



Ventanilla Única Empresarial Palma

10 años
únicos





Ventanilla Única Empresarial Palma

Cámara de Comercio de Mallorca (3ª planta)
Estudi General, 7
07001 Palma

Horario de atención:
De lunes a viernes, de 9:00 h. a 14:00 h.
Solicitar cita previa
Tel.: 971 72 1.2.3.4.
Fax: 971 71 91 48
e-mail: vuemallorca@camaras.org

Más información:
www.cambramallorca.com
www.ventanillaempresarial.org
www.vue.es



Ventanilla Única Empresarial Palma

1.	DIEZ AÑOS DE LA VUE DE PALMA	7
2.	DIEZ SERVICIOS QUE OFRECE LA VUE A LOS EMPRENDEDORES.....	9
3.	INFORME DE SEGUIMIENTO DE LAS EMPRESAS CREADAS EN LA VUE DE PALMA	13
3.1.	Introducción	13
3.2.	Evolución empresarial nacional y autonómica	14
3.3.	Empresas creadas a través de VUE de Palma	18
3.4.	Perfil del emprendedor de la VUE de Palma	28
3.5.	Resultados de las encuestas.....	32
4.	DIEZ HERRAMIENTAS PARA EMPRENDEDORES	39
4.1.	Diez consejos útiles antes de montar la empresa	39
4.2.	Esquema del Plan de Empresa	44
4.3.	Plan de Empresa	45
4.4.	Tipos de formas jurídicas	61
4.5.	Trámites Empresario Individual	62
4.6.	Trámites Comunidad de Bienes	64
4.7.	Trámites Sociedad Limitada	65
4.8.	Trámites previos y posteriores a la puesta en marcha	66
4.9.	Ayudas y subvenciones para las empresas	68
4.10.	Direcciones de interés	71
5.	DIEZ PERFILES DEL EQUIPO DE LA VUE.....	77
6.	DIEZ EXPERIENCIAS DE EMPRENDEDORES NACIDOS EN LA VUE	85
7.	DIEZ IMÁGENES DE LA VUE DE PALMA.....	97
8.	DIEZ CAMPAÑAS DE LA VUE EN MEDIOS	103
9.	TESTIMONIOS DE ENTIDADES QUE INTEGRAN LA VUE.....	113
10.	AGRADECIMIENTO A LOS EMPRENDEDORES	121



1. DIEZ AÑOS DE LA VUE DE PALMA

Todas las Administraciones Públicas (Administración General del Estado, Govern de les Illes Balears, Consell de Mallorca y Ajuntament de Palma), junto con la Cámara de Comercio de Mallorca decidieron aunar esfuerzos para que fuera más fácil crear una empresa. Fruto de esta cooperación nació en 1999 la Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Palma, una de las primeras de España, que se ha convertido en el punto de encuentro de la capital mallorquina para facilitar la puesta en marcha de un negocio.

Diez años después, la VUE continúa al servicio de los emprendedores: en un único espacio ubicado en la Cámara donde se encuentra un equipo de expertos que asesoran y ayudan a tramitar en función de las necesidades y el grado de desarrollo del proyecto empresarial. Siempre con un trato personalizado.

Desde su puesta en marcha, en noviembre de 1999, hasta noviembre de 2009, en la VUE de Palma se han asesorado más de 16.000 proyectos empresariales y se han tramitado más de 3.500 nuevas empresas, lo que significa que el 22% de los proyectos empresariales asesorados se terminan constituyendo como empresa. El objetivo de la VUE para los próximos años es mantener este nivel de actividad y seguir acompañando a los emprendedores de la isla, para multiplicar así el número de empresas y de profesionales, y contribuir al desarrollo de la economía mallorquina.

La VUE está de celebración y ha querido recoger en esta memoria, un resumen gráfico, testimonial y estadístico de lo que ha sido su actividad a lo largo de estos diez años.

¿Te apetece celebrarlo con nosotros?



Ventanilla Única Empresarial Palma



2. DIEZ SERVICIOS QUE OFRECE LA VUE A LOS EMPRENDEDORES

La Ventanilla Única Empresarial es un ejemplo de colaboración entre instituciones, que trabajando unidas consiguen dar un servicio completo a los emprendedores, ayudándoles en las distintas fases de la creación de su empresa, desde la definición del proyecto hasta su puesta en marcha definitiva. Podemos resumir en 10, los servicios que ofrece la VUE.

Información y Orientación empresarial

1. Formas jurídicas y sus características
2. Trámites de constitución y puesta en marcha de la empresa
3. Ayudas y subvenciones para las empresas de nueva creación
4. Denominación Social del Registro de Mercantil
5. Marca y Nombre Comercial
6. Autorizaciones y Registros de ámbito autonómico

Tramitación y Alta de la empresa

7. Trámites fiscales: obtención del Código de Identificación Fiscal (CIF), alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), Declaración Censal, etiquetas fiscales, liquidación ITP
8. PAIT (Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación): Tramitación telemática de las SL a través del Documento Único Electrónico (DUE)



9. Trámites laborales: inscripción de la empresa y apertura de cuenta de cotización, afiliación y alta de trabajadores, formalización de la cobertura de riesgos profesionales, sellado de los libros de visitas

10. Licencias municipales: información, traspaso, solicitud y liquidación de licencias de actividad del municipio de Palma

Otros servicios para el emprendedor

- Elaboración de planes de viabilidad del negocio
- Servicio de información medioambiental
- Cursos de formación periódicos
- Listados de empresas para facilitar el análisis de la competencia y el contacto con clientes y proveedores
- Información en materia de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

Los buenos resultados obtenidos a lo largo de estos diez años han sido posibles gracias al esfuerzo del equipo de profesionales que ha trabajado en la VUE de Palma durante este tiempo, y también al de todos los emprendedores que año tras año han confiado en este servicio para asesorarse, tramitar el alta de su empresa o informarse acerca de las ayudas disponibles. Gracias a tod@s por vuestra confianza, sugerencias y la satisfacción puesta de manifiesto, que han ayudado al proyecto VUE y a su equipo a seguir trabajando con ilusión e intentando mejorar cada día.



