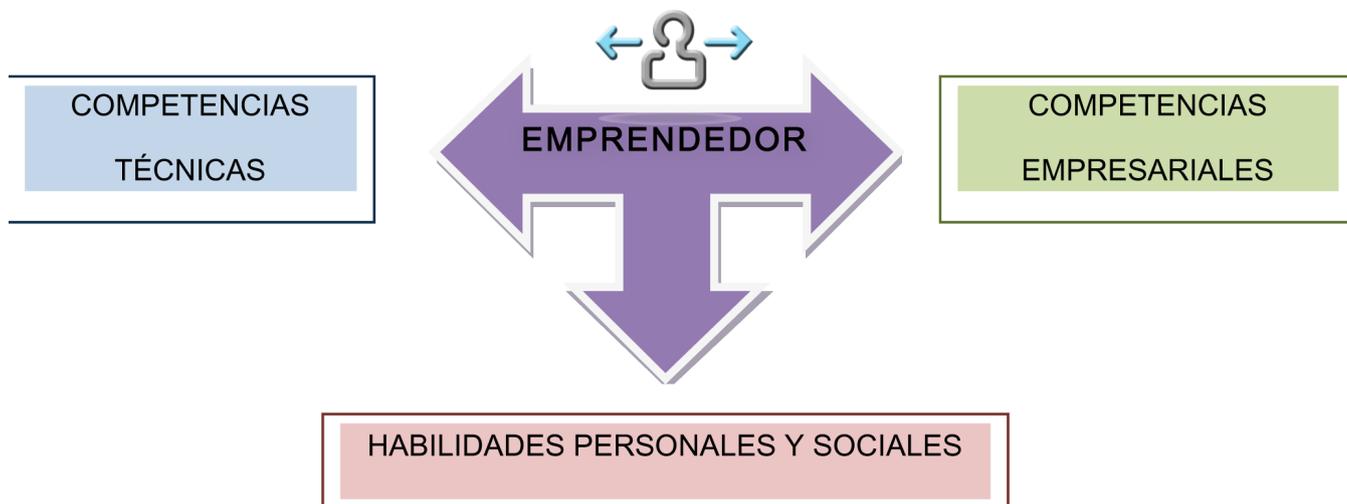


A estas, podríamos añadir otras características que son casi exclusivas del emprendedor joven: **dinamismo, creatividad, pasión, y flexibilidad.**

Pero la realidad a la que debéis enfrentaros como emprendedores, exige tener, además de una gran capacidad de adaptación a los posibles cambios y situaciones, ciertas capacidades técnicas y conocimientos empresariales:

- **Competencias técnicas**, que os permitan moveros con soltura en vuestro sector profesional. Puede ser desde la posesión de un carnet profesional, hasta el dominio de una técnica u oficio.
- **Competencias empresariales** o destrezas que tienen que ver con la innovación, el trabajo en red, la gestión administrativa, el marketing o las Nuevas tecnologías.

Podríamos decir por tanto que el emprendedor se apoya sobre tres pilares básicos:



Aunque os veáis capaces de cubrir todas estas funciones dentro de la empresa (dirigir, ejecutar, crear...), a veces es conveniente delegar alguna de ellas en algún socio o profesional.

Test para valorar la capacidad emprendedora:

http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html

http://www.ajeimpulsa.es/formulario/test_evaluacion

<http://ceeielche.emprenemjunts.es/index.php?op=65&tFM=70>

Para la persona emprendedora que empieza, **trabajar a través de una red** bien organizada ofrece muchas ventajas. Es lo que se conoce como **Coworking**, trabajar o compartir un espacio con otras personas, donde se colabora, se comparten experiencias, conocimientos y se potencian las sinergias.

Estos espacios pueden ser tanto físicos como virtuales. Ejemplos de redes de emprendedores son los **Viveros Empresariales** (Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Alicante), o los Centros de Innovación Empresarial (CEEI de Elche, Alcoy o Valencia). También en Alicante, existen diferentes centros de Coworking disponibles como Yo&co Coworking alicante, Orizon Coworking, Coffework, Co-spaces, iZon3, o Impulso DP por citar algunos.

En este sentido, tenéis también otras iniciativas para crear esa red de contactos como la **Red Proyecta**⁶, red de negocios de jóvenes empresarios, cuyo objetivo es facilitar, impulsar y dinamizar las relaciones comerciales (**Networking**) de las personas asociadas de distintas AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios), donde se oferta o demanda cualquier producto o servicio⁷.

Cabe destacar la creación de una Red Social desde el **INJUVE** para intentar aglutinar a todos los actores del entorno del emprendimiento, (personas emprendedoras, asesoras y Business Angels): <http://www.emprendexl.es/>

Esto son sólo algunos ejemplos de las tendencias actuales del emprendedurismo, lejos del modo de actuar tradicional y aislado del emprendedor.

6 <http://www.redproyecta.es/>

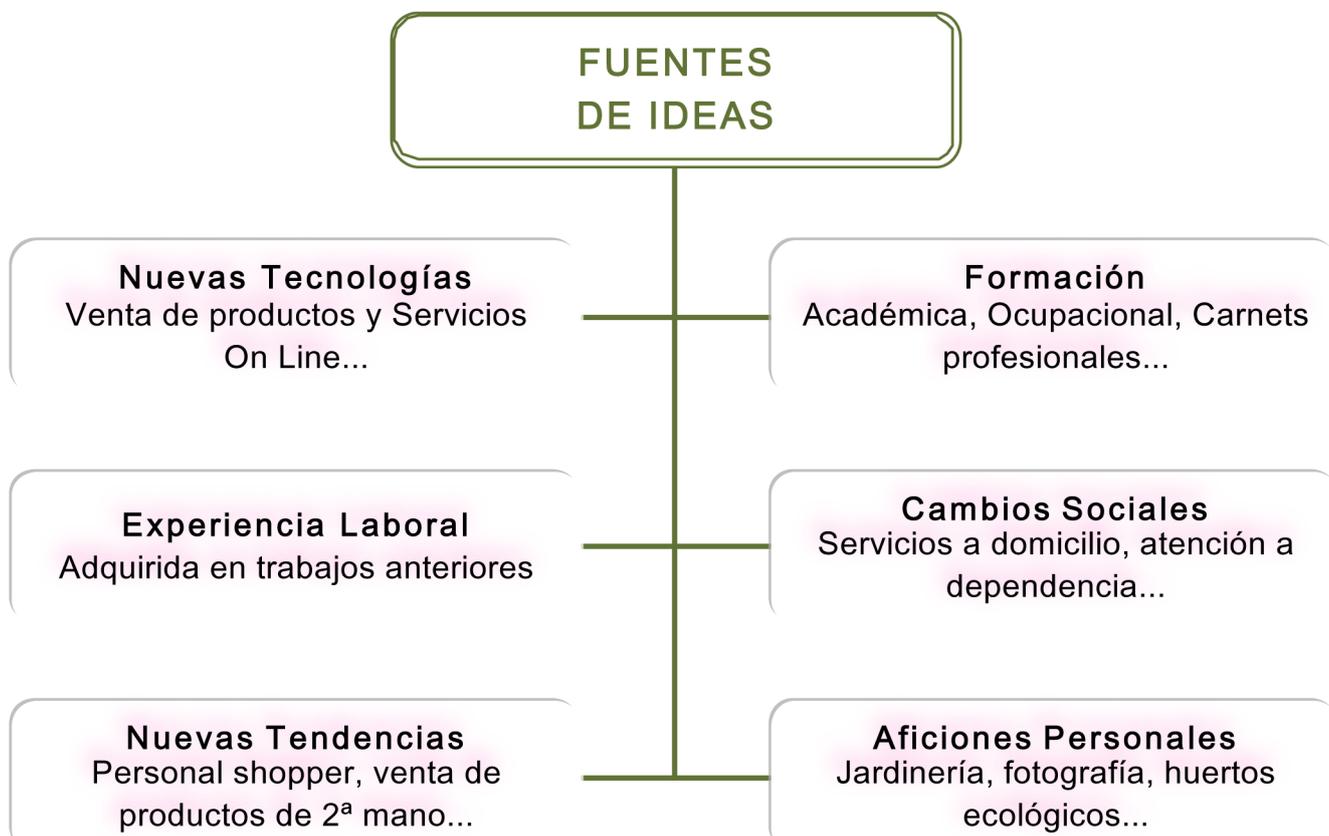
7 En alicante, **JOVEMPA** (Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante)

