

ESCALANDO LA MONTAÑA MÁS ALTA

—
Mini-guía para
nuevos
emprendedores

DICCIONARIO DEL EMPRENDEDOR

“Para que pueda surgir lo posible es preciso intentar una y otra vez lo imposible”

- Herman Hesse

Emprender: Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

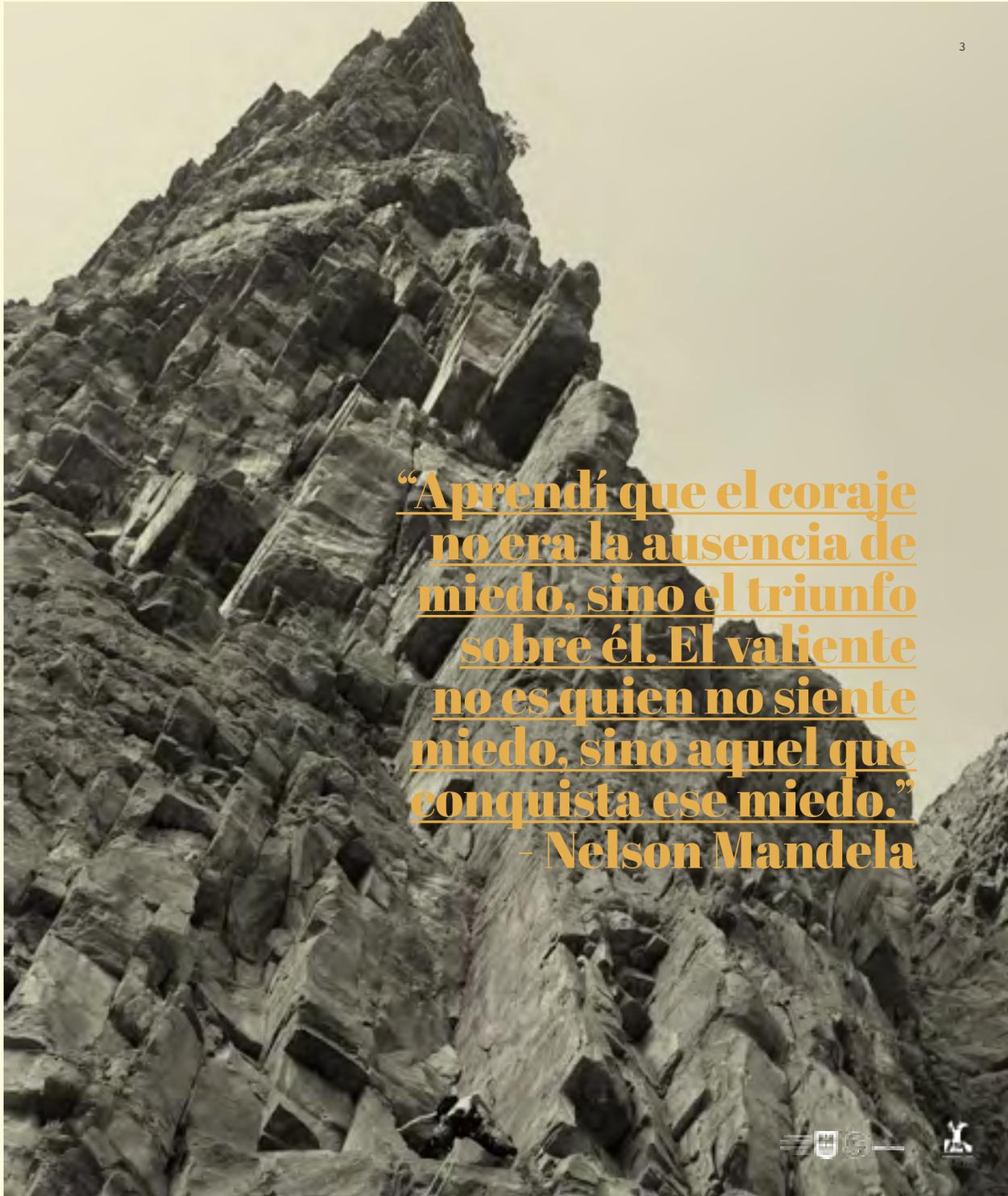
“Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad”

- Albert Einstein

Coraje: El coraje o la valentía es una virtud humana, que se puede definir como la fuerza de voluntad que puede poseer una persona para llevar adelante una acción a pesar de los impedimentos. El coraje es la habilidad de sobreponerse a dichos impedimentos y perseverar probablemente con la acción que se pretendía realizar. El coraje consiste en enfrentarse a situaciones valiosas e importantes de manera que superes el miedo a fracasar en ellas; también se entiende como la fuerza por hacer algo por alguien o por ti mismo. El coraje nos ayuda a sentirnos bien y orgullosos de nosotros al realizar algo que nos cuesta o nos da miedo. Por lo tanto, es importante superar nuestras adversidades cuando realmente lo necesitamos.

