

# Taller para el emprendizaje



Debabarreneko      Garapen      Ekonomikorako      Elkartea  
*Sociedad para el Desarrollo Económico de Debabarrena*



@ekinean



ekintzaile@debegesa.eus



Facebook.com/debarrenaekinean

debegesa.eus



¡EMPEZAMOS!

## PROCESO EMPRENDIMIENTO: FACTORES CLAVE

PERSONA  
↕  
IDEA



# IDENTIFICACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS COMUNES

PERSONA  
EMPRENDEDORA



## REFLEXIÓN

¿EN QUÉ SITUACIONES TIENE QUE SER UNA PERSONA EMPRENDEDORA?



# 1 Trabajo por cuenta ajena

# 2 Trabajo por cuenta propia

## PASOS EN COMÚN



# Proceso de emprendizaje

IDEAR

VALORAR Y SELECCIONAR

INICIAR



¿En qué te podemos ayudar?

LANBIDE IDEAS

LANBIDE ACTIVIDADES

PLAN DE VIABILIDAD  
(Asesoramiento individualizado / COACHING)

ASESORAMIENTO (trámites alta autónomo...)

IDENTIFICACIÓN SUBVENCIONES, CONVENIOS CON ENTIDADES

EIBAR GUNEA

IZARRA CENTRE

FORMACIÓN

¿En qué te podemos  
ayudar?

→ Asesoramiento

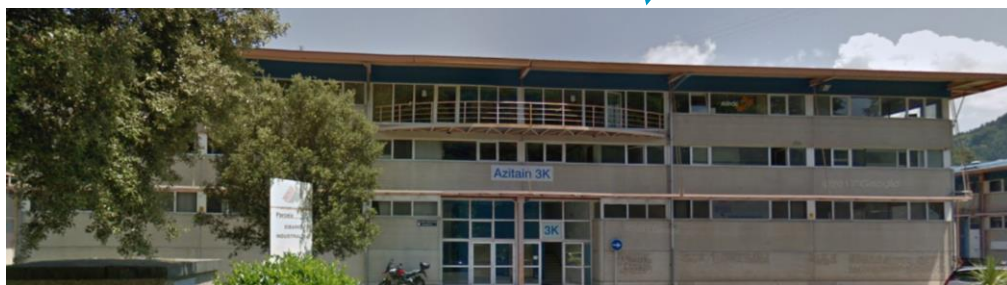


**1** Información sobre financiación: subvenciones, préstamos (convenios con distintas entidades), Elkargi.

**2** Plan de viabilidad



**3** Incubadora de empresas



Eibargunea



Izarra Centre (Ermua)



# Datos autoempleo

DEBABARRENA	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nº Consultas	242	185	153	172	160	160	170	179	150
Nº Planes de Viabilidad	48	48	32	46	28	24	26	30	34
Nº Empresas Creadas	42	42	26	22	21	18	18	22	24
Nº Empleos generados	53	52	31	33	37	26	27	23	26



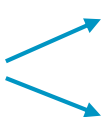


# Financiación

**1** Capitalización del paro

**2** Acuerdos con entidades bancarias



## subvenciones

**1** LANBIDE  Establecimiento  
Consolidación   Ideas  
Actividades

**2** Ayuntamientos de Debabarrena: Eibar, Mutriku, Elgoibar

**3** Diputación de Bizkaia



## REQUISITOS





- No haber estado de alta como autónomo en los últimos dos años (tres en caso de que anteriormente se haya disfrutado de bonificación). La Ley de reformas urgentes del trabajo autónomo acortó el plazo de cinco a dos años para nuevos autónomos, con excepción del autónomo colaborador que mantiene el requisito original de cinco años.
- No ser administrador de una sociedad mercantil.
- No ser miembro religioso de la Iglesia Católica.
- No ser autónomo colaborador