4. LA IDEA DE NEGOCIO

Ya hemos comentado antes que os puede llevar al fracaso emprender con un motivo pero sin una motivación, pero también **es un grave error pensar que el éxito depende de tener una idea genuina** (habría que entrar a valorar qué es el éxito para cada uno de nosotros) y plantearlo como un objetivo en sí mismo.

A veces se produce una especie de obsesión intentando conseguir esa idea magistral que nos sorprenda incluso a nosotros. La idea inicial no tiene por qué ser la definitiva, de hecho lo más probable es que sufra cambios antes de que la pongáis en marcha. Debéis concretarla al máximo y ver **qué necesidades satisface** resaltando sus características más importantes o aquellas que la diferencian de otras similares.

La mayoría de las ideas de las que surgen nuevos negocios no parten de grandes descubrimientos, sino de la observación crítica y atenta de los cambios y de las nuevas necesidades que se producen en la sociedad que nos rodea.



Pero ¿cómo saber si una idea es viable? ⁸

	Es realista
	Es técnicamente posible
	Es económicamente realizable
	Su rentabilidad va a justificar los Esfuerzos
	Reúno en estos momentos las condiciones para realizarla
	Aporto algún aspecto innovador
	
	
	
	
	

5. PLANIFICANDO LA ESTRATEGIA: EL PLAN DE EMPRESA

Se trata de una herramienta imprescindible, un documento escrito, que os va a ayudar a **describir, identificar, analizar y planificar una oportunidad de negocio**. Elaborar el Plan de Empresa no os asegura el éxito, pero os ayudará a **minimizar los posibles riesgos** y a **evitar improvisaciones**

¿Por qué y para qué hacer un Plan de Empresa?



- **Planificación:** Nos permite estudiar todas las variables que nos puedan afectar
- **Búsqueda de financiación:** es nuestra Carta de Presentación ante terceros (socios, Entidades financieras, Organismos públicos, ayudas y subvenciones...)
- **Análisis de viabilidad:** Nos sirve para detectar posibles riesgos y dificultades e incluso mejorar la idea inicial.
- **Desarrollo de nuevas estrategias** para alcanzar los objetivos marcados y como herramienta interna para evaluar la marcha de la empresa

Estos son, de forma muy resumida, los contenidos que debe incluir un Plan de Empresa:



- **NATURALEZA DEL PROYECTO:** Es la **descripción del producto o servicio**, características que lo diferencian, necesidades que cubre, promotores, etc.
- **ESTUDIO DE MERCADO.** Una vez conocida la necesidad que vuestro producto o servicio pretende satisfacer, hay que valorar cuál es el **mercado idóneo** para venderlo, analizando su tamaño, evolución, tendencias, futuros clientes, competencia y proveedores (en caso de necesitarlos).

Podéis consultar estudios y estadísticas publicados a través de las Cámaras de Comercio, Asociaciones Empresariales y profesionales, Administraciones Públicas, INE, etc.

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

<http://www.ine.es/>

<http://www.alicante.es/empleo/>

<http://www.sepe.es/>

<http://www.coepa.es/>

- **PLAN COMERCIAL O DE MARKETING.** Estrategias comerciales a seguir para vender el producto o servicio en el mercado. Para ello existen 4 elementos claves: **producto, precio, distribución y comunicación.**

- **PLAN DE PRODUCCIÓN.** Descripción del **proceso** por el cual se fabrican los productos o se prestan los servicios de la empresa, así como las **infraestructuras** necesarias (licencias, mobiliario, transporte, locales, etc.)
- **PLAN DE ORGANIZACIÓN DE RRHH.** Análisis de la **necesidad de personal** (perfil más adecuado, tipo de contrataciones, bonificaciones y altas/bajas en la Seguridad Social...)

http://www.seg-social.es/Internet_1/Empresarios/index.htm

<http://www.sepe.es/>

- **PLAN DE VIABILIDAD ECONÓMICA.** Con toda la información obtenida, es el momento de calcular el **dinero que se va a necesitar, cuándo** se va a necesitar **y para qué**: Locales o terrenos, instalaciones, equipo informático, gastos de constitución y puesta en marcha, derecho de traspasos, materias primas, provisión de fondos, depósitos y fianzas, etc.

Modelos de Planes de empresa y/o simuladores on line:

<http://www.centro14.com/>

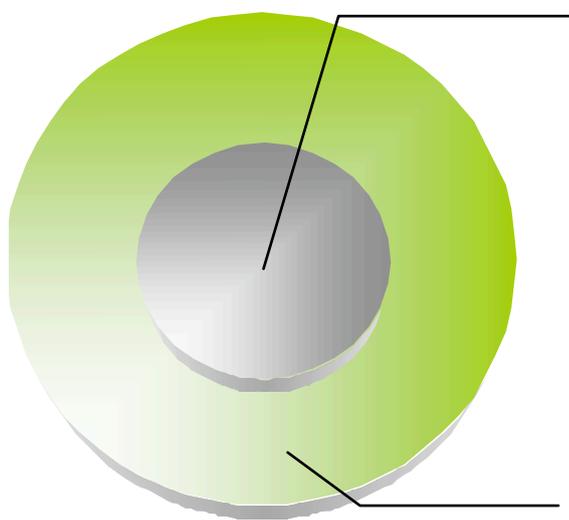
<http://www.novafeina.org/>

<http://www.guia.ceei.es/>

<http://www.gvajove.es/ivaj/>

http://www.alicante.es/documentos/empleo/crea_guia_plan_empresa.pdf

También resulta muy útil elaborar un **DAFO** (**D**ebilidades, **A**menazas, **F**ortalezas, **O**portunidades) antes de tomar cualquier decisión estratégica. Es un método muy sencillo que os ayudará a tener una imagen clara de vuestro punto de partida en relación con el entorno y además os ayudará a reconocer los puntos fuertes y débiles, las amenazas que os pueden afectar y las oportunidades que existen.



ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA

1. FORTALEZAS

Red de contactos, Imagen, Tecnología avanzada, etc.

2. DEBILIDADES

Desconocimiento del sector, escasos recursos, etc.

ANÁLISIS EXTERNO DE LA EMPRESA

• **OPORTUNIDADES**

Cierre de una empresa de características similares a la nuestra, Subvención, etc.

• **AMENAZAS**

Lanzamiento de un producto al mercado por parte de un competidor, etc.