Voluntad: La potestad de dirigir el accionar propio. Se trata de una propiedad de la personalidad que apela a una especie de fuerza para desarrollar una acción de acuerdo a un resultado esperado. La voluntad implica generalmente la esperanza de una recompensa futura, ya que la persona se esfuerza para reaccionar ante una tendencia actual en pos de un beneficio ulterior.

Perseverancia: Mantenerse constante en un proyecto ya comenzado, una actitud o una opinión, aún cuando las circunstancias sean adversas o los objetivos no puedan ser cumplidos.



“Aprendí que el coraje no era la ausencia de miedo, sino el triunfo sobre él. El valiente no es quien no siente miedo, sino aquel que conquista ese miedo.”
- Nelson Mandela

0. INTRODUCCIÓN

“Después de escalar una montaña muy alta, descubrimos que hay muchas otras montañas que escalar” - Nelson mandela.

El deseo de superación del ser humano es la base principal para la realización de logros y metas. Ese anhelo competitivo, bien hacia los otros o bien hacia uno mismo, es lo que sustenta las proezas de los grandes escaladores, que son capaces de superar el sufrimiento, trascender sus propios límites y tratar de llegar siempre un poquito más alto.

Al escalador, al ascender hacia la cima, lo que mayor satisfacción le proporciona es el **superarse, vencer los obstáculos del camino y ser más fuerte que todas las adversidades que le vienen**. El escalador se siente bien al esforzarse y dar lo mejor de sí mismo.

Y la escalada al fin y al cabo, es igual que la vida misma, y la misma satisfacción que proporciona el esfuerzo físico y psicológico de la escalada, nos lo aporta **la dedicación, la determinación, la perseverancia, la superación de las dificultades y el aprendizaje a lo largo del camino** con el que

se comprometen las personas que se atreven a intentar materializar sus sueños y su proyectos.

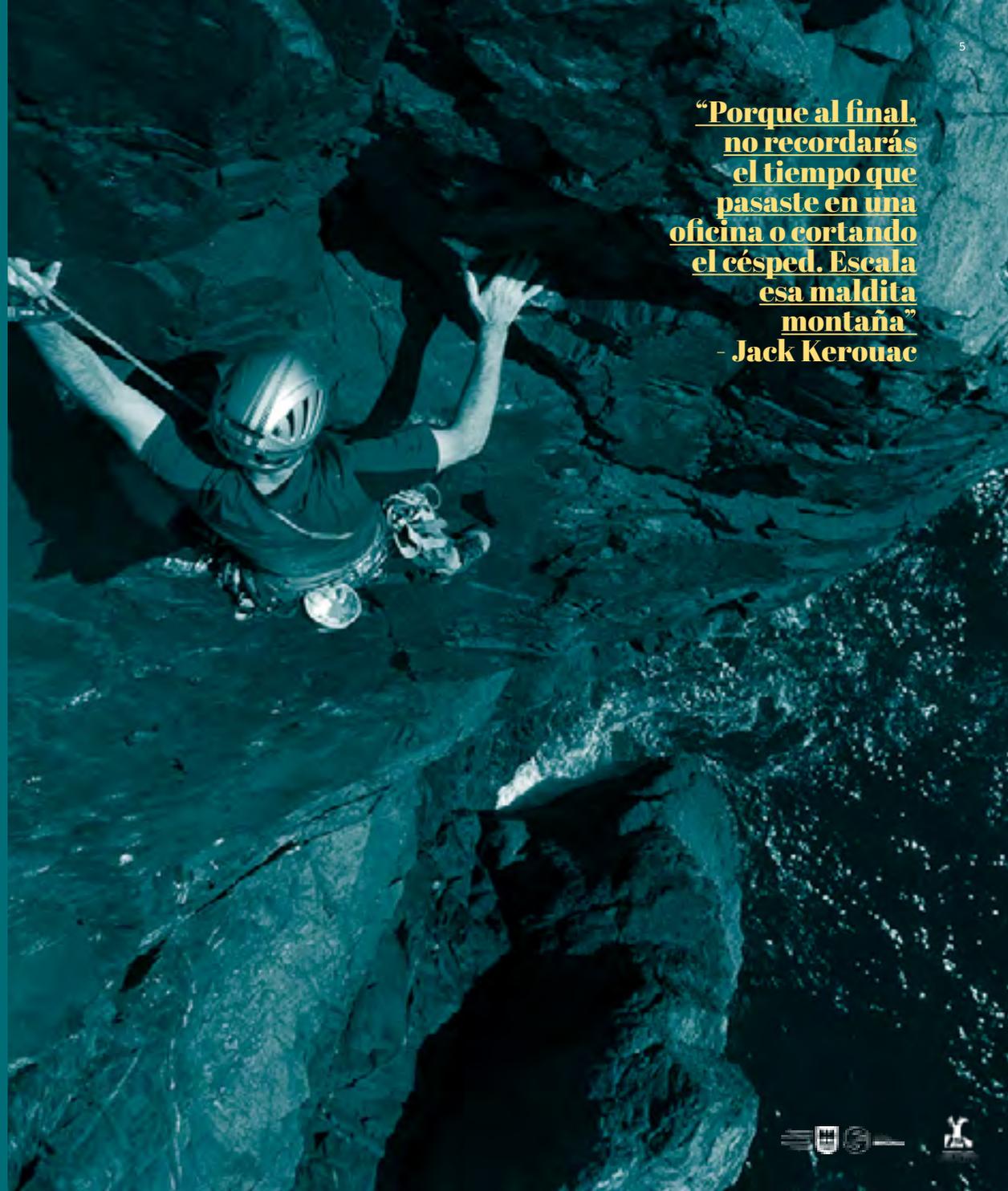
Pero el camino no es fácil. Los escaladores pasan frío, calor, miedo, sed y dolor. Y enfrentarse conscientemente a ello supone mucha **fuerza de voluntad**. Lo más difícil de todo es salir de la zona de confort. No es fácil. Hay miedos, externos e internos que nos paralizan ante la idea de emprender nuestra propia empresa. Leemos guías de emprendizaje y nos cuesta entenderlas; hablamos con la gente y visualizamos la duda en sus ojos. Por momentos, desterramos la idea. Sin embargo, la posibilidad de lanzarnos a por ello sigue resonando en nuestra conciencia...¿y si lo hacemos?