## CUANTÍA

- **Primeros 12 meses:** en 2018, **50 euros** justos de la cuota mínima por contingencias comunes o un 80% de bonificación en caso de cotizar por bases superiores a la mínima establecida (932 euros).
- **Meses 12 al 18:** **50% de reducción** durante el segundo semestre, que se quedaría en 139,43 euros mensuales.
- **Meses 18 al 24:** **30% de reducción** durante el siguiente semestre, que se quedaría con las bases y tipos de cotización de 2018 en 195,24 euros mensuales.
- **Meses 24 al 36:** **30% de bonificación** para nuevos autónomos menores de 30 años y autónomas menores de 35 años



# Financiación

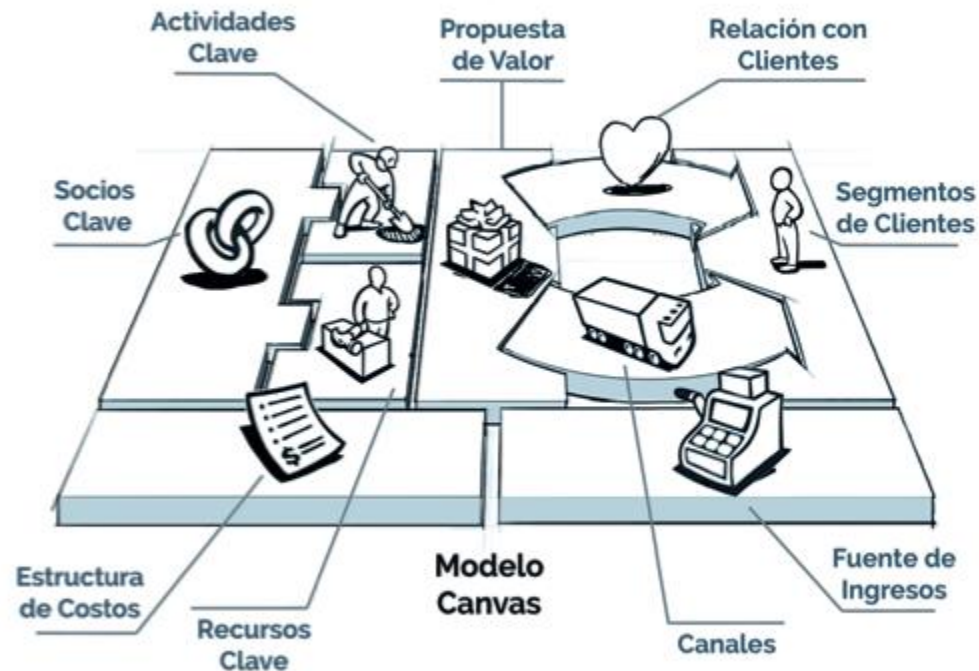
ENTIDAD	PROGRAMA	CONDICIONES
	Préstamo inicio para emprendedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financiación hasta 100% de la inversión.</li> <li>- Hasta 5 años de plazo.</li> <li>- Opción 12 meses de carencia.</li> <li>- Interés fijo a 5 años: 5,55%.</li> <li>- Comisión apertura: 0,75%.</li> </ul>
	Financiación inicia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financiación hasta 150.000€.</li> <li>- Tipo interés: desde 2,5%.</li> <li>- Plazo 7 años.</li> </ul>
	Financiación Gaztenpresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préstamo, leasing y cuenta de crédito.</li> <li>- Tipo fijo: 3,5%.</li> <li>- Comisión apertura: 1%.</li> </ul>
	Microcrédito social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Máximo 25.000€.</li> <li>- Plazo: 72 meses con opción a 6 meses de carencia.</li> <li>- Tipo interés: 6,25% hasta 31/12/2017. a partir de ahí, según convenio.</li> </ul>