6. FORMAS JURÍDICAS

La presentación legal que una empresa adopta recibe el nombre de **forma jurídica**. Su elección debe hacerse en función de la que mejor se adapte a vuestras necesidades, aunque no siempre es fácil decidirlo. A veces, durante los primeros años de vida de la empresa se decide una forma jurídica para reducir costes y más tarde evoluciona a otras.

No existen **criterios generales** puesto que cada proyecto tiene unas características diferentes, pero sí que se puede hablar de aspectos que debéis tener en cuenta a la hora de elegirla:

- Dinero a invertir.
- N° de emprendedores.
- Tipo de actividad.
- Complejidad administrativa / trámites.
- Aspectos económicos. Costes de constitución, gastos de asesoría.
- Responsabilidad que estamos dispuestos a asumir.
- Imagen. Algunos profesionales eligen crear sociedades para dar una imagen corporativa de mayor prestigio.

La forma jurídica más **sencilla, económica y rápida** para iniciar una actividad empresarial, cuando sólo hay un emprendedor, es el **Empresario individual** – Autónomo⁹ aunque también tenéis la opción de crear una Sociedad Limitada o Anónima Unipersonal cuando el 100% del capital sea exclusivamente de una persona.

Cuando decidáis llevar a cabo un proyecto común al menos dos personas emprendedoras o más, será necesario crear algún tipo de **sociedad** que se adapte a vuestras necesidades.

Es recomendable crear una sociedad si...

... necesitáis solicitar un **préstamo** para realizar una inversión cuantiosa; los bancos a veces os podrán exigir la creación de una sociedad.

... se preveen **beneficios superiores a los 45.000 euros** anuales aproximadamente, ya que como sociedad pagaréis menos impuestos.

queréis **proteger vuestro patrimonio** ante deudas con Bancos o proveedores

... pretendéis **dar una imagen más "sólida"** frente a la competencia o generar más confianza ante vuestros clientes.

... tenéis como objetivo **trabajar para la Administración**, a veces las licitaciones quedan restringidas a sociedades.

... el desarrollo de la actividad está sujeto a una **normativa específica** que así lo requiera.

Tenéis a continuación las características de las formas jurídicas más habituales, a excepción de las que hacen referencia a la Economía social, que hablaremos de ellas en el siguiente apartado.

⁹ En 2007 se creó el **Estatuto del Trabajador Autónomo**, donde se recogen y reconocen derechos y obligaciones (prestación por cese de actividad, reconocimiento de la figura del trabajador autónomo dependiente, TRADE, etc).

PRINCIPALES FORMAS JURÍDICAS¹⁰

EMPRESARIO INDIVIDUAL

- Número de emprendedores: 1
- No existe capital mínimo legal
- Seguridad Social: autónomos
- Responsabilidad de los socios: ilimitada

- Ideal para empresas de tamaño reducido, con poco riesgo empresarial y poca inversión de capital.
- Solo un titular aunque puede contratar a varios trabajadores.
- Trámites simples de constitución
- Toda la responsabilidad recae sobre el empresario

SOCIEDADES NO MERCANTILES

COMUNIDAD DE BIENES - SOCIEDAD CIVIL

- N° socios: 2 ó más
- No existe capital mínimo legal
- Seguridad Social: autónomos
- Responsabilidad de los socios: ilimitada

- Es la forma más sencilla de asociación entre autónomos, recomendable para pequeños negocios.
- La sociedad puede constituirse mediante contrato verbal, contrato privado escrito o Escritura Pública (sólo en caso de aportaciones de bienes inmuebles)

SOCIEDADES MERCANTILES

SOCIEDAD LIMITADA

- N° socios: 1 mínimo (SLU, unipersonal)
- Capital mínimo 3.005,06€
- Seguridad Social: autónomos para socios trabajadores
- Responsabilidad: limitada al capital aportado

- Ideal para empresas de pocos socios y capital reducido.
- El capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles.
- La sociedad responde con su patrimonio a las deudas
- Constitución mediante Escritura e inscripción en el R. Mercantil

SOCIEDAD ANÓNIMA

- N° socios: 1 mínimo
- Capital a aportar: mínimo 60.101,21€
- S. Social: autónomos para socios trabajadores
- Responsabilidad socios: limitada al capital aportado (excepto Administrador único)

- Está pensada para grandes empresas, con numerosos accionistas, no tanto para empresas familiares o unipersonales.
- El capital está repartido entre muchos socios bajo la forma de acciones.

7. ECONOMÍA SOCIAL

Desde hace ya muchos años existen un tipo de empresas cuyo objetivo no es obtener el máximo beneficio posible a toda costa. Se rigen por criterios democráticos e igualitarios, la propiedad de la empresa está en manos de los trabajadores, es una forma de autoempleo colectivo... estamos hablando de las Cooperativas y las empresas de la Economía Social (cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción sociolaboral, organizaciones no lucrativas,...), tratadas en este apartado.

En los últimos tiempos están multiplicándose las iniciativas de Emprendimiento social. Personas emprendedoras que impulsan la **creación de emprendimientos cuyo objetivo principal es resolver un problema social o medioambiental a través de la actividad empresarial**. La actividad económica es el medio, y la viabilidad para conseguir ese fin social, son las llamadas Empresas Sociales

CARACTERÍSTICAS

En términos coloquiales podríamos definir a estas empresas por su carácter de unión. La célebre frase de **la unión hace la fuerza**, resumiría claramente una de las características que identifican a estas empresas.



Elementos tan actuales como la responsabilidad social y las políticas de conciliación, son sus pilares fundamentales.

Primacía de la persona y del trabajo frente al capital



Los resultados obtenidos se reparten en función del trabajo realizado y no del capital aportado



Sociedades Laborales

Se trata de empresas constituidas por un mínimo de tres socios (dos trabajadores y un capitalista), en el que ninguno de los socios puede tener más del 33% de la sociedad.

SOCIEDADES LABORALES	
Sociedad Limitada Laboral y Sociedad Anónima Laboral	
<ul style="list-style-type: none"> • Nº socios: mínimo 3, de los que 2 deben ser socios trabajadores (con relación laboral por tiempo indefinido y a jornada completa) • Capital social: SLL 3000 € SAL 60.000 € • S. Social: Régimen General socios trabajadores. Si existe parentesco (según grado) obligatoriamente cotizan en el régimen de autónomos. • Responsabilidad socios: limitada al capital aportado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dos tipos de socios: Generales (aportan capital) y trabajadores o laborales (aportan capital y trabajo) • La mayoría del capital debe estar en manos de los socios trabajadores de la empresa. • Organización democrática y gestión participativa. • Beneficios fiscales: exención del ITP y AJD y en el impuesto de sociedades • Ayudas específicas. • La capacidad de toma de decisión está en función del % de la aportación social realizada. • Dotación del 10% de los beneficios anuales a un fondo de reserva especial para compensar posibles pérdidas. • Los socios tienen derecho a prestación de desempleo.

Cooperativa de Trabajo Asociado

Tiene por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros. También podrán contar con socios colaboradores. La relación de los socios trabajadores con la cooperativa es societaria.