No queremos engañar a nadie, no pretendemos animar a emprender a nadie que no quiera hacerlo, porque el camino del emprendizaje es duro, difícil, comprometido y requiere mucho esfuerzo. Pero **sí queremos ayudar** a quien en

su fuero interno, cree que puede hacerlo y quiere hacerlo. Sí queremos **dar un empujón**, y sobre todo **prestar todo nuestro apoyo**, a quien le ilusiona la posibilidad de crear su propio empleo, coger las riendas de su trayectoria profesional y abogar por su porvenir laboral. Sí queremos transmitir todo nuestro **conocimiento** y ofrecer nuestros **recursos** a quien tenga un sueño y quiera poner en marcha su negocio.

Porque sabemos que el camino del emprendizaje es muy satisfactorio y gratificante, lleno de **oportunidades de crecimiento** personal y profesional y fuente de **grandes experiencias**.

“Porque al final, no recordarás el tiempo que pasaste en una oficina o cortando el césped. Escala esa maldita montaña”
- Jack Kerouac



1. EL ESCALADOR

“Es mas valioso un gramo de acción que una tonelada de intenciones”

Todos tenemos en cierta manera un perfil emprendedor.

A todos se nos ocurren ideas de negocios que creemos que podrían funcionar. Pero la verdad es que más allá de las intenciones, lo que cuenta en el emprendizaje es la **decisión y la acción de materializar las ideas.**

Es sin duda ese pequeño salto lo que marca la diferencia entre emprender o ser un trabajador por cuenta ajena.

Emprender consiste en **apostar por esa idea que tienes y te apasiona**, significa tener capacidad de sacrificio y grandes dosis de compromiso, y requiere altas cotas de ilusión y positivismo para hacer

frente a los obstáculos y dificultades. Y, ¿cuál es la diferencia? ¿por qué unas personas consiguen convertir su idea en negocio y otras no?

¿Y cuál es la actitud? Normalmente, las personas que deciden superar la incertidumbre y dar el salto al emprendizaje, tienen en común ciertas características:

- **Son resolutivas:** la persona emprendedora mantiene una actitud positiva ante los imprevistos y convierte las dificultades en oportunidades para aprender y ser mejor. *“Los problemas son como las piedras en el camino, puedes usarlos como anclas para hundirte o como escalones para subir y ver mejor”.*

- **Son sociables:** la persona emprendedora sabe establecer y mantener relaciones con diferentes grupos de personas, clientes, proveedores, partners, etc, e intenta actuar con empatía adaptándose a las diferentes circunstancias de esos interlocutores. *“De la forma como se trata a los demás, depende gran parte del éxito”* (Doménico Cieri Strada).