# Formas jurídicas

CARACTERÍSTICA	COOPERATIVA	S.L	C.B	AUTONOMO
<b>Nº mínimo de socios</b>	2	1 (Soc. Limitada Unipersonal) 2 (S.L)	2	1
<b>Capital mínimo</b>	3.000 €	3.005,06 €	No se especifica	No se especifica
<b>Responsabilidad</b>	Limitada	Limitada	Ilimitada	Ilimitada
<b>Fiscalidad</b>	Impuesto de Sociedades: ▪ 18% para PYMES ▪ Bonificación del 50%: 9%	Impuesto de Sociedades: ▪ 28% en general ▪ 24% para PYMES	IRPF	IRPF
<b>Otros impuestos</b>	▪ ITPAJD: exento ▪ Minoración aranceles notariales	▪ ITPAJD: 1% del capital social	▪ ITPAJD: 1% del capital social	-
<b>Legislación</b>	Ley de cooperativas	Ley de sociedades de responsabilidad limitada	Código civil	Código mercantil
<b>Características principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabilidad limitada según capital aportado</li> <li>Democracia: un socio un voto</li> <li>Los socios trabajadores son los dueños de la empresa y participan en los resultados</li> <li>Posibilidad de elegir entre régimen general o autónomos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabilidad limitada según capital aportado <ul style="list-style-type: none"> <li>El valor del voto de cada socio se calcula respecto al capital aportado</li> <li>Si la participación en la empresa es superior al 25% obligatorio régimen de autónomos</li> </ul> </li> <li>Administrador único, solidario (basta con una firma) o comanditario (si hay más de uno, se necesitan todas las firmas.</li> <li>Según el cargo ocupado, hay que cotizar en un régimen u otro (general o autónomos). Lo dice la ley.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabilidad ilimitada y solidaria entre los comuneros <ul style="list-style-type: none"> <li>Facilidad de constitución</li> </ul> </li> <li>Facilidad de extinción <ul style="list-style-type: none"> <li>Gastos de constitución bajos</li> <li>Régimen de autónomos</li> <li>Redacción de contrato privado entre las partes</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Respons. ilimitada</li> <li>Autonomía y libertad en el funcionamiento y organización <ul style="list-style-type: none"> <li>Facilidad para constituirse y funcionar; no hay formalidades específicas a realizar, ya que no se adquiere personalidad jurídica sino física.</li> <li>La inscripción en el Registro Mercantil no es obligatorio</li> </ul> </li> </ul>

# 1) Modelo Canvas



<https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>

## 2) El plan de viabilidad

### 1. IDEA Y GRUPO PROMOTOR

- ¿De dónde surge la idea? ¿Cómo surge la idea?
- ¿Cuáles son los motivos de crear la empresa? ¿Qué objetivos se persiguen?
- ¿Se cuenta con experiencia profesional y/o formación acorde con la actividad a realizar? Incluir Curriculum Vitae.
- Número de socios/as participan en el grupo promotor: ¿qué relación existe entre ellos?
- ¿Cuentas con personas que te apoyen en la operativa de la empresa? En caso afirmativo, ¿qué tipo de apoyo recibes?

### 2. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

- Describe brevemente la actividad a desarrollar: en qué consiste, para que sirve, a quién sirve...
- Describe los productos o servicios que se van a ofrecer.
- ¿Qué **novedad/ventaja** presenta la actividad respecto a la competencia?
- ¿Cómo crees que evolucionará la actividad de la empresa: nuevos productos/servicios, mejoras de los existentes...?
- ¿Dónde se ubicará la empresa y por qué?, ¿Es importante que esté cerca del cliente?
- ¿Se necesita de un local debidamente acondicionado para el desarrollo de la actividad?. Describe sus condiciones (m2, normativa legal aplicable,...)
- Incluye cualquier aspecto que consideres importantes para explicar tu idea.

### 3. ASPECTOS DIFERENCIADORES DEL NEGOCIO

- Describe los aspectos diferenciadores/significativos de este negocio: destaca aquellos aspectos que **son difíciles de imitar** (ubicación, diseño, servicios que se ofrecen...).

### 4. ANÁLISIS DE MERCADO

- Describe el mercado al que te diriges (en crecimiento, tradicional, de proximidad, maduro, empresas, particulares, minoritario -ejemplo lujo o gourmet- ...).
- ¿A qué tipo de clientes se van a ofrecer los servicios/productos?, ¿Quiénes valoran especialmente el producto o servicio que ofreces y cómo son? Edad, sexo, municipio, aficiones...