Ventanilla Única Empresarial Palma



3. INFORME DE SEGUIMIENTO DE LAS EMPRESAS CREADAS EN LA VUE DE PALMA

3.1. INTRODUCCIÓN

Han transcurrido diez años desde que la Ventanilla Única Empresarial de Palma se puso en marcha en noviembre de 1999 y las más de 3.500 empresas creadas en la VUE en este periodo constituyen una muestra muy interesante, cuyo seguimiento nos permite cumplir con uno de los objetivos del proyecto: actuar como “observatorio empresarial” analizando los resultados obtenidos y la valoración de los mismos, el perfil de los empresarios VUE y las tendencias de la actividad emprendedora en la isla.

Por ello, aprovechando el décimo aniversario de la creación de la Ventanilla Única Empresarial en Palma, se ha procedido a elaborar el presente informe estructurado en cuatro bloques de contenido:

- Primero, unas pinceladas del entorno empresarial y los datos de creación de empresas durante estos años, tanto a nivel nacional como autonómico.
- Un análisis de los datos y la actividad de la VUE durante el periodo: número de asesoramientos, empresas creadas, tipología de estas empresas etc.
- Un tercer apartado donde se muestra el perfil de los emprendedores que han utilizado el servicio de la VUE de Palma.
- Y, por último, un apartado donde se analizan las encuestas recibidas y el perfil de la muestra, así como las valoraciones de los usuarios de la VUE de Palma sobre dicho servicio.



3.2. EVOLUCIÓN EMPRESARIAL NACIONAL Y AUTONÓMICA

Antes de iniciar el análisis y estudio de las empresas creadas en Mallorca a través de la Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Palma, hemos considerado de interés aportar unas pinceladas sobre la evolución empresarial a nivel nacional y autonómico. Los datos proceden del Directorio Central de Empresas (DIRCE) que publica anualmente el Instituto Nacional de Estadística.

Según el DIRCE durante el periodo objeto de estudio, la variación neta del número de empresas a nivel nacional ha sido positiva año tras año (se entiende como “variación neta positiva” el número de empresas existentes menos las empresas existentes del año anterior).

En cuanto a las Islas Baleares, la evolución de crecimiento neto de empresas también ha sido positivo durante el periodo 1999-2004 (a excepción del año 2003), demostrando incluso un mayor ritmo de crecimiento empresarial que respecto al resto del entorno nacional en ese periodo.

A partir del año 2005 y hasta el final del periodo analizado, las Islas Baleares quedan, en cambio, en segundo lugar por debajo del total del entorno nacional en la creación de empresas. Tónica que se repite año tras año hasta el 2008, final del periodo estudiado, tal como se detalla en el gráfico anexo.

Según se desprende de los gráficos, tanto a nivel nacional como autonómico, la forma adoptada mayoritariamente es la de Empresario Individual, que requiere un menor desembolso inicial y conlleva una tramitación más sencilla. Y en segundo lugar le siguen las Sociedades de Responsabilidad Limitada, repartiéndose el número restante de empresas creadas entre las otras formas jurídicas existentes en nuestro ordenamiento.

Tasa neta de crecimiento empresarial



	TOTAL NACIONAL	I. BALEARS	% NACIONAL	% I. BALEARS
1999	2.518.801	67.132		
2000	2.595.392	69.574	3,04%	3,64%
2001	2.645.317	71.424	1,92%	2,66%
2002	2.710.400	73.358	2,46%	2,71%
2003	2.813.159	75.951	3,79%	3,53%
2004	2.942.583	85.425	4,60%	12,47%
2005	3.064.129	87.024	4,13%	1,87%
2006	3.174.393	88.027	3,60%	1,15%
2007	3.336.657	91.254	5,11%	3,67%
2008	3.422.239	93.335	2,56%	2,28%

Nota aclaratoria: La situación para 2004 es excepcional, ya que la fuente original elaborada por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) sufre de un error estadístico de imposible resolución, que nos ofrece una cifra de crecimiento en Baleares muy superior a la realidad, por lo que lo más recomendable es suponer un valor hipotético en la media del año anterior y año posterior para que la realidad sea más consecuente.



Evolución de las empresas activas



Evolución de las empresas activas

Nacionales

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sociedades anónimas	133.410	131.079	129.349	126.529	124.468	122.579	121.441	117.441	115.580	113.130
Sociedades de resp. limitada	559.483	612.374	667.441	716.542	773.151	839.958	918.449	992.658	1.078.614	1.145.398
Sociedades colectivas	579	548	503	471	426	456	406	400	371	333
Sociedades comanditarias	118	127	127	117	112	114	100	98	97	93
Comunidades de bienes	71.809	73.511	75.503	76.631	79.248	88.737	94.898	102.592	107.591	113.378
Sociedades cooperativas	23.110	23.456	24.210	24.867	25.679	25.557	25.801	25.328	24.949	24.516
Asociaciones y otros tipos	77.263	86.070	91.386	97.501	107.559	118.413	127.414	136.286	147.901	158.730
Organismos autón. y otros	5.330	5.548	5.533	5.559	7.973	8.313	8.355	8.464	8.542	8.730
Personas físicas	1.647.699	1.662.679	1.651.265	1.662.183	1.694.543	1.738.456	1.767.265	1.791.126	1.853.012	1.857.931
Total	2.518.801	2.595.392	2.645.317	2.710.400	2.813.159	2.942.583	3.064.129	3.174.393	3.336.657	3.422.239