Los pilares en los que se basa y se desarrolla son:

- Adhesión voluntaria y abierta
- Gestión democrática y participación económica de los asociados
- Autonomía e independencia
- Educación, formación e información
- Colaboración entre cooperativas
- Interés por la comunidad

COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

- **Nº socios: 2 (antes 3)**
- **Capital a aportar: mínimo 3.000 € (puede ser dinero o en especie)**
- **S. Social: autónomos o General**
- **Responsabilidad socios: limitada al capital aportado**

- Los trabajadores son a la vez propietarios y gestores. Los resultados están en función de su trabajo.
- Organización democrática y gestión participativa: una persona, un voto
- Libre elección en la cotización a la Seguridad Social: Régimen General o Autónomos, independientemente del parentesco pero tiene que ser igual para todos.
- Gozan de importantes incentivos a nivel fiscal y laboral (exención del ITP y AJD)
- Pueden optar a subvenciones y ayudas específicas
- Tributan en el impuesto de sociedades en un 10%

Centros Especiales de Empleo

Dentro de la Economía Social, haremos una mención especial a los llamados Centros Especiales de Empleo. Son empresas cuya **finalidad es asegurar un empleo remunerado** y la prestación de servicios de ajuste personal y social que requieran sus **trabajadores con discapacidad**, mediante la realización de un trabajo productivo. Se conciben como un medio de **integración laboral**

CARACTERÍSTICAS:

- Puede ser titular de un CEE cualquier persona física o jurídica, pública o privada, incluso comunidad de bienes, con capacidad jurídica y de obrar para ser empresario (sociedades mercantiles, asociaciones, fundaciones, etc.)
- Su plantilla tiene que estar formada al menos en un 70% por personas con una discapacidad de al menos un 33%.
- Obtienen **recursos** para su financiación, del desarrollo de su actividad económica y de las ayudas procedentes de la Administración Pública.

Empresas de **integración sociolaboral** de personas discapacitadas o en exclusión social (como por ejemplo **A Puntadas**, **Insertadix** o **Proyecto Lázaro**), instituciones de **Banca ética** (Banca ética Fiare), son ejemplos de emprendimiento social.

Podéis ampliar información en la web: www.economiasolidaria.org y en las instituciones que impulsan programas de apoyo a emprendedores sociales, como **Ashoka**, **socialnest**, **Momentum project**, **UEIA Social**, **La Caixa**,... Además, podéis consultar la siguiente publicación: **“Emprendimiento, Economía Social y Empleo.”**

Ayudas para empresas de Economía Social

Anualmente se publican en el DOGV (Diario Oficial de la Generalitat Valenciana) para incentivar tanto la **Asistencia Técnica** como la **Incorporación de socios**.

AYUDA PARA ASISTENCIA TÉCNICA		
Elementos Subvencionables	Cuantía	Plazos
<ul style="list-style-type: none"> ○ Contratación de directores o gerentes. ○ Estudios de viabilidad, organización, comercialización y diagnóstico. ○ Informes económicos y auditorias, siempre que no sean obligatorias. ○ Asesoramiento en gestión empresarial. 	<p>Hasta el 50% del valor del servicio contratado. Máximo 20.000 €</p>	<p>El que establezca la Orden anual.</p>
AYUDA PARA INCORPORACIÓN DE SOCIOS		
Beneficiarios	Cuantía	Plazos
<p>Personas desempleadas (inscritas en el SERVEF) pertenecientes a alguno de los siguientes colectivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • < 25 años sin primer empleo fijo • > 45 años • Desempleados de larga duración • Desempleados con Pago único • Mujeres que se incorporen en los 24 meses siguientes al parto. • Discapacitados (33%) • Exclusión social. 	<p>Entre 5.500 € y 10.000 € según el colectivo.</p> <p>En el caso de las mujeres, la cuantía asciende a 7.000 €.</p> <p>Estas cuantías son aplicables a la incorporación a jornada completa.</p> <p>Cuando la incorporación es a tiempo parcial (hasta un máximo de 20 h/semana) se calcula la parte proporcional.</p>	<p>Aunque se establecen unos plazos, a diferencia de otras s u b v e n c i o n e s permite recoger todas las incorporaciones que se quedaron fuera de plazo en el ejercicio anterior.</p>

8. RSE (RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL)

“LAS EMPRESAS DEBEN REGIRSE POR CRITERIOS DE UTILIDAD SOCIAL”

Christian Felber, impulsor de la Economía del Bien Común

En el **Informe del Foro de Expertos en RSE**, publicado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales, se define la RSE de la siguiente manera:

“La Responsabilidad Social de la Empresa es, además del cumplimiento estricto de las obligaciones legales vigentes, la integración voluntaria en su gobierno y gestión, en su estrategia, políticas y procedimientos, de las preocupaciones sociales, laborales, medio ambientales y de respeto a los derechos humanos que surgen de la relación y el diálogo transparentes con sus grupos de interés, responsabilizándose así de las consecuencias y los impactos que se derivan de sus acciones.”

Vuestra actividad empresarial va a tener un impacto medioambiental y social, además de económico. Para producir un producto o servicio vais a relacionaros con muchas personas y organizaciones que están involucradas en vuestra propia actividad: inversores, clientes, trabajadores, proveedores, competencia, colaboradores, sindicatos, patronal, ongs,... sociedad en general. La relación y colaboración con todos los grupos involucrados os ayudarán a ser mejor empresa.

A veces pensamos que deben ser las grandes empresas las que deban estar más implicadas en esta simbiosis empresa-entorno, sin embargo las PYME son el auténtico motor del sistema productivo

La empresa responsable va más allá del cumplimiento de la legislación vigente, algo que se da por descontado, e incorpora en su gestión y estrategia las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, como son: la calidad del empleo generado (retribuciones equitativas, la formación, la igualdad de género o la no discriminación), el respeto a los derechos humanos, la no contaminación o el uso eficiente de los recursos, la transparencia, la lucha contra el fraude y la corrupción, la participación en las comunidades locales y su desarrollo, la integración de las personas con discapacidad o en situación de exclusión social...

Las empresas responsables y sostenibles ofrecen al final de cada ejercicio su triple cuenta de resultados, la Memoria anual que les permite medir y comunicar a todos sus grupos de interés los principales indicadores y avances en las tres dimensiones: economía, sociedad y medioambiente. Incorporar a vuestra estrategia y gestión empresarial la Responsabilidad Social os permite dirigir vuestra empresa de forma responsable, diferenciaros de la competencia y alinear vuestros valores y creencias con vuestros clientes, trabajadores, proveedores, inversores y otras personas y grupos involucrados con vuestro proyecto empresarial.

Si deseáis ampliar información sobre la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) podéis consultar las publicaciones y webs de referencia:

Libro Verde RSE

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0366es01.pdf

Observatorio Responsabilidad Corporativa

<http://www.observatoriorsc.org/>

Fundación Étnor. Ética de los Negocios y las Organizaciones

<http://etnor.org/>

Forética. Red de Organizaciones y profesionales implicados RSE

<http://www.foretica.org/>

No debemos perder de vista que la Responsabilidad Social nos afecta a todas las organizaciones humanas sean empresas, administraciones, ongs o sindicatos. Igualmente como ciudadanía también tenemos una responsabilidad como consumidores, electores o vecinos. Avancemos todos hacia la Responsabilidad Social Compartida.