- ¿Conoces a tu competencia: quién es, dónde está, cómo trabaja, cuáles son sus debilidades y fortalezas,... Por qué crees que tus posibles clientes acuden a tu competencia. Si lo crees apropiado, incluye una **descripción de otras empresas** del sector que sean referentes como modelos a imitar, aunque no sean competencia directa por su ubicación... (por ejemplo, un bar de Bilbao o una empresa de otro país que no opera aquí).
- ¿Quiénes serán tus proveedores?, ¿Dónde están?, ¿Qué condiciones de pago te ofrecen? ¿Plazos, condiciones de entrega? ¿Hasta qué punto van a condicionarte o dependes de ellos (hay muchos, hay pocos y no puedes cambiar fácilmente; la calidad de lo que te sirvan es fundamental – por ejemplo, en una tienda de alimentación...)

### 5. EVALUACIÓN DE LA IDEA (DAFO)

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<i>Asociadas al propio negocio y a los promotores (ubicación, experiencia...)</i>	<i>Asociadas al propio negocio y a los promotores (ubicación, experiencia...)</i>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<i>Asociadas al entorno (proveedores, clientes y mercado en general) Ejemplo: cambio de hábitos de consumo, nuevas tecnologías...</i>	<i>Asociadas al entorno (proveedores, clientes y mercado en general) Ejemplo: cambio de hábitos de consumo, nuevas tecnologías...</i>

### 6. MARKETING MIX

#### 6.1. POLÍTICA DE PRODUCTO/SERVICIO

¿Qué productos o servicios ofreces? (por ejemplo, si tuvieras que hacer una página web de tu negocio, ¿qué categorías crearías o cómo clasificarías tus productos?)

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	%VENTAS
<i>Línea de producto 1: (menús del día, ropa casual, desarrollo aplicaciones web...)</i>	<i>Qué destaca: calidad, diseño, proveedor exclusivo... y, por tanto, a quién se dirige especialmente.</i>	<i>Del total de las ventas, cuánto se estima que va a proceder esta línea</i>
(...)		

## 2) El plan de viabilidad

### 6.2. POLÍTICA DE PRECIOS

- Describe la política de precios.

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO COSTE (MATERIA PRIMA)	PRECIO VENTA	MARGEN DE BENEFICIO

- ¿Cuál es tu estrategia de precios? (Algunas ideas posibles)
  - ¿Va a ofrecer algún tipo de descuento (por pagar anticipadamente, bonos...)?
  - Si se trata del desarrollo de un servicio o producto, ¿cuándo se le va a exigir el pago – al inicio, a la entrega...?
  - ¿Se va a ofrecer financiación?
  - Con respecto a la competencia, ¿cuál es tu posicionamiento (más caro, más barato, igual)?
  - Oferta de productos gratuitos, precios más reducidos al inicio, algunos productos muy económicos para atraer clientes...(ejemplos: pintxo-pote, maquinillas de afeitar muy baratas y cuchillas más costosas...).

### 6.3. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

- ¿Tienes definida la imagen de la empresa? Nombre Comercial, logotipo, colores,...
- ¿Cómo vas a dar a conocer la empresa a tus clientes potenciales? Ten en cuenta sus aficiones, sus costumbres...
- ¿Qué medios vas a utilizar?

Folletos	euros
Tarjetas	euros
Web	euros
Periódicos	euros
Radio	euros
Revistas	euros

### 6.4. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN

- Define el proceso de distribución del producto: tienda online, venta directa, distribuidores...

### 7. RECURSOS HUMANOS

- Número de personas en la empresa

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Socio/as trabajadores/as			
Socios/as capitalistas			
Trabajadores/as por cuenta ajena			
<b>TOTAL</b>			

- ¿Cuál es la política salarial de la empresa?
- ¿Qué funciones desempeña cada persona?
- ¿Qué tipo de contrato tendrá el personal de la empresa?

Puesto	Nº de personas	Tipo Contrato	Funciones	Sueldo bruto/mes

### 8. ÁREA DE PRODUCCIÓN

- Describe el proceso de producción de la empresa. ¿Qué aspectos de la producción crees que **son especialmente importantes** para tus clientes? (por ejemplo, en una tienda online puede ser el plazo de entrega o la calidad de las imágenes que se suben...). Destaca aquellos aspectos de la gestión/producción en los que crees que tendrás que poner especial atención.