Baleares

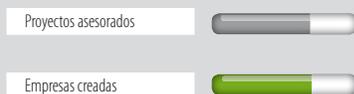
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sociedades anónimas	4.088	3.964	3.842	3.742	3.639	3.603	3.562	3.471	3.375	3.283
Sociedades de resp. limitada	15.290	17.076	18.775	20.178	21.828	24.418	26.395	28.657	30.619	32.804
Sociedades colectivas	7	6	5	4	3	4	4	3	4	3
Sociedades comanditarias	4	6	7	6	6	8	8	8	5	4
Comunidades de bienes	4.304	4.424	4.587	4.635	4.785	5.922	5.955	6.202	6.152	6.249
Sociedades cooperativas	189	185	199	207	214	210	203	199	190	195
Asociaciones y otros tipos	1.275	1.484	1.541	1.633	1.859	2.231	2.306	2.533	2.663	2.723
Org. autonómicos y otros	115	116	131	140	214	204	208	227	244	245
Personas físicas	41.860	42.313	42.337	42.813	43.403	48.825	48.383	46.727	48.002	47.829
Total	67.132	69.574	71.424	73.358	75.951	85.425	87.024	88.027	91.254	93.335



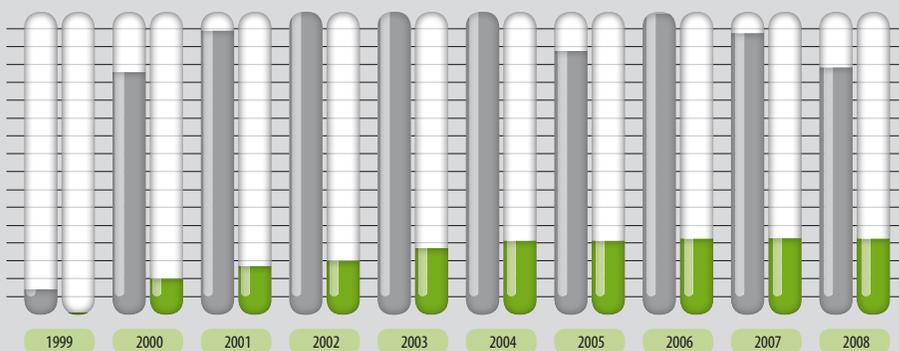
3.3. EMPRESAS CREADAS A TRAVÉS DE LA VUE DE PALMA

Durante estos diez años gracias a la VUE de Palma se han creado 3.541 empresas y se han asesorado 15.823 proyectos empresariales.* Esto supone que un 22% de los proyectos asesorados han terminado dándose de alta como empresa.

* Datos cerrados para la elaboración del estudio en agosto 2009. Fuente: bases de datos Programa VUE Palma.



	PROYECTOS ASESORADOS	EMPRESAS CREADAS	CREADAS por ASESORADAS
1999	140	9	6,43%
2000	1.362	209	15,35%
2001	1.602	272	16,98%
2002	1.734	294	16,96%
2003	1.746	357	20,45%
2004	1.695	411	24,25%
2005	1.477	412	27,89%
2006	1.681	424	25,22%
2007	1.578	424	26,87%
2008	1.392	429	30,82%
TOTAL	14.407	3.241	22,50%



Evolución de empresas creadas en la VUE de Palma por años

Como se observa en el gráfico, la evolución del número de empresas creadas ha sido constante desde el año 2004, superando las 400 empresas al año. En los primeros años de vida de la VUE, que comprende el periodo 2000 (año completo de funcionamiento) - 2004, el ritmo de crecimiento anual ha sido de constante aumento, pasando de 209 empresas en el año 2000 a más de 411 en 2004.

	EMPRESAS CREADAS	%
1999	9	0,28%
2000	209	6,45%
2001	272	8,39%
2002	294	9,07%
2003	357	11,02%
2004	411	12,68%
2005	412	12,71%
2006	424	13,08%
2007	424	13,08%
2008	429	13,24%
Total	3.241	100%





Empresas creadas en la VUE de Palma por meses

Si se analiza el número de empresas dadas de alta a través de la VUE de Palma, en función del mes de creación, se observa que los meses de abril y mayo son los más activos, seguidos de junio y julio. En términos medios anuales, durante el mes de abril el número medio de empresas creadas es de 40, mientras que en mayo se sitúa en las 35 empresas.

En términos de peso, en el mes de abril se crean el 11,1% de las empresas de todo el año, mientras que en mayo ese porcentaje se sitúa en el 9,8%.

Por el contrario, los meses que registran una actividad menor son diciembre, donde se crean, de media, 16 empresas, y agosto, con 21 empresas. En porcentaje de actividad, el mes de diciembre representa un 5,0% de la actividad anual, muy similar al mes de agosto, que se sitúa en el 5,8%.



Empresas creadas en la VUE de Palma por forma jurídica

Los datos nos muestran que la tendencia que ya se daba en el periodo 1999-2004, se vuelve a repetir en el periodo 1999-2009. Una mayoría de empresas creadas a través de la Ventanilla Única Empresarial de Palma adopta la forma de Empresario Individual: un 73% de ellas. En el periodo 1999-2004 era de un 68,16%.