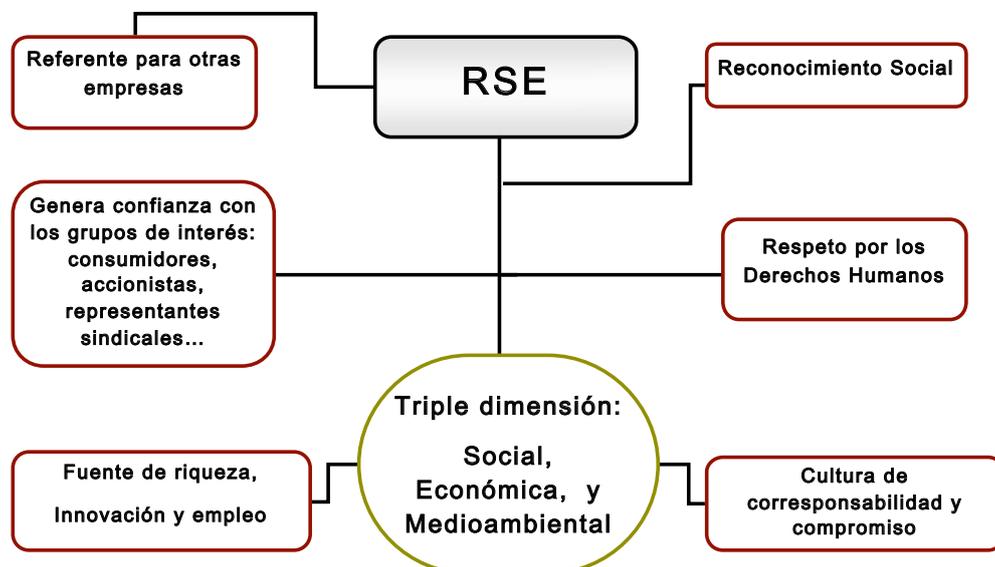
Ejemplos de buenas prácticas RSE:

- Integración social, como puede ser la contratación directa por parte de la empresa de personas en riesgo de exclusión social.
- Remuneración justa y responsable.
- Políticas de precio justo.
- Aplicación de medidas de Igualdad.
- Fomento del uso de transporte público.
- Reducción de la compra de papel para material de oficina. Reciclado.
- Conciliación de la vida laboral y familiar.
- Publicidad ética.
- Visita de instalaciones de proveedores para asegurarnos de que todo está en orden.
- Promoción interna de los trabajadores.
- Participación de las personas trabajadoras en las decisiones de la empresa

Anualmente se convocan Ayudas y subvenciones públicas para la promoción de la Responsabilidad Social de las Empresas.

Podéis encontrar más información en la Web del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social:

http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/RespoSocEmpresas/index.htm



9. FINANCIACIÓN

Entramos en un capítulo un tanto complejo por la dificultad que entraña conseguir financiación. Muchos jóvenes tenéis la necesidad de financiar vuestro proyecto y encontraréis serias limitaciones. De hecho, la falta de financiación puede ser una razón por la que emprendedores potenciales abandonen el proyecto de crear una empresa.

Previo a la financiación habéis tenido que cuantificar el capital que vais a necesitar para la puesta en marcha de la empresa, es decir, calcular los gastos de inversión: licencias de obra y apertura, escritura, notario, y en general, gastos de constitución (**gastos amortizables**); mobiliario, reformas, transporte, equipo informático, (**inmovilizado material**); patentes y marcas, cánones de franquicias, (**inmovilizado inmaterial**); **Materias primas** para empezar a comercializar y **Tesorería**, es decir, dinero que vamos a reservar para hacer frente a los gastos iniciales.



- **RECURSOS PROPIOS.** Podemos disponer de la totalidad del capital para la inversión, o parte gracias a nuestros ahorros, familiares o amigos.
- **AYUDAS Y SUBVENCIONES.** Sólo a tener en cuenta si ya están en nuestro poder. Es arriesgado contar con un dinero que no se sabe cuándo llegara, aun sabiendo que está concedido. Aquí estarían incluidos también los premios y concursos que promueven diferentes Entidades como Universidades, Obras Sociales, INJUVE, etc.
- **CAPITALIZACIÓN DEL PARO¹¹** o Pago Único. Si estáis cobrando la prestación por desempleo, podéis solicitar su recuperación en un único pago para la creación de vuestra empresa.
- **FINANCIACIÓN AJENA.** préstamos, créditos, leasing, crowdfundig, Banca ética, Sociedad de Garantía Recíproca, etc.

A continuación os citamos algunas vías para obtener financiación, tanto las más tradicionales, como otras alternativas que surgen como consecuencia de la dificultad para obtener el capital. Los bancos son una de las primeras fuentes que se consideran cuando se está en el proceso de puesta en marcha de una empresa. Sin embargo, solo pueden acudir a ellos aquellas personas que puedan presentar avales personales, hipotecarios o de otro tipo.

¿Solicitar un crédito es misión imposible? ¡¡¡He ahí la cuestión!!! Aunque fácil no es, tenéis diferentes vías para conseguirlo. Hay que armarse de valor y paciencia y sacar a relucir vuestra faceta más comercial y por qué no, creativa. Es aquí donde vuestro Plan de Empresa jugará un papel muy importante, al fin y al cabo es vuestra carta de presentación.

- **Líneas ICO.** El Instituto de Crédito Oficial dota económicamente a las entidades de crédito, a las que podéis dirigiros directamente. Al ser estas quienes asumen el riesgo en caso de impago, analizan la viabilidad de la operación de forma escrupulosa y son muy exigentes a la hora de conceder o no la financiación. Por ello os exigirán avales. Existe una línea ICO específica para personas emprendedoras. Más información: www.ico.es

Hay vida más allá de los Bancos y decíamos que podéis recurrir a formas alternativas. Existen convenios con entidades financieras para facilitar el acceso al crédito sin necesidad de aval.

Algunos ejemplos son:

- **ENISA** (Empresa Nacional de Innovación, SA). Es una sociedad pública adscrita al M° de Industria, Turismo y Comercio a través de la DGPYME. Tiene entre otras la **Línea ENISA Jóvenes Emprendedores**, para empresas con forma societaria creadas por jóvenes a las que financia hasta 75.000€ sin necesidad de aval. Estos préstamos, se pueden solicitar a través ENISA directamente o a través de las entidades colaboradoras. www.enisa.es
- **MICROCRÉDITOS**. Son préstamos sin aval con un importe máximo de 25.000€. Dirigidos a emprendedores que por sus condiciones económicas y/o sociales tienen dificultades para acceder a la financiación tradicional. Se pueden solicitar **tanto** para la puesta en marcha como para la consolidación de la empresa y se solicitan a través de entidades colaboradoras con quienes tienen convenios: Agencia de Desarrollo Local de Alicante, Cámara de Comercio, CEEI-Elx, FUNDEUN, INJUVE, JOVEMPA, FUNDESEM, etc.
- **BUSINESS ANGELS**. Son particulares, que invierten su dinero en proyectos a cambio de su participación en la empresa. **Además** del capital, aportan su experiencia y sus redes de contacto. Suelen estar asociados en redes para facilitar la actividad. Red Española de Business Angels: <http://esban.cecot.org/>
- **SGR. La sociedad de Garantía recíproca de la Comunidad Valenciana** Es una Entidad Financiera constituida por PYMES, con el fin de facilitar el acceso al crédito y mejorar sus condiciones. Tiene socios protectores (Instituciones) como la Generalitat Valenciana y socios partícipes, las PYMES. <http://www.sgr.es/>
- **BANCA ÉTICA o Banca alternativa**. Es un modelo de financiación en el que lo que prima a la hora de ofrecer sus servicios no es el criterio de rentabilidad, sino **que se basan en principios alternativos de cooperación y sostenibilidad**. Su estructura de gobierno está fundamentada en la participación cooperativa. Las personas encargadas de la gestión de dicha banca analizan siguiendo rigurosos criterios sus carteras de inversión y solo conceden créditos a empresas o particulares que cumplan estos **criterios de sostenibilidad, beneficio social y medioambiental**. Por citar algunos ejemplos de Banca Ética, están Triodos Bank, Coop57, Oikocredit y la cooperativa de crédito, Proyecto Fiare¹².