### 9. LEGALIZACIÓN

- ¿Qué forma jurídica tendrá la empresa? ¿Por qué?

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Autónomo          | <input type="checkbox"/> Comunidad de Bienes | <input type="checkbox"/> Sociedad Civil |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Limitada | <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima    |   |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Laboral  | <input type="checkbox"/> Cooperativa         |   |



## 2) El plan de viabilidad

### 6.2. POLÍTICA DE PRECIOS

- Describe la política de precios.

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO COSTE (MATERIA PRIMA)	PRECIO VENTA	MARGEN DE BENEFICIO

- ¿Cuál es tu estrategia de precios? (Algunas ideas posibles)
  - ¿Va a ofrecer algún tipo de descuento (por pagar anticipadamente, bonos...)?
  - Si se trata del desarrollo de un servicio o producto, ¿cuándo se le va a exigir el pago – al inicio, a la entrega...?
  - ¿Se va a ofrecer financiación?
  - Con respecto a la competencia, ¿cuál es tu posicionamiento (más caro, más barato, igual)?
  - Oferta de productos gratuitos, precios más reducidos al inicio, algunos productos muy económicos para atraer clientes...(ejemplos: pintxo-pote, maquinillas de afeitar muy baratas y cuchillas más costosas...).

### 6.3. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

- ¿Tienes definida la imagen de la empresa? Nombre Comercial, logotipo, colores,...
- ¿Cómo vas a dar a conocer la empresa a tus clientes potenciales? Ten en cuenta sus aficiones, sus costumbres...
- ¿Qué medios vas a utilizar?

Folletos	euros
Tarjetas	euros
Web	euros
Periódicos	euros
Radio	euros
Revistas	euros

### 6.4. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN

- Define el proceso de distribución del producto: tienda online, venta directa, distribuidores...

### 7. RECURSOS HUMANOS

- Número de personas en la empresa

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Socio/as trabajadores/as			
Socios/as capitalistas			
Trabajadores/as por cuenta ajena			
<b>TOTAL</b>			

- ¿Cuál es la política salarial de la empresa?
- ¿Qué funciones desempeña cada persona?
- ¿Qué tipo de contrato tendrá el personal de la empresa?

Puesto	Nº de personas	Tipo Contrato	Funciones	Sueldo bruto/mes

### 8. ÁREA DE PRODUCCIÓN

- Describe el proceso de producción de la empresa. ¿Qué aspectos de la producción crees que **son especialmente importantes** para tus clientes? (por ejemplo, en una tienda online puede ser el plazo de entrega o la calidad de las imágenes que se suben...). Destaca aquellos aspectos de la gestión/producción en los que crees que tendrás que poner especial atención.

### 9. LEGALIZACIÓN

- ¿Qué forma jurídica tendrá la empresa? ¿Por qué?

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Autónomo          | <input type="checkbox"/> Comunidad de Bienes | <input type="checkbox"/> Sociedad Civil |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Limitada | <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima    |   |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Laboral  | <input type="checkbox"/> Cooperativa         |   |

## 2) El plan de viabilidad

### 10. VENTAS

- ¿Cuáles son tus objetivos de ingresos?
  - Ventas Día:.....euros
  - Ventas Mes:.....euros
  - Ventas Año:.....euros
- ¿Se prevén variaciones importantes en los ingresos en función de los meses?
  - Meses buenos: .....
  - Meses regulares:.....
  - Meses malos:.....

### 11. INVERSIONES

- ¿Cuáles son las inversiones necesarias para la actividad?

	EUROS/AÑO (sin IVA)
Terrenos	
Local	
Instalaciones técnicas	
Maquinaria	
Utillaje	
Mobiliario	
Equipos informáticos	
Aplicaciones informáticas	
Elementos de Transporte	
Fianzas	
Depósitos	
Existencias iniciales	
Otros	
TOTAL	

- ¿Cuándo prevés realizarlas? (el primer año, parte del acondicionamiento del local el segundo año...).

### 12. GASTOS GENERALES

- ¿Cuál es la previsión de los gastos generales para el primer año?