- **Son comprometidas:** la persona emprendedora sabe que llegar a la cima requiere mucho esfuerzo y no echan la toalla ante las dificultades. *“El éxito es la habilidad de ir de fracaso a fracaso sin perder el entusiasmo”* (Winston Churchill).

- **Son valientes:** las personas emprendedoras se atreven a tomar decisiones, aun sabiendo que pueden equivocarse y asumiendo el miedo a cometer a errores. *“Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente”* (Peter Drucker).

- **Son inquietas:** la persona emprendedora se cuestiona las cosas, y no dudan en preguntar y pedir ayuda cuando lo necesitan. *“Aprender a dudar es aprender a pensar”* (Octavio Paz).



TEST DEL EMPRENDEDOR. ¿TIENES PERFIL PARA SER EMPRENDEDOR?

¿Tienes capacidad de asumir riesgos?

¿Sabes resolver problemas y tomar decisiones?

¿Tienes capacidad de mando y de gestión?

¿Estás motivado?

¿Eres positivo?

¿Sabes relacionarte con los demás?

¿Sabes sacrificarte?

¿Te gusta hacer cosas nuevas?

¿Confías en ti?

¿Eres constante?

2. LA VÍA

“En el universo las cosas difíciles empiezan por lo fácil. En el universo las cosas grandes empiezan siendo pequeñas. Por eso el sabio nunca emprende grandes obras y así lleva a cabo su gran tarea.”
- LXIII, Tao
Te Ching, Lao Tse

Antes de emprender la ascensión, el escalador recopila información sobre la vía que quiere hacer para saber a qué se enfrenta y **evaluar el compromiso real**. Necesita **analizar las características y la dificultad** de la vía, el **tiempo necesario** para realizarla, la meteorología prevista y otra serie de variables que componen la planificación de la ruta. Precisamente porque algunos factores se escapan de nuestro control, resulta importante llevar bien planificados las variables que sí dependen de nosotros.

De la misma manera que es de vital importancia llevar una planificación de la vía antes de escalarla, resulta imprescindible **realizar una reflexión y un estudio de viabilidad** de nuestro negocio o idea.

¿Es factible mi idea? ¿Es materializable? ¿Es rentable? ¿Hay necesidad en el mercado? Son solo algunas de las preguntas a las que hay que dar respuesta para **analizar la viabilidad** de mi negocio.

Para ayudarte en esta tarea, te proponemos dos ejercicios que te servirán no solo para analizar si es factible materializar tu idea, si no también para **presentar, justificar y defender** tu proyecto ante posibles inversores, socios o compañeros.



A. PLAN DE NEGOCIO: TU MEJOR ALIADO PARA DEFENDER TU PROYECTO

2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EQUIPO PROMOTOR

3. ESTUDIO DE MERCADO Y DE LA COMPETENCIA

4. ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING

5. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA Y RECURSOS HUMANOS

6. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

1. RESUMEN EJECUTIVO

B. MODELO CANVAS: LA MEJOR MANERA DE AUTOCONOCERTE, TÚ Y TU IDEA

En los últimos tiempos, se está utilizando una herramienta llamada Modelo Canvas, que diseñó en 2010 Alex Osterwalder para facilitar la visualización y elaboración de

los modelos de negocio.

Se trata de analizar nueve campos en sólo una 'hoja', resultando un documento que ofrece directamen-

te una visión global de la idea de negocio, mostrando claramente las interconexiones entre los diferentes elementos.

SOCIOS CLAVE ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?	ACTIVIDADES CLAVE ¿Qué actividades clave requiere mi propuesta de valor?	PROPUESTA DE VALOR ¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Qué problemas estamos ayudando a resolver? ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?	RELACIÓN CON LOS CLIENTES ¿Qué tipo de relación haremos con nuestros clientes?	SEGMENTO DE CLIENTES ¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?
	RECURSOS CLAVE ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?	¿Qué tipo de productos ofrecemos a cada uno de nuestros clientes?	CANALES ¿Con qué canales de comunicación estoy llegando a mis clientes?	
ESTRUCTURA DE COSTES ¿Qué costes tengo? ¡Fijos y variables!			FLUJO DE INGRESOS ¿De dónde me entra el dinero?	

3. EL MATERIAL NECESARIO

**“Un hombre con una idea es un loco hasta que ésta triunfa”
- Mark Twain**

Una vez planificada la vía que vamos a ascender, hay que seleccionar y definir el material que necesitaremos para la ascensión: cuántos metros de cuerda, cuántos juegos de allens, fisureros o camelots... ¿Tenemos todo el material necesario en nuestra mochila? ¿Tenemos que pedir prestado algo a algún compañero? ¿Podemos con todo el peso? Para asegurar-

nos una ascensión segura y viable, es realmente necesario hacer esta reflexión en este punto.