12 En Alicante existe un punto de información de **FIARE** gestionado por la **Fundación Nova Feina** en C/ San Raimundo 21, bajo Teléfono 965 125 598 alicante@proyectofiare.com
<http://www.proyectofiare.com>

Otra sistema de captación de capital cada vez más utilizado, (sobre todo en el sector audiovisual), es el Crowdfunding.

- **CROWDFUNDING.** Es una herramienta de financiación colectiva muy sencilla en la que a través de personas que apoyan la iniciativa se forma una red para conseguir dinero. A cambio de participar, reciben “recompensas” no monetarias como pueden ser la compra del producto a menor precio, **agradecimientos** personalizados, etc. Cada día aparecen en internet nuevas plataformas de crowdfunding como **Lanzanos.com** (una de las más importantes donde destacan proyectos musicales), **Goteo.org** (proyectos creativos), **Mynbest** y **Verkami.com** (proyectos sociales y culturales), **Potlatch.es** (enfocada al bien común y la creatividad) **Quirky.com** (enfocada a la Ingeniería y el diseño industrial).



10. AYUDAS Y SUBVENCIONES

“Me han dicho que por montarme el negocio me dan una subvención a fondo perdido”.

Una de las cuestiones que más intereses suscita cuando pensamos montar un negocio, es el tema de las subvenciones. De hecho, es muy común empezar a buscar información precisamente por este punto. ¡¡Y esto es un ERROR!!

Por otra parte, debéis buscar información sobre subvenciones vinculadas a la modalidad jurídica de empresa que hayáis elegido. Es común, cuando preguntáis, que sólo os hablen de una única subvención (la más común, la de Emprendedores) y no os hablen de las que existen para otras modalidades jurídicas o sectores. Una de las cuestiones que hay que valorar también, es la letra pequeña de estas subvenciones, el compromiso de mantener la actividad durante un determinado periodo de tiempo.

Son una vía muy interesante para conseguir capital para nuestra empresa, pero en raras ocasiones se obtiene cuando más falta hace, es decir, en los momentos iniciales. De todas formas, aunque no podemos depender de ella al principio, nos sirve para recuperar la inversión inicial más adelante.

A TENER EN CUENTA...

- Una ayuda nunca debe condicionar un proyecto
- Conseguirlas no es fácil, ni rápido, ni seguro
- Las subvenciones a la inversión se suelen recibir después de iniciada la actividad.
- Normalmente las bases de las convocatorias se publican en el BOE o en los Diarios Oficiales de las Comunidades Autónomas
- Las ayudas pueden ser incompatibles entre sí
- Algunas se rigen por un baremo para valorar el mejor proyecto (concurrencia competitiva) y otras por orden de solicitud (concurrencia no competitiva).

AYUDAS Y SUBVENCIONES	
<p>INTERNACIONAL http://europa.eu</p>	<p>ERASMUS JÓVENES EMPRENDEDORES. Programa de intercambio entre emprendedores y empresarios de la UE. http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/ Programa Eurostars (I+D) http://www.eurostars-eureka.eu/</p>
<p>NACIONAL www.boe.es</p>	<p>INEM www.sepe.es - Capitalización del paro o Pago único - Bonificaciones para la contratación (jóvenes, discapacitados, etc.)</p> <p>SEGURIDAD SOCIAL www.seg-social.es - Bonificaciones y reducciones cuota autónomos.</p> <p>MINISTERIO DE ENERGÍA, INDUSTRIA Y TURISMO - Programa Emprendetur jóvenes (Turismo)</p>
<p>AUTONÓMICO www.docv.gva.es</p>	<p>CONSELLERÍA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA, TURISMO Y EMPLEO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fomento de empleo dirigido a emprendedores. • Ayudas en materia de Comercio y Artesanía • Internacionalización. • Fomento de Cooperativas y Sociedades Laborales. • Ayudas Comerç Innova, Continuitat empresarial y Artesanía. • Mejora de competitividad y el fomento de la calidad y la innovación de las PYMES comerciales <p>IMPIVA (Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la GV):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de Empresas de Base Tecnológica. • Apoyo crecimiento de empresas innovadoras de reciente creación. <p>C. DE AGRICULTURA, PESCA, ALIMENTACIÓN Y AGUA: - Instalación de jóvenes agricultores como empresarios.</p>
<p>LOCAL www.alicante.es</p>	<p>AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL DE ALICANTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan de Incentivos a la inversión, Innovación y Creación de empleo en la Zona Norte • Vivero de empresas "Alicante Emprende" (Mercalicante) • Vivero de empresas Príncipe Felipe (Agua Amarga)

11. EMPRENDER EN INTERNET

Ni que decir tiene que Internet ha cambiado la forma de trabajar de las personas puesto que permite trabajar desde casa con una importante flexibilidad tanto de horario como de localización. Tened en cuenta además la cantidad de personas (¡¡¡millones!!!) que cada día realizan búsquedas en la red, por lo que colgar vuestra empresa en ella es como si realizásemos su lanzamiento a nivel internacional.

Os permitirá también a vosotros acceder a muchas oportunidades de negocio ya que a través de las redes, podéis encontrar información, pedir la opinión de expertos, acceder a formación on line o incluso buscar financiación.

Internet tiene la capacidad de generar una empresa con costos muy reducidos, alcanzar mercados globales también con un coste reducido y por otro lado desafiar modelos de negocios ya establecidos, con ideas muy novedosas que hasta ahora nadie había pensado. El problema es que hay a la vez millones de personas intentándolo, por lo que hay que ser rápido y ágil.

Por lo tanto, es bueno tanto para el que decide lanzarse al comercio virtual, como para el que ya tiene un comercio tradicional y quiere abrir un nuevo canal de ventas.

Se puede ofrecer prácticamente de todo pero para ser competitivos hay que especializarse y buscar el nicho de mercado en el que nuestro producto tenga salida. **Al igual que en el comercio tradicional tenéis que hacer un Plan de negocio, analizar el mercado, y realizar acciones de marketing.** La diferencia es que los gastos iniciales son menores.

Os recordamos que los negocios on line no están exentos de obligaciones fiscales y hay una serie de requisitos que debéis cumplir, al igual que para cualquier otro tipo de negocio. Además de constituirlos como empresa, tendréis que cumplir las leyes que regulan el comercio On Line:

- La **Ley de Servicios de la Información y de Comercio Electrónico** regula por ejemplo el envío de correos publicitarios (spam) sin el consentimiento de los usuarios.