ACTIVIDAD	Nº. CREADAS	%
Empresario Individual	2.338	72,14%
S.L.	523	16,14%
S.C. Bienes	324	10,00%
S.L. Laboral	37	1,14%
S. Civil	10	0,31%
S. Cooperativa	6	0,19%
S.A.	3	0,09%
TOTAL	3.241	100,00%



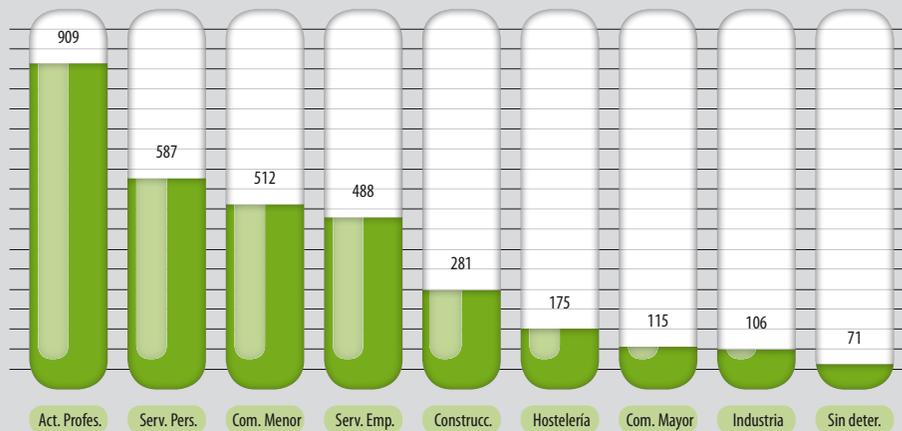


Empresas creadas en la VUE de Palma por sector de actividad económica

El análisis de las empresas creadas en la VUE de Palma durante el periodo objeto de estudio clasificado por sector económico es coincidente con la estructura económica de la isla: el porcentaje de empresas creadas del sector servicios es mayoritario y aglutina el 81% del total creado.

Como muestra el gráfico, el sector servicios comprende: Servicios a empresas (15,06%), Servicios personales (18,11%), Actividades profesionales (27,95%) y Hostelería y Turismo (5,40%). Además, el Comercio minorista (15,80%) tiene una representación muy superior al mayorista en actividades empresariales.

ACTIVIDAD	Nº.	%
Act. Profesionales	906	27,95%
Servicios Personales	587	18,11%
Comercio Menor	512	15,80%
Servicios a Empresas	488	15,06%
Construcción	281	8,67%
Hostelería y Turismo	175	5,40%
Comercio Mayor	115	3,55%
Industria	106	3,27%
Act. sin determinar	71	2,19%
TOTAL	3.241	100,00%



Clasificación de empresas creadas en la VUE de Palma por IAE

IAE		Nº. CREADAS	%
5013	- Albañilería y pequeños trabajos construcción	107	3,30%
899	- Otros profes. relacionados con servicios	100	3,08%
5011	- Construc. completa, reparac. y conservación	97	2,99%
845	- Explotación electrónica por terceros	92	2,84%
6512	- Comercio al por menor vestido y calzado	91	2,81%
599	- Otros profes. relacionados comercio y hostel.	73	2,25%
834	- Serv. propiedad inmobiliaria e industria	64	1,97%
6732	- Otros cafés y bares	63	1,94%
826	- Personal docente enseñanzas diversas	63	1,94%
776	- Doctores y licenc. C.C. Políticas, Sociales y Letras	59	1,82%
5041	- Instalaciones eléctricas en general	56	1,73%
844	- Servicios publicidad, relaciones públicas	52	1,60%
861	- Pintores, escultores, ceramistas, artesanos	50	1,54%
399	- Otros profes. industrias manufactureras	49	1,51%
8439	- Otros servicios técnicos NCOP	45	1,39%
712	- Agentes representantes y corredores de seguros	44	1,36%
9721	- Serv. peluquería señoras y caballeros	41	1,26%
6533	- Comercio menor menaje, ferretería, adorno	38	1,17%
911	- Servicios agrícolas y ganaderos	37	1,14%
9722	- Salones e institutos de belleza	35	1,08%
6594	- Comercio menor libros, periódicos, revistas.	33	1,02%
9339	- Otras actividades de enseñanza	33	1,02%
799	- Otros profes. financieras, jurídicas, seguros	32	0,99%
5056	- Pintura, trabajos en yeso y escayola	31	0,96%
763	- Programadores y analistas informática	30	0,92%
6592	- Comercio menor muebles y máquinas de oficina	29	0,89%
3721	- Servicio reparación y mantenimiento buques	28	0,86%
724	- Intermediarios promoción edificaciones	25	0,77%
836	- Ayudantes Técnicos Sanitarios	25	0,77%