De la misma manera que el escalador necesita prestar atención al material que necesita para hacer frente a su ascensión, **el emprendedor tiene que cuantificar tanto los medios económicos para la puesta en marcha de**

su empresa como la rentabilidad de su proyecto. Y después, enfrentarse a uno de los grandes retos del emprendimiento: la financiación del proyecto.

Aquí tienes una serie de preguntas que te ayudarán a realizar tu Análisis financiero:

Inversión

¿Cuánta inversión inicial necesita el proyecto?

Haz una lista de todos los desembolsos iniciales que vas a necesitar antes de arrancar. No tengas en cuenta los gastos corrientes, pero sí las inversiones en inmovilizados (local, muebles, obras, vehículos, material informático, programas, etc) y las inversiones para las existencias iniciales de productos o de materias primas.

Financiación

¿Cuánto dinero tienes? ¿Cuánto te falta? ¿A quién se lo vas a pedir? Comprueba cuánto dinero puedes conseguir entre tus ahorros y préstamos de familiares y amigos. Determina a quién vas a pedir lo que falta y de qué forma. Más allá del clásico préstamos bancario, hoy en día existen nuevas formas de financiación que se pueden analizar llegado el momento: subvenciones, microcréditos, crowdfunding o micromecenazgo, Business Angels, Capital Riesgo...

Previsión de ventas y márgenes

¿Cuánto vas a vender?

Este es uno de los apartados más difíciles de estimar del estudio de viabilidad. Procura buscar referencias de mercado y tratar de investigar la competencia para intentar hacer una previsión razonable. Ten en cuenta variables como la posible estacionalidad del producto o servicio, que dependiendo de la actividad, la facturación puede variar mucho a lo largo del año.

¿Qué márgenes sobre ventas vas a hacer? Más importante que lo que vas a vender, es estimar el margen que te va a proporcionar esas ventas. Para ello, hay que conocer

el precio de coste y el precio de venta estimado.

Previsión de gastos

¿Qué tienes que pagar cada mes para que funcione tu negocio? Haz una lista exhaustiva de todos los gastos que conlleva tu negocio. Dedícale tiempo porque en realidad siempre hay más de lo que imaginamos. Los más habituales son el alquiler, las nóminas (seguridad social incluida), los suministros (luz, agua, teléfono, Internet), servicios de profesionales (abogados, arquitectos, informático, gestores, asesores), los seguros (del local, de responsabilidad civil, de los vehículos), la publicidad, la papelería (cartuchos de impresora, papel, pequeño material), las asociaciones profesionales, y un largo etc. ¿En qué gastos excepcionales tienes que incurrir para iniciar el negocio? Toma en cuenta todos los gastos que tendrás que hacer una sola vez para iniciar tu negocio. Quizás una gran campaña de publicidad, quizás los servicios de algún profesional.

Impuestos

¿Qué impuestos tengo que pagar? Comprueba si tu actividad está sujeta a IVA (lo normal es que sí) y determina gracias a tu previsión de gastos e ingresos los pagos que tendrás que hacer para este impuesto. Lo mismo ocurre para las cotizaciones a la seguridad social, el IRPF y el impuesto sobre sociedades. ¿Cuánto tengo que pagarlos? La mayor parte de los impuestos se pagan trimestralmente, concretamente el mes siguiente del último mes del trimestre. Tómalos en cuenta.

Previsión de resultados

¿Cuánto vas a ganar?

Con todos los datos anteriores, estima tus resultados mes a mes antes y después de impuestos.

¿Cuándo empezará a percibir los beneficios?

Determina con cuántas ventas y en qué momento tus márgenes llegarán a cubrir los gastos para que el negocio empiece a dar beneficios.

Previsión de tesorería

¿Tienes suficiente dinero en la cuenta?

En la cuenta de resultados, los gastos e ingresos se contabilizan en su fecha de facturación. Dependiendo de los plazos de pago y cobro, puede haber grandes diferencias entre las entradas y salidas de dinero en la cuenta bancaria. Por eso tienes que hacer una previsión de tesorería teniendo en cuenta las condiciones de pago a los proveedores, las condiciones de pago de los clientes y el pago de los impuestos.

**“Si permaneces esperando el momento ideal, nunca saldrás de donde estás. Es preciso un poco de locura para dar el siguiente paso”
- Paulo Coelho**



4. EL EQUIPO

“El secreto de mi éxito fue rodearme de mejores personas que yo”
- Andrew Carnegie

A la hora de plantear la ascensión el escalador tiene que enfrentarse a la decisión de **con quién va a subir**. Puede hacerlo solo, o acompañado, de primero, o de segundo. Sea cual se la decisión que tome, el escalador tiene que sentirse cómodo con la opción adoptada.