	EUROS /MES (sin IVA)	EUROS/AÑO (sin IVA)
Alquileres		
Luz y agua		
Teléfono		
Limpieza		
Calefacción		
Material de oficina		
Seguros		
Publicidad y promoción		
Asesoría		
Impuestos (IBI, basuras, ...)		
Viajes y dietas		
Formación		
Reparación y conservación		
Otros		
Gastos de establecimiento		
TOTAL		

### 13. FINANCIACIÓN

- ¿Cuánta financiación necesitas para poner en marcha tu negocio?

Financiación propia	euros
Financiación ajena (préstamos, créditos)	euros

- Cuadro de financiación ajena

Cuantía	euros
Tipo de interés	%
Nº años	años
Comisiones apertura u otras	%
Carencia	meses, años
Otros	



subvenciones



**Lanbide**

	CUANTÍA	REQUISITOS	FORMACIÓN	DURACIÓN
<b>IDEAS</b>	1000€ (<30 AÑOS Y MUJERES UN 15% MÁS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certificado Lanbide desempleo</li> <li>- Tener una idea</li> <li>- Dedicación exclusiva</li> <li>- Formación individual "PLANIFICA"</li> </ul>	Sensibilización emprendimiento Modelo canvas Plan de marketing Plan econ-fin. Plan viabilidad	25 HORAS 2018: pendiente de publicación de la convocatoria.
<b>ACTIVIDADES</b>	1500€ (<30 AÑOS Y MUJERES UN 15% MÁS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certificado Lanbide desempleo</li> <li>- Disponer de un P.V.</li> <li>- Dedicación exclusiva</li> <li>- Formación individual "PLANIFICA"</li> </ul>	Sensibilización al emprendimiento Validación del plan de viabilidad Plan acción comercial – marketing digital Incorporación de TIC's en la empresa Encuentros con personas emprendedoras Formas jurídicas Obligaciones fiscales y primeros trámites para puesta en marcha Herramientas de control de tesorería Cómo hacer presentaciones en público	50 HORAS 2018: pendiente de publicación de la convocatoria.



subvenciones



Lanbide

## CUANTÍA

## PERSONAS BENEFICIARIAS

## REQUISITOS

## ACTUACIONES SUBVENCIONABLES

### Establecimiento del proyecto

3500 euros (<30 y/o mujer 15% adicional, con un máximo de 4550 euros)

- Ser empresario o profesional individual
- Ser socio integrante de una CB o Sociedad Civil

- Estar empadronado y tener residencia en la CAPV
- Haber estado desempleado e inscrito como demandante de empleo en Lanbide
- Haberse dado de alta en el IAE y en el régimen especial de trabajadores autónomos, entre el 01/01/2018 y la fecha de publicación en el BOPV
- La actividad empresarial deberá tener domicilio social y fiscal en la CAPV
- No haber realizado la misma actividad como trabajador por cuenta propia en los 6 meses anteriores a la fecha de alta en el IAE

La inversión comprendida no podrá ser inferior a 5000 euros

- Maquinaria
- Instalaciones
- Utillaje
- Mobiliario
- Equipos para procesos de información
- Elementos de transporte afectos directa y exclusivamente a la actividad
- Contratos de franquicia

### Consolidación del proyecto

2500 euros (<30 y/o mujer 15% adicional, con un máximo de 3250 euros)

- Ser empresario o profesional individual
- Ser socio integrante de una CB o Sociedad Civil

- Estar empadronado y tener residencia en la CAPV
- Haberse dado de alta en el IAE y en el régimen especial de trabajadores autónomos (como trabajador por cuenta propia) entre el 16 de abril de 2017 y la fecha de publicación en el BOPV
- La actividad empresarial deberá tener domicilio social y fiscal en la CAPV y el centro de trabajo también
- No haber sido beneficiaria de esta misma línea de ayudas en las convocatorias anteriores.

- Cuotas relativas al pago de la cotización como trabajador por cuenta propia
- Gastos de comunicación ligados al proyecto
- Diseño de páginas web y redes sociales, banner publicitario en página web de otra empresa, cuotas de mantenimiento de páginas web, gastos relativos a la incorporación de plugins en la web, coste de los servicios de promoción en Facebook.