IAE		Nº. CREADAS	%
9892	- Serv. organización congresos, asambleas...	25	0,77%
019	- Actividades cine, teatro y circo NCOP	24	0,74%
9611	- Producción películas cinematográficas	24	0,74%
6532	- Comercio menor aparatos de uso doméstico	23	0,71%
6639	- Comercio menor mercancías sin establecimiento	23	0,71%
9221	- Servicios de limpieza de interiores	23	0,71%
999	- Otros servicios NCOP	23	0,71%
839	- Masajistas, dietistas, y aux. de enfermería	22	0,68%
842	- Servicios financieros y contables	22	0,68%
9731	- Servicios fotográficos	22	0,68%
722	- Transporte de mercancías por carretera	21	0,65%
5042	- Instalaciones fontanería	20	0,62%
5055	- Carpintería, cerrajería y terminaciones	20	0,62%
6723	- Cafeterías de una taza	20	0,62%
6919	- Reparación otros bienes de consumo NCOP	20	0,62%
841	- Acupuntores, naturópatas y otros	20	0,62%
6441	- Comercio men. pan, pasteles, confitería, lácteos	19	0,59%
6715	- Restaurantes de un tenedor	19	0,59%
8499	- Otros servicios independientes NCOP	19	0,59%
6524	- Comercio menor plantas y hierbas, herbolarios	18	0,55%
751	- Profesionales de la Publicidad y de las RR.PP.	18	0,55%
6622	- Comercio menor en locales no especificados	17	0,52%
3141	- Carpintería metálica	16	0,49%
511	- Agentes comerciales	16	0,49%
774	- Traductores e intérpretes	16	0,49%
9672	- Escuelas y servicios de perfecc. del deporte	16	0,49%
013	- Veterinarios	15	0,46%
8562	- Alquiler de películas de video	15	0,46%
9654	- Empresas de espectáculos	15	0,46%

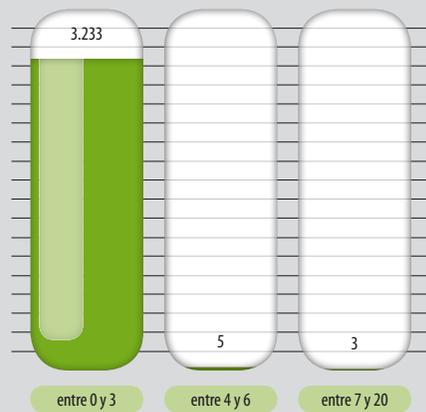


Empresas creadas en la VUE de Palma por número de trabajadores

El 99,75% de empresas creadas a través de la VUE de Palma tienen entre 1 y 3 trabajadores contratados. El perfil más frecuente es el del autónomo que desarrolla su actividad, mayoritariamente, sólo o con uno o dos trabajadores contratados.

Estas micro-empresas son las que, en mayor medida, se crean a través del servicio de VUE, constituyendo la red principal de pymes en nuestra isla.

El resto de tipologías tiene un porcentaje muy poco significativo, ya que, como máximo, en todo el periodo citado se crearon cinco empresas con más de cuatro y menos de seis trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena.

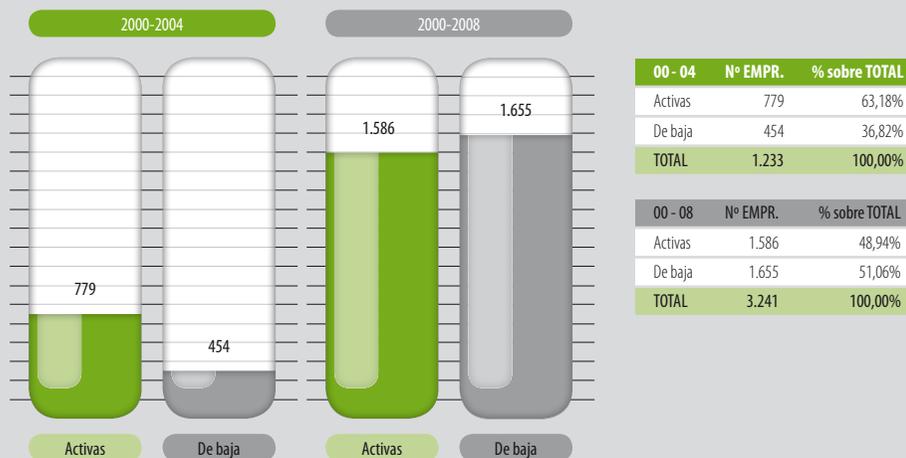


Nº TRABAJADORES	Nº. CREADAS	%
entre 0 y 3	3.233	99,75%
entre 4 y 6	5	0,15%
entre 7 y 10	1	0,03%
entre 11 y 15	1	0,03%
entre 16 y 20	1	0,03%
TOTAL	3.241	100,00%

Empresas activas y de baja creadas en la VUE de Palma

Conforme al seguimiento de las empresas dadas de alta en la VUE de Palma y los datos facilitados por la Tesorería General de la Seguridad Social de Baleares, observamos que de las 3.241 empresas creadas a través de dicho servicio durante estos 10 años, un 48,9% siguen activas, frente al 51,1% que han causado baja.

Durante el periodo 2000-2004, en el que se efectuó un primer seguimiento de supervivencia empresarial, el 63,2% de las empresas dadas de alta durante esos años permanecían activas al finalizar el 2004; mientras que el restante 36,8% habían causado baja. En número de empresas: 779 empresas estaban activas al cerrar el periodo y 454 se habían dado de baja.





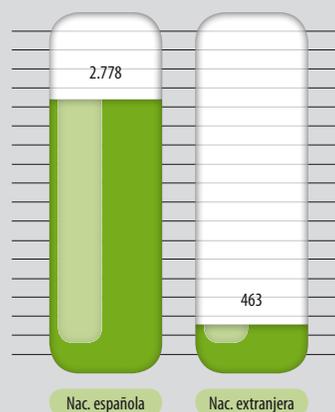
Empresas creadas en la VUE de Palma por municipio