<http://www.minetur.gob.es/telecomunicaciones/lssi/Documents/ltriptico.pdf>

- Obligatoriedad de registrarse en la **Agencia Española de Protección de Datos** a todas las empresas que tengan datos de clientes. Podéis encontrar herramientas muy interesantes a través de su página para facilitaros el cumplimiento de dichas obligaciones. Entre éstas destacan **Evalúa**, un programa diseñado para realizar un autotest de cumplimiento de la LOPD y **NOTA**, sistema de Notificaciones Telemáticas a la Agencia.

http://www.agpd.es/portalwebAGPD/jornadas/dia_proteccion_2011/responsable/herramientas-ides-idphp.php

- **Ley de Ordenación del Comercio minorista.** Control de los pagos con tarjeta de crédito
- **Ley de condiciones generales de contratación** (vendedor/comprador)

Estas son algunas preguntas que os hacéis con bastante frecuencia cuando queréis iniciar comercio on line:

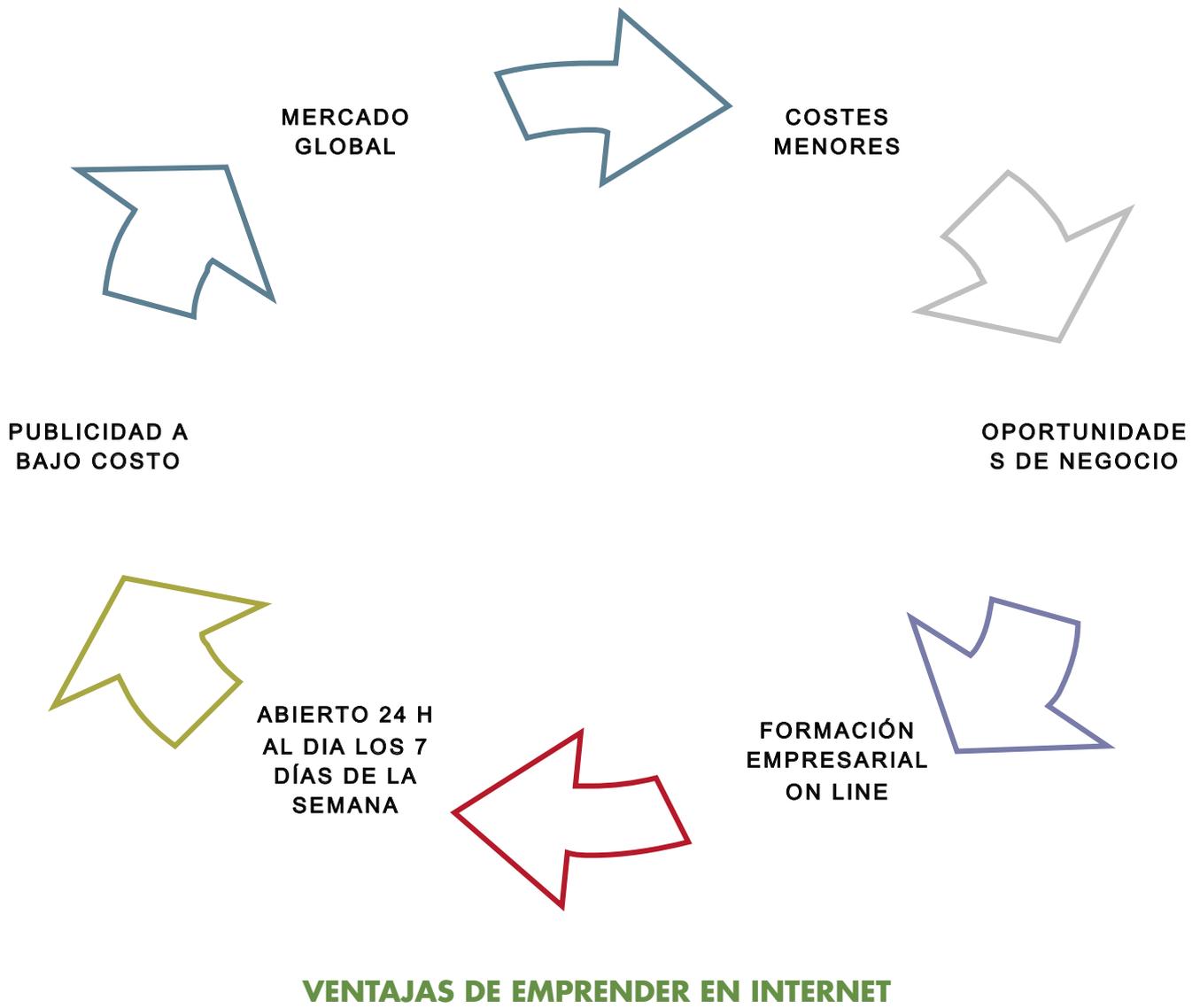
- ¿Cuándo se entiende que una página web representa una “actividad económica” para su titular?
- Dispongo de una página web personal. ¿Me afecta la nueva Ley?
- Dispongo de una página web personal, pero para financiar gastos tengo alojados “banners” u otros medios de publicidad. ¿En qué me afecta la nueva Ley?

La respuesta a estas preguntas y alguna más, las podéis encontrar en la web de la **Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información**: <http://bit.ly/18vKCMW>

Los siguientes recursos son muy útiles para emprender en Internet:

Las **guías y píldoras formativas** del programa **¿Vendes en Internet? (unblogenred.es)**, están especialmente diseñadas para autónomos y pymes que están pensando en iniciarse en la venta por internet, así como para los que ya lo han hecho y necesitan profundizar y asentar sus conocimientos sobre comercio electrónico.

- Guías y píldoras formativas:
<http://www.vendeseninternet.es/vendes/?q=guias>
<http://www.unblogenred.es/lo-que-hay-que-aprender-para-montar-una-tienda-online/>
- Test Posicionamiento SEO:
<http://ceeielche.emprenemjunts.es/index.php?op=13&n=5592>
- La Red AFIC también ofrece información muy interesante para el sector comercial.
www.portaldelcomerciante.com



12. RECURSOS: INSTITUCIONES LOCALES DE APOYO A EMPRENDEDORES

A continuación os ofrecemos información de los principales recursos que podéis encontrar en el municipio de Alicante. Son servicios gratuitos y normalmente requieren de cita previa.

Resultan de gran ayuda tanto para solicitar asesoramiento como para recabar información para la elaboración de vuestro Plan de empresa.

SERVICIOS DE ASESORAMIENTO PARA CREACIÓN DE EMPRESAS		
NOMBRE	DIRECCIÓN	SERVICIOS
CENTRO 14 Concejalía Juventud Ayuntamiento Alicante	Labradores, 14 - 3ª 965 149 671	Centro de Promoción De Empleo (Gestionado por la Fundación Nova Feina) Asesoramiento para la Creación de Empresas www.centro14.com http://www.novafeina.org autoempleo2.cpa@novafeina.org
ADL AYUNTAMIENTO DE ALICANTE	Agencia Desarrollo Local Jorge Juan, 21 Alicante 965 145 700	PAIT Vivero empresarial e industrial http://www.impulsalicante.es/
	Barrios Zona Norte (Urban) Abad Fedez Helguera, 23 965 93 03 38	Asesoramiento para emprendedores, y empresas. Escuela de Formación emprendedora para docentes
	Centro de Emprendedores Cid, 13 965 145 700	Punto de encuentro y Formación para emprendedores: http://www.investinalicante.com/
FEVES	Isabel La Católica, 21-1ªA 965 927 205	Fed. Empresas Valencianas de Economía social Asesoramiento Sociedades Laborales http://www.feves.es/
FVECTA	Bono Guarner, 6 – Bajo 965 133 853	Asesoramiento Cooperativas http://www.fevecta.coop
EMPRENJOVE (GVAJOVE)	Rambla Méndez Nuñez, 41 012 966 478 112 / 13	Instituto Valenciano de la Juventud (jóvenes hasta 35 años) PAIT http://www.gvajove.es
JOVEMPA	Cid, nº 13 965 146 158	Jóvenes Empresarios Provincia de Alicante Asesoramiento. Financiación. Formación http://www.jovempa.org/