A la hora de emprender, es importante que te asesores bien sobre los **pros y contras de cada forma jurídica**, y establecer bien cuál se adapta mejor a tu idea. Y sea cual sea la forma que elijas, no dejes de seguir el consejo de los expertos en la materia: la clave del éxito está en no temer rodearse de profesionales que son mejores que uno mismo.

Cada persona jurídica tiene características que la hacen más o menos adecuada a tu planteamiento de empresa: el tipo de actividad, el número de socios y sus aportaciones de capital o de trabajo, las necesidades económicas que la empresa vaya a tener la responsabilidad que asumen los promotores, la dimensión del negocio, o los aspectos fiscales.

A. FORMAS JURÍDICAS



B. FORMAS JURÍDICAS - CARACTERÍSTICAS

“El zapato que va bien a una persona es estrecho para otra, no hay receta de vida que vaya bien para todos”
- Carl Jung



	Forma jurídica	Nº de socios	Capital social mínimo	Responsabilidad	Régimen fiscal
PERSONAS FÍSICAS	EMPRESARIO INDIVIDUAL	1	No existe legalmente	Ilimitada	IRPF
	COMUNIDAD DE BIENES	Mínimo 2	No existe legalmente	Ilimitada	IRPF
SOCIEDADES MERCANTILES	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	Mínimo 1	3.005,06€ 100% desembolsado	Limitada al capital aportado	Impuesto sociedades
	S.L. NUEVA EMPRESA	Mínimo 1 Máximo 5 en el momento de constitución	3.012€ máximo 120.202€	Limitada al capital aportado	Impuesto sociedades
	SOCIEDAD ANÓNIMA	Mínimo 1	60.101,21€ desembolso mín. 25%	Limitada al capital aportado	Impuesto sociedades
SOCIEDADES MERCANTILES ESPECIALES	SOCIEDAD LIMITADA LABORAL	Mínimo 3	SSL: 3.005,06€ 100% desembolsado	Limitada al capital aportado	Impuesto sociedades
	SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL	Mínimo 3	SAL: 60.101,21€ desembolso mín. 25%	Limitada al capital aportado	Impuesto sociedades
	SOCIEDAD COOPERATIVA	Coop. de 1er grado: mín. 3 socios Coop. de 2º grado: mín. 2 Coop.	Fijado en los estatutos	Limitada al capital aportado	Impuesto sociedades (régimen especial)

5. LA ASCENSIÓN

“Actuar en el momento adecuado es progresar”
- Jorge González Moore

Ha llegado la hora de la verdad, empieza la escalada. Los preparativos ya se han acabado, y no queda más que empezar a subir, dando los pasos correctos, poniendo los seguros, y ascendiendo poco a poco.



A. TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA

EMPRESARIO/A INDIVIDUAL

- No requiere trámites específicos

COMUNIDAD DE BIENES Y SOCIEDAD CIVIL

- Contrato privado de constitución
- Solicitud de Certificado de Identificación Fiscal (CIF)
- Liquidación de Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)

SOCIEDAD LIMITADA

- Certificación negativa de denominación
- Otorgamiento de escritura pública
- Solicitud de CIF
- Liquidación de ITP
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Legalización del libro de socios
- Adquisición del libro de actas

SOCIEDAD ANÓNIMA

- Certificación negativa de denominación
- Otorgamiento de escritura pública
- Solicitud de CIF
- Liquidación de ITP
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Legalización del libro de socios
- Adquisición del libro de actas

SOCIEDADES LABORALES

- Certificación negativa de denominación
- Otorgamiento de escritura pública
- Solicitud de CIF
- Liquidación de ITP
- Calificación laboral de la empresa
- Inscripción en el registro Mercantil
- Legalización del libro de socios
- Adquisición del libro de actas

SOCIEDAD COOPERATIVA

- Certificación negativa de denominación
- Otorgamiento de escritura pública
- Solicitud de CIF
- Liquidación de ITP
- Inscripción en el registro de Cooperativas

B. TRÁMITES PARA PUESTA EN MARCHA

Trámites censales en Hacienda Foral

- Declaración censal
Para darse de alta como autónomo hay que presentar en Hacienda un resumen de la situación tributaria en la que se encuentra la persona física o jurídica que vayan a iniciar una actividad. Presentación del modelo 037 (si es persona física), y el modelo 036 (si es persona jurídica).

- Alta en IAE (Impuesto de Actividades Económicas)
Elegir el epígrafe correspondiente a la actividad a desarrollar. Presentación del modelo 840 (impuesto de actividades económicas).