# SEPE



**SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL**

## Capitalización del paro

BENEFICIARIO	PARA QUÉ	MODALIDAD	REQUISITOS	DOCUMENTACION
Trabajadores beneficiarios de una prestación de nivel contributivo que pretendan realizar una actividad económica.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inicio de una actividad como autónomo.</li> <li>- Incorporación a una cooperativa.</li> <li>- Constitución de una sociedad laboral.</li> <li>- Creación de una entidad mercantil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pago único para financiar la inversión.</li> <li>- Pago de las cuotas de autónomo.</li> <li>- Inversión + pagos de las cuotas de autónomo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ser titular de una prestación por desempleo.</li> <li>- Tener pendiente de percibir, al menos, tres meses de prestación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proyecto del negocio (plan de viabilidad).</li> <li>- Facturas y pagos de las inversiones.</li> </ul>



subvenciones



**EIBARKO UDALA**

PROGRAMA	BENEFICIARIO	GASTO SUBVENCIONABLE	CUANTÍA SUBVENCIÓN
<b>EKIN:</b> apoyo a nuevas iniciativas empresariales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Centro de trabajo ubicado en Eibar</li> <li>- La creación de un puesto de trabajo durante 12 meses</li> <li>- Alta IAE: 01/12/2017 y 30/11/2018</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversiones afectas a la actividad económica.</li> <li>- Electricidad y agua.</li> <li>- Alquileres.</li> <li>- Adquisición empresas existentes para continuar con la actividad.</li> </ul>	90% de los gastos subvencionables con máximo de 2.000€ para personas jurídicas y 1.000€ para las personas físicas y CB.
<b>IRAUN:</b> apoyo para consolidación del proyecto. (División 3).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividad empresarial en Eibar.</li> <li>- Alta IAE: antes del 01/12/2017</li> </ul>	Los encuadrados en los epígrafes del PGC: 200, 201, 203, 206, 211, 212, 213, 214, 216, 217.	90% de los gastos subvencionables, máximo 3.000€.
<b>OSTEKO:</b> sucesión de empresas por sus trabajadores/as.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividad empresarial en Eibar.</li> <li>- Sucesión: 01/12/2017 y 30/11/2018</li> <li>- Participación mayoritaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversiones afectas a la actividad económica.</li> <li>- Electricidad y agua.</li> <li>- Alquileres.</li> <li>- Adquisición empresas existentes para continuar con la actividad.</li> </ul>	90% de los gastos subvencionables con máximo de 5.000.



## subvenciones



PROGRAMA	BENEFICIARIO	GASTO SUBVENCIONABLE	CUANTÍA SUBVENCIÓN
<b>Programa de ayudas a la creación de nuevas empresas e intraemprendimiento en Elgoibar.</b>	<p>P. físicas o jurídicas constituidas como empresa en cualquier actividad salvo hostelería.</p> <p>✓ Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- P. físicas: estar en desempleo. En caso de varias personas al menos una en desempleo.</li> <li>- P. jurídicas: contemplar al menos la creación de un puesto de trabajo directo.</li> </ul> <p>✓ Realizar plan de viabilidad con Debegesa.</p> <p>✓ Alta en IAE y centro de trabajo en Elgoibar.</p> <p>✓ Empresas con participación pública mayoritaria. Sociedades Públicas, entidades de derecho público, fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro, siempre que sean de nueva creación.</p>	<p>Inversiones para puesta en marcha:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coste licencia obras.</li> <li>- Coste licencia actividad.</li> <li>- Cuantía IBI.</li> <li>- Los encuadrados en los epígrafes del PGC: 200, 201, 203, 206, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 219.</li> </ul> <p>Excepcionalmente ,siempre y cuando se considere importante su impacto en el modelo de negocio se subvencionarán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño de imagen corporativa.</li> <li>- Logos.</li> <li>- Campañas de publicidad.</li> <li>- Diseño de páginas/plataformas web, o diseño de redes sociales, siempre que se realicen en euskera ó en bilingüe.</li> </ul>	<p>Hasta un 75% de la inversión: máximo 5.000 € para empresas del sector industrial y 2.500€ para empresas de otro sector que no sea industrial.</p>