UBICACIÓN	Nº DE CONSULTAS	%
Alaró	25	0,77%
Alcudia	24	0,74%
Algaida	9	0,28%
Andraitx	33	1,02%
Ariany	2	0,06%
Artà	6	0,19%
Banyalbufar	6	0,19%
Binissalem	17	0,52%
Büger	1	0,03%
Bunyola	22	0,68%
Calvià	180	5,55%
Campanet	3	0,09%
Campos	15	0,46%
Capdepera	6	0,19%
Consell	6	0,19%
Costitx	2	0,06%
Esporles	26	0,80%
Estellencs	2	0,06%
Felanitx	8	0,25%
Fornalutx	3	0,09%
Eivissa i Formentera	47	1,42%
Inca	44	1,36%
Lloret de Vista Alegre	4	0,12%
Llucmajor	133	4,10%
Lloseta	10	0,31%
Llubi	3	0,09%
Manacor	24	0,74%

UBICACIÓN	N DE CONSULTAS	%
Maria de la Salut	2	0,06%
Mancor de la Vall	2	0,06%
Marrtaxí	76	2,34%
Muro	4	0,12%
Montuiri	8	0,25%
Palma	2.217	68,40%
Pollença	21	0,65%
Porreres	4	0,12%
Provincia Illes Balears	16	0,43%
Puigpunyent	5	0,15%
Sa Pobla	11	0,34%
Sant Joan	2	0,06%
Sant Llorenç des Cardassar	5	0,15%
Santa Eugènia	6	0,19%
Santa Margalida	10	0,31%
Santa Maria del Camí	34	1,05%
Santanyí	6	0,19%
Selva	4	0,12%
Sencelles	6	0,19%
Ses Salines	4	0,12%
Sineu	6	0,19%
Soller	25	0,77%
Son Servera	7	0,22%
Valldemosa	13	0,40%
Vilafranca	3	0,09%
Sin determinar	83	2,56%
TOTAL :	3.241	100%

Empresas creadas en la VUE de Palma por nacionalidad del emprendedor

El 14% de los emprendedores que crearon su empresa en la VUE de Palma son de nacionalidad extranjera.



NACIONALIDAD	Nº DE EMPRESAS	%
Española	2.778	85,71%
Extranjera	463	14,29%
TOTAL	3.241	100,00%



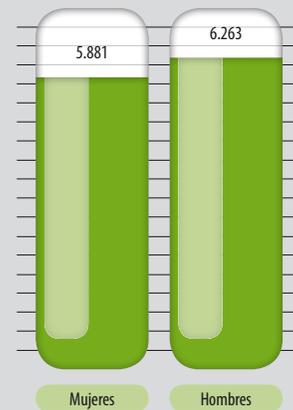
3.4. PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE LA VUE DE PALMA

Perfil de consultas a la VUE de Palma según sexo

Según los datos recopilados de las consultas de VUE de Palma, se observa que apenas existen diferencias entre géneros, ya que a lo largo de estos diez años se han atendido un total de 6.263 emprendedores (el 51,6%); mientras el sexo femenino se sitúa en el 48,4%, con un total de 5.881 emprendedoras.

Estos resultados permiten observar que, prácticamente no ha variado el peso entre hombres y mujeres con el de hace cinco años, ya que los datos recogidos en el análisis del 2004 reflejaban que el porcentaje de hombres que consultaban era de 52,5%, frente a un 47,5% de mujeres.

En cuanto a los ritmos de crecimiento entre 2004 y 2008, sí se han observado cambios entre los colectivos: el femenino ha crecido un 1,9%, mientras que el masculino ha disminuido un 1,7%.



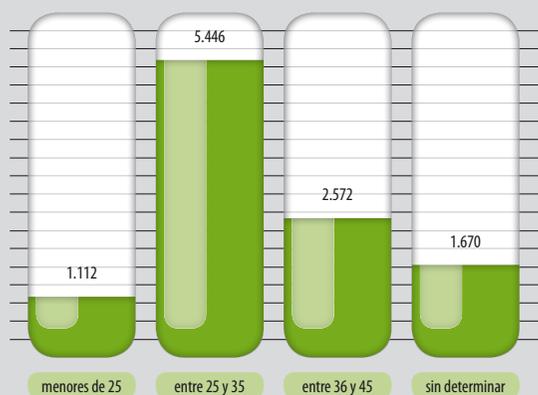
SEXO	Nº. CONSULTAS	%
Hombres	6.263	51,23%
Mujeres	5.881	48,11%
Sin determinar	80	0,65%
TOTAL	12.224	100,00%

Perfil de consultas a la VUE de Palma por edad

Analizadas las consultas realizadas a través de la VUE de Palma, se observa que la mitad de las consultas fueron realizadas por personas con una edad comprendida entre los 25 y los 35 años, con un total de 5.446 consultas, durante el periodo 1998-2008, lo que supone un 50,4% del total. Le siguen las edades comprendidas entre los 36 y 45 años, con el 23,8%. Este grupo hizo unas 2.572 consultas.

El porcentaje restante lo suman el colectivo menor de 25 años, con el 10,3% y un total de 1.112 consultas y el colectivo indeterminado con el 15,5%, con 1.670 consultas.

Si comparamos con los datos obtenidos de los cinco años de existencia de la VUE de Palma, se podría concluir que en el periodo 1999 - 2004 las consultas de los futuros emprendedores se iniciaban a una edad más joven, ya que el 52,2% de las consultas eran de emprendedores cuya edad oscilaba entre 25 y 35 años, lo que supone un 3,3% más respecto a las consultas del 2009. Las consultas de los menores de 25 años en el periodo 1999 - 2004 correspondían al 12,4%, frente a un 10,30% del periodo de los diez años de existencia.