Lugar: Delegación Hacienda . Tolosa
Dirección: San Francisco 45
20400 Tolosa
Teléfono: 902 100 040

Trámites laborales en Seguridad Social

- Afiliación y Alta en el Régimen de Autónomos
Hay que darse de alta en Régimen Especial de la Seguridad Social obligatorio para trabajadores por cuenta propia

- Alta de los contratos de personal contratado
Alta de la personas trabajadoras en el caso de que la empresa parta con personal contratado. Una vez dados de alta, los Los contratos realizados a las personas trabajadoras se deben registrar en el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) en los diez días siguientes a la realización de los contratos.

Lugar: Seguridad Social
Dirección: Padre Larramendi, 1
20400 Tolosa
Teléfono: 943 67 53 00

Trámites municipales en el Ayuntamiento

Solo en caso de apertura de local, hay que solicitar en el Ayuntamiento la Licencia municipal de Obras, la Licencia municipal de actividad y la Licencia municipal de apertura.

Ver listado 28 ayuntamientos de la comarca en Direcciones Útiles.

GLOSARIO

Certificación negativa de la denominación

Para constituir una sociedad se debe poseer un certificado acreditativo de la no existencia de otra sociedad con una denominación idéntica a la que se quiere constituir.
Lugar: Registro Mercantil Central

Otorgamiento de escritura pública de constitución

Es un acto en el que lo socios fundadores firman ante notario la escritura pública de constitución.
Lugar: Notario. Cualquier notario

Solicitud del código de identificación fiscal (CIF) y obtención de la tarjeta provisional

Al igual que las personas tenemos nuestro NIF, también las empresas tienen un código que las identifica a efectos fiscales. Lo que se obtiene

en un primer momento es una tarjeta provisional.
Lugar: Departamento de Hacienda, Gipuzkoako Foru Aldundia

Impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP + AJD)

Es un impuesto que grava la transmisión de nuestro patrimonio a la sociedad creada.
Lugar: Departamento de Hacienda, Diputación Foral de Gipuzkoa

Inscripción en el registro de sociedades laborales

Es el acto que otorga certificación laboral a la empresa solicitante. Luego hay que dar el nombre en el Registro mercantil.
Lugar: Dirección de Economía Social de Gobierno Vasco

Inscripción en el registro mercantil

Es el acto que confiere personalidad jurídica a la sociedad.
Lugar: Registro Mercantil de Gipuzkoa

Inscripción en el registro de cooperativas de Euskadi

Es el acto que confiere personalidad jurídica a la cooperativa, sin necesidad de registrarse en el registro mercantil
Lugar: Dirección de Economía Social de Gobierno Vasco

DIRECCIONES ÚTILES

TOLOSALDEA GARATZEN

Información y asesoramiento inicial para creación de empresas.

Apoyo en el desarrollo del proyecto empresarial y en la puesta en marcha de la empresa.

Dirección: Pol. Ind. Apattaerrika, C/ Apatta 1, 20400 Tolosa

Teléfono: 943 65 45 01

Email: tolosaldea@tolosaldea.eus

Web: www.tolosaldeagaratzen.eus

LEHIBERRI

Centro para la Competitividad e Innovación de Tolosaldea.

Dirección: Pol. Ind. Apattaerrika, C/ Apatta 1, 20400 Tolosa

Teléfono: 943 65 45 01

Email: lehiberri@tolosaldea.eus

Web: www.lehiberri.eus

AYUNTAMIENTOS DE TOLOSALDEA

Información sobre condiciones para la apertura del negocio.

Licencia de obras.

Licencia de apertura.

Direcciones:

Ver página siguiente (Ayuntamientos de Tolosaldea).

DIPUTACIÓN FORAL DE GIPUZKOA

Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial.

Dirección: Gipuzkoa Plaza s/n, 20004 Donostia

Teléfono: 943 11 21 11

Web: www.gipuzkoa.eus

DIPUTACIÓN FORAL DE GIPUZKOA

Departamento de Hacienda.

Impuesto de Actividades Económicas.

Información tributaria (IVA, Impuesto de Sociedades, IRPF, ITP, etc.)

Dirección: San Francisco 45,

20400 Tolosa

Teléfono: 902 100 040

Web: http://www.gipuzkoa.eus/es/diputacion/

hacienda-y-finanzas

SPRI

Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial.

Acceso a suelo industrial.

Dirección: Urkixo Zumarkalea 36,

48011 Bilbao

Teléfono: 902 702 142

Web: http://www.spri.eus/es/creacion-de-

empresas

DIRECCIÓN PROVINCIAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Información general sobre la Seguridad Social.