subvenciones



Mutrikuko Udala

PROGRAMA	BENEFICIARIO	GASTO SUBVENCIONABLE	CUANTÍA SUBVENCIÓN
<b>Nuevos proyectos empresariales:</b> apoyar las iniciativas empresariales para la constitución de empresas en Mutriku.	Persona física y jurídica que: <ul style="list-style-type: none"> <li>Haya realizado Plan de viabilidad y evaluado por Debegesa.</li> <li>Alta IAE en Mutriku y en el año en curso.</li> <li>Centro de trabajo en Mutriku.</li> <li>Mantener la actividad durante 18 meses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Costes licencia de obras.</li> <li>Costes licencia apertura.</li> <li>Impuesto sociedades del primer ejercicio (depende del nº de puestos generados).</li> <li>Impuesto del bienes inmuebles (depende del nº de puestos generados).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Licencia obras: cuantía = importe licencia.</li> <li>Licencia apertura: cuantía = importe licencia.</li> <li>Impuesto sociedades:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Creación 5 o + puestos: 75% del impuesto el primer año, 50% el segundo y 25% el tercero.</li> <li>Creación &lt; 5 puestos: 50% primer año, 25% segundo y 10% el tercero.</li> </ul> </li> <li>Impuesto del bienes inmuebles :               <ul style="list-style-type: none"> <li>Creación 5 o + puestos: 75% primer año, 50% el segundo y 25% el tercero.</li> <li>Creación &lt; 5 puestos: 50% primer año, 25% segundo y 10% el tercero.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Fomento del empleo:</b> Contratación de personal incluido en su caso el propio emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entidades nuevas dadas de alta en el IAE con centro de trabajo en Mutriku y que generen nuevos empleos.</li> <li>Mantenerse un mínimo de 18 meses.</li> </ul>	600€ por cada nueva persona dada de alta en el Régimen de la Seguridad Social.	Se podrá incrementar: <ul style="list-style-type: none"> <li>- 10% del importe base, si el puesto de trabajo ocupa una persona perteneciente a colectivos: mujeres, jóvenes &lt; de 30 años, parados de larga duración o trabajador &gt; de 45 años.</li> <li>- 15% del importe base si la actividad de la empresa es sector primario.</li> <li>- 20% en caso de creación de empleo social (cooperativas).</li> </ul>
<b>Fomento del empleo de personas con discapacidad física en riesgo de exclusión social.</b>	Entidades nuevas constituidas en Mutriku y cuyo objetivo sea la inserción de personal con disfuncionalidad física (más de un 80% de la plantilla tendrá una discapacidad del 33%.	600€ por cada nueva persona con discapacidad dada de alta en el Régimen correspondiente de la Seguridad Social.	Se podrá incrementar: <ul style="list-style-type: none"> <li>- 10% del importe base, si el puesto de trabajo ocupa una persona perteneciente a colectivos: mujeres, jóvenes &lt; de 30 años, parados de larga duración o trabajador &gt; de 45 años.</li> </ul>





subvenciones



PROGRAMA	BENEFICIARIO	GASTO SUBVENCIONABLE	CUANTÍA SUBVENCIÓN
<b>2018 Autoempleo.</b> Ayuda a la puesta en marcha y creación de empresas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Alta en el IAE entre el 16-09-2017 y el 14-09-2018</li><li>- Domicilio social y fiscal en Bizkaia</li><li>- Residencia mínima de 3 meses en Bizkaia</li><li>- Ser demandante de empleo</li><li>- Realización de la formación y asesoramiento individualizado</li></ul>	Gastos de puesta en marcha y funcionamiento de las empresas surgidas durante el periodo comprendido entre el 16 de septiembre de 2017 y el 14 de septiembre de 2018	<ul style="list-style-type: none"><li>- 5000 euros el primer emprendedor y 2000 euros más por cada emprendedor (máximo 15.000 euros)</li></ul>

Eskeerrik asko



Jone Txurruka  
Debegesa, S.A.

[www.debegesa.eus](http://www.debegesa.eus)



[ekintzaile@debegesa.eus](mailto:ekintzaile@debegesa.eus)



943820110