EDAD	Nº. CONSULTAS	%
Menores de 25	1.112	9,09%
Entre 25 y 35	5.446	44,55%
Entre 36 y 45	2.572	21,04%
Sin determinar	3.094	25,31%
TOTAL	12.224	100%

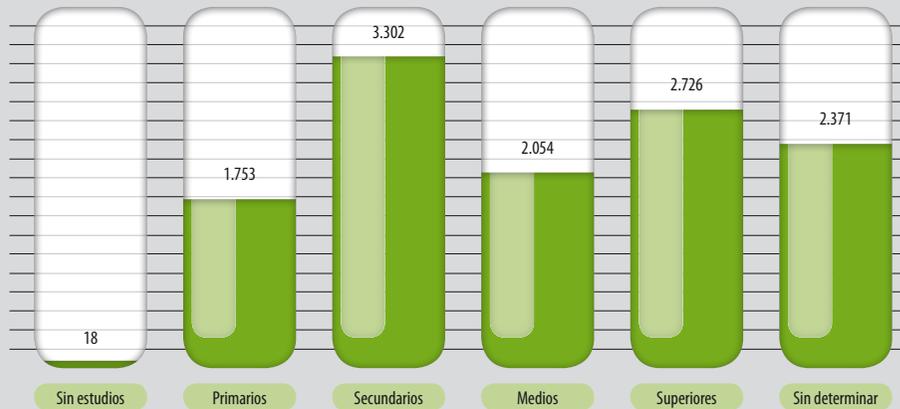


Perfil de consultas a la VUE de Palma por nivel de estudios

Según se observa en la gráfica, que desglosa el porcentaje de consultas de los últimos diez años según el nivel de estudios del usuario, una de cada cuatro consultas las hicieron personas con un nivel de estudios secundarios (27,0%), seguido de los emprendedores con nivel de estudios superiores (22,3%). Entre los dos grupos, se aglutinan la mitad de las consultas en la VUE de Palma. El resto se reparte entre aquellos que tienen un nivel de estudios medio (16,8%) y unos estudios primarios (14,34%).

Dado que el porcentaje de consultas realizadas por personas sin estudios es insignificante (un 0,1%) podríamos concluir que los emprendedores que inician un proyecto empresarial tienen, como mínimo, un nivel de estudios básico.

NIVEL ESTUDIOS	Nº. CONSULTAS	%
Sin estudios	18	0,15%
Primarios	1.753	14,34%
Secundarios	3.302	27,01%
Medios	2.054	16,80%
Superiores	2.726	22,30%
Sin determinar	2.371	19,40%
TOTAL	12.224	100,00%



Perfil de consultas a la VUE de Palma por situación laboral

Según la base de datos de VUE de Palma, una tercera parte de los usuarios estaban trabajando por cuenta ajena en el momento de la consulta. Así, durante el periodo 1998-2008, unas 4.039 personas consultaron cómo crear una empresa estando, simultáneamente, trabajando por cuenta ajena. La mayoría de estas personas quieren emprender un proyecto empresarial que sea complementario con su relación laboral actual o simplemente, en algunos casos, iniciar un nuevo proyecto una vez se extinga su contrato laboral. Le siguen el grupo de consultas cuya situación laboral es el paro con menos de un año de antigüedad. Este colectivo ha supuesto unas 3.820 consultas, lo que representa el 31,2% del total. Este porcentaje es alto y refleja la situación de aquellas personas que deciden optar por el autoempleo como vía para incorporarse al mercado laboral.

SITUACION LABORAL	Nº.	%
En paro menos de 1 año	3.820	31,25%
En paro 1 año o más	1.329	10,87%
Por cuenta ajena	4.039	33,04%
Por cuenta propia	882	7,22%
Sin determinar	2.154	17,62%
TOTAL	12.224	100,00%





3.5. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

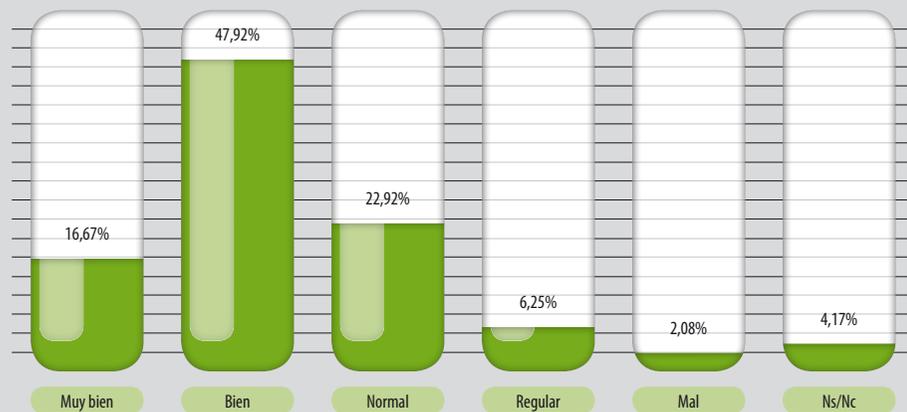
Con motivo de la elaboración del presente informe de seguimiento, se confeccionó un cuestionario con una serie de parámetros que se consideraba interesante analizar, expuestos en los gráficos a continuación. Para ello se remitió la encuesta a las empresas creadas a través de la VUE de Palma que, según datos aportados por la TGSS estaban activas en la fecha de elaboración del presente estudio.

NOTA: el análisis de los 48 cuestionarios recibidos respondiendo a las preguntas formuladas, que no siempre ofrecen el 100% del total de preguntas contestadas, suponen un error muestral de aproximadamente un 13,93%, para un nivel de confianza del 95%. Así, debemos considerar esa información como complemento a los datos obtenidos a través de otras fuentes de información que ya se han analizado en el presente informe.