Dirección: C/ Larramendi 1,

20400 Tolosa

Teléfono: 943 67 53 00

Email: gipuzkoa.administracion4.tgss@

seg-social.es

Web: www.seg-social.es

LANBIDE

Servicio Vasco de Empleo.

Dirección: C/ Larramendi 3,

20400 Tolosa

Teléfono: 943 02 38 42

Email: tolosa@lanbide.eus

Web: www.lanbide.euskadi.eus

SEPE. Servicio Público de Empleo Estatal.

Ayudas a la creación de empresas.

Dirección:

C/ Avenida de Barcelona 39,

20014 Donostia

C/ Larramendi 3,

20400 Tolosa

Teléfono: 901 01 01 21

Web: www.sepe.es

REGISTRO MERCANTIL DE GIPUZKOA

Solicitud de Certificación Negativa del Nombre.

Inscripción de la sociedad en el Registro

Mercantil.

Dirección: Plaza de Julio Caro Baroja 1,

20018 Donostia

Teléfono: 943 31 67 10

Email: guipuzcoa@registromercantil.org

Web: www.mgipuzcoa.com

Abaltzisketako Udala

Teléfono: 943 65 29 00

Email: udala@abaltzisketa.eus

Adunako Udala

Teléfono: 943 69 25 71

Email: udala@aduna.eus

Web: www.aduna.net

Albizturko Udala

Teléfono: 943 65 44 26

Email: udala@albiztur.eus

Web: www.albiztur.com

Alegiako Udala

Teléfono: 943 65 30 16

Email: udala@alegia.eus

Web: www.alegia.net

Alkizako Udala

Teléfono: 943 69 02 35

Email: udala@alkiza.eus

Altzoko Udala

Teléfono: 943 65 24 13

Email: udala@altzo.eus

Web: www.altzo.net

Amezketako Udala

Teléfono: 943 65 31 89

Email: udala@amezketa.eus

Anoetako Udala

Teléfono: 943 65 12 00

Email: udala@anoeta.eus

Web: www.anoeta.net

Asteasuko Udala

Teléfono: 943 69 19 07

Email: udala@asteasu.eus

Web: www.asteasu.net

Baliarraingo Udala

Teléfono: 943 88 90 03

Email: udala@baliarrain.eus

Belauntzako Udala

Teléfono: 943 67 43 66

Email: udala@belauntza.eus

AYUNTAMIENTOS DE TOLOSALDEA

Berastegiko Udala

Teléfono: 943 68 30 00

Email: udala@berastegi.eus

Web: www.dmacroweb.com/cp/berastegi

Berrobiko Udala

Teléfono: 943 68 32 94

Email: udala@berrobi.eus

Bidania-Goiazko Udala

Teléfono: 943 68 11 09

Email: udala@bidania-goiatz.net

Elduaingo Udala

Teléfono: 943 68 31 21

Email: udala@elduaian.eus

Web: www.elduain.com

Gazteluko Udala

Teléfono: 943 67 58 97

Email: udala@gaztelu.eus

Hernialdeko Udala

Teléfono: 943 65 44 94

Email: udala@hernialde.eus

Ibarrako Udala

Teléfono: 943 67 11 38

Email: udala@ibarra.eus

Web: www.ibarrakoudala.net

Ikaztegiako Udala

Teléfono: 943 65 33 29

Email: udala@tolosaldea.eus

Web: www.ikaztegieta.com

Irurako Udala

Teléfono: 943 69 13 33

Email: udala@irura.eus

Web: www.irura.net

Larraulgo Udala

Teléfono: 943 69 30 42

Email: udala@larraul.eus

Leaburu-Txaramako Udala

Teléfono: 943 67 59 31

Email: udala@leaburutxarama.eus

Lizartzako Udala

Teléfono: 943 67 07 00

Email: udala@lizartza.eus

Orendaingo Udala

Teléfono: 943 65 40 64

Email: udala@orendain.eus

Orexako Udala

Teléfono: 943 68 20 29

Email: udala@orexa.eus

Tolosako Udala

Teléfono: 943 65 44 66

Email: udala@tolosa.eus

Web: www.tolosa.eus

Villabonako Udala

Teléfono: 943 69 21 00

Email: idazkaritza@villabona.eus

Web: www.villabona.eus

Zizurkilgo Udala

Teléfono: 943 69 10 12

Email: zizurkilgo@zizurkil.eus

Web: www.zizurkil.com

TU PRÓXIMA CIMA. APUNTES DE VIAJE



1 - HACER UN BORRADOR DE MI IDEA

2- PLANTEAR MI GRAN IDEA A TOLOSALDEA GARATZEN! → 943 654 50 1

3 -