CAMARA DE COMERCIO ALICANTE	Cervantes, 3 965 148 659	PAIT (Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación) Formación, Importación - Exportación www.camaralicante.com
SECOT	(Cámara de Comercio) Cervantes, 3 965 201 133	Voluntariado Senior Asesoramiento Empresarial Microcréditos. Plan de Empresa. Asesoramiento Atienden previa cita en la Cámara de Comercio http://www.secot.org/
UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ	Av. Universidad s/n - Elx Tel.: 966.658.646	Observatorio Ocupacional www.umh.es/observatorio
UNIVERSIDAD DE ALICANTE	Ed. Germán Bernácer 965 909 401	GIPE -Gabinete de iniciativas para el empleo Estudiantes universitarios http://www.gipe.ua.es
	Campus Universitario Colegio Mayor 965 903 833	FUNDEUN - Fundación Empresa- Universidad Creación de Empresas Formación - Premios Estudiantes Universidad de Alicante http://www.fundeun.es/emprendedores/ http://consolidatunegocio.com/
	Aulario I (frente conserjería sur) 965 903 915	OBSERVATORIO UNIVERSITARIO Recursos - Formación http://www.insercionlaboral.ua.es
CENTRO INFODONA	Oscar Esplá, 35- Entlo. 965 929 748	Consellería de Bienestar social Asesoramiento y Tutorización empresarial a mujeres y Entidades.
AEPA	Orense, 10 (COEPA PUERTA 10) 965 229 778	Asoc. Empresarias de Alicante Asesoramiento empresarial a mujeres secretaria@aepalicante.net www.aepalicante.org
FAES CV	Alemania, 4 Entlo. Dcha. 965 120 450	Fed. Autónomos y Economía Social de la CV www.faescv.org
COEPA	Orense, 10 965 131 400	Confederación Empresarial Provincia de Alicante Creación de empresas - Exportación www.coepa.es
CEEI	Ronda de Vall d' Uxò, 125 (Polígono Carrús) - ELCHE 966 661 017	Centros Europeos de Empresas e Innovación http://ceeielche.emprenemjunts.es/ http://ceeialcoi.emprenemjunts.es/

ANEXO

ESTRATEGIA EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO JOVEN 2013-2016

Líneas Estratégicas de Actuación:

- Facilitar la cultura y la iniciativa emprendedora.
- Apoyos fiscales y de Seguridad Social a los emprendedores.
- Apoyo a la financiación de los emprendedores.
- Fomento del crecimiento empresarial y de la contratación laboral.
- Favorecer la internacionalización de la empresa y la economía españolas.

Cada línea de actuación de la Estrategia incluye un conjunto de medidas concretas destinadas a mejorar la situación del emprendimiento y del empleo juvenil. **Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo**

CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO	
BENEFICIARIOS	MEDIDAS
Hombres menores de 30 años Mujeres menores de 35 años	100% capitalización para: <ul style="list-style-type: none"> • Gastos de constitución y puesta en marcha • Pago de tasas • Servicios de asesoramiento • Formación e información
Hombres mayores de 30 años Mujeres mayores de 35 años	60% capitalización de la prestación para: <ul style="list-style-type: none"> • Inversión • Cargas tributarias

COMPATIBILIZACIÓN PRESTACIÓN POR DESEMPLEO Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA		
BENEFICIARIOS - REQUISITOS	MEDIDAS	
Jóvenes menores de 30 años <ul style="list-style-type: none"> • Tener menos de 30 años en el momento del Alta • No tener trabajadores a cargo • Solicitarlo dentro 15 días siguientes al Alta actividad. 	Compatibilización de prestación y trabajo por cuenta propia durante 270 días (9 meses)	
Colectivos con mayor dificultad de inserción laboral Cuando lo establezcan Programas de Fomento de Empleo	Compatibilización de prestación y trabajo por cuenta propia (sin incluir la cotización a la S Social)	
REDUCCIONES Y BONIFICACIONES JOVENES EMPRENDEDORES		
BENEFICIARIOS - REQUISITOS	CUOTAS S.S. Reducciones/Bonificaciones	DURACIÓN VIGENCIA
Hombres menores de 30 años Mujeres menores de 35 años Alta por cuenta propia	Reducción 30% primeros 15 meses Bonificación 30% los siguientes 15 meses	30 meses 15/10/2007
Jóvenes menores de 30 años ¹³ Alta inicial por cuenta propia, o No haber estado de Alta los últimos 5 años Si se contratan trabajadores, pasa al grupo anterior	Reducción 80%, primeros 6 meses Reducción 50% 6 meses siguientes Bonificación 30% 3 meses siguientes Bonificación 30% 15 meses siguientes	30 meses 24/02/2013
Discapacidad igual o superior al 33% Alta inicial	Bonificación del 50%	5 años 01/01/2007
Menores de 35 años Alta inicial o No haber estado de Alta últimos 5 años	Reducción 80% 1º año Bonificación 50% los 4 años siguientes	5 años 24/02/2013

¹³ Tarifa aplicable a todos los autónomos sin límite de edad Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Publicado el 28 de septiembre 2013 en el BOE.

REANUDACIÓN DEL COBRO DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO

BENEFICIARIOS	MEDIDAS
Jóvenes menores de 30 años	<ul style="list-style-type: none"> • Se podrá reanudar la prestación, siempre que no hayan transcurrido más de <u>60 meses</u> desde el Alta como autónomo (se amplía de 24 a 60 meses). • Debe solicitarse dentro de los 15 días siguientes a la suspensión como trabajador autónomo y conlleva la inscripción como demandante de empleo.
Jóvenes mayores de 30 años	<ul style="list-style-type: none"> • Se podrá reanudar la prestación, siempre que no hayan transcurrido mas de <u>24 meses</u> desde el Alta como autónomo

Podéis consultar el documento con las medidas adoptadas en el siguiente enlace del Ministerio de Empleo y Seguridad social:

<http://www.empleo.gob.es/es/estrategia-empleo-joven/index.htm>

(Video informativo):

<http://www.empleo.gob.es/es/estrategia-empleo-joven/videos/video.htm>

WEBS DE INTERÉS

<http://www.centro14.com>

<http://www.novafeina.org>

<http://www.investinalicante.com>

<http://www.ajeimpulsa.es/>

<http://www.redemprendes.es/>

<http://www.impiva.es/>

<http://www.ocupacio.gva.es>

<http://www.emprenemjunts.es/>

<http://www.todoemprende.es/>

<http://www.emprendedores.gva.es/>

<http://www.ventanillaempresarial.org/>

http://www.ipyme.org/_layouts/ipyme/guiaayudascreacionempresas.aspx

<http://www.eugo.es/>

Tened en cuenta que una guía no es una herramienta estática, por lo que alguno de los links o de la información que aparece en la versión impresa de esta Guía para emprendedores, puede sufrir modificaciones debido a los continuos cambios que se producen.

La versión digital, os permitirá tener la información actualizada. Además podéis complementarla con la información que vamos colgando en las redes, sobre plazos e inscripciones, cursos para emprendedores, ayudas y subvenciones, concursos, y en definitiva, todo aquello que os puede interesar como futuros emprendedores.



AYUNTAMIENTO DE ALICANTE
CONCEJALÍA DE JUVENTUD