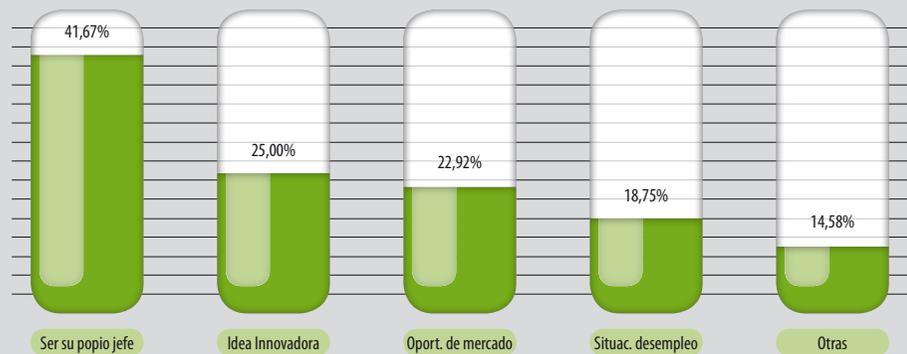
Las principales conclusiones serían las siguientes:

- a.** El 83,33% de las empresas creadas en la VUE de Palma se financiaron con recursos propios frente al 14,58% que acudió a financiación ajena y el 8,33% que se ayudó de una subvención.
- b.** Casi el 100% de las empresas creadas en la VUE comenzaron con una inversión inicial inferior a los 3.005 euros.
- c.** Los empresarios individuales y las Sociedades Limitadas con un número de socios que oscila entre 1 y 3, constituyen el grueso de las empresas creadas en la VUE de Palma.
- d.** El 68,75% de las empresas creadas en la VUE tenía experiencia previa en su sector de actividad.
- e.** Pero sólo el 27,08% tenía experiencia en gestionar empresas.

Valoración de su propia trayectoria

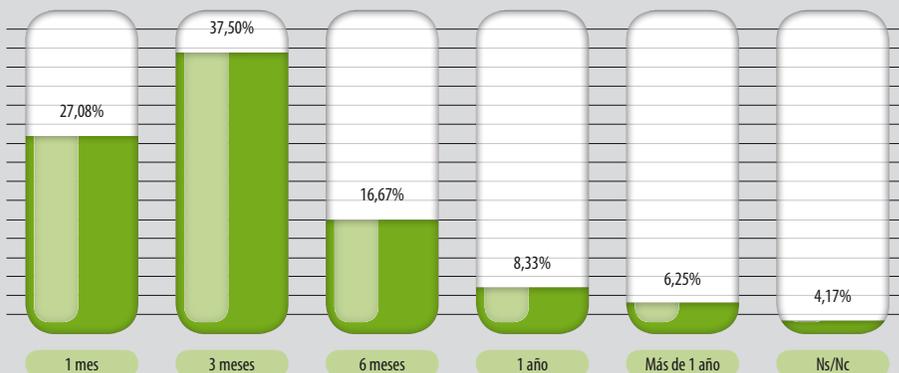


Motivación del emprendedor para trabajar por cuenta propia

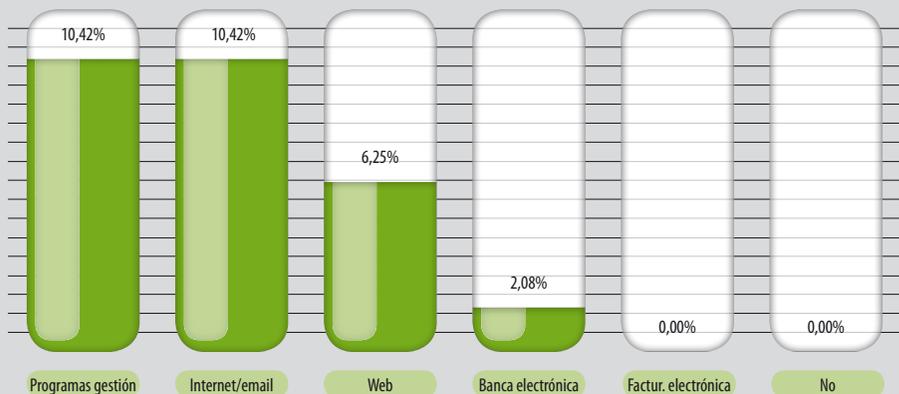




Tiempo para crear la empresa



Uso de nuevas tecnologías

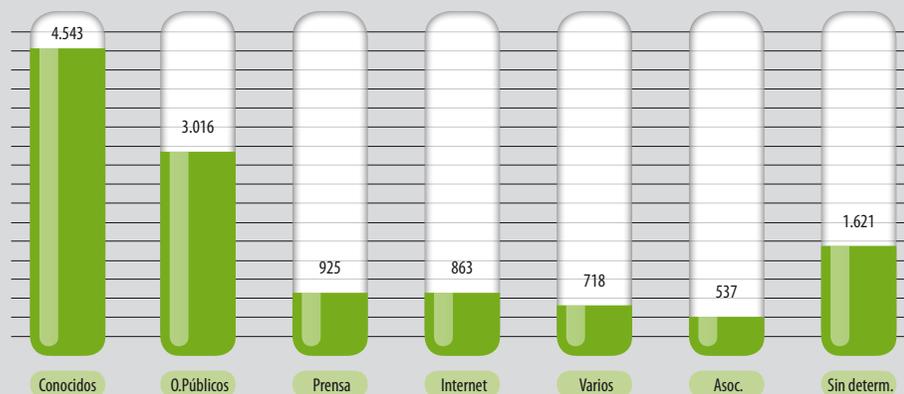


Perfil según conocimiento de la VUE de Palma

Como se observa en el gráfico, casi 4 de cada 10 usuarios de la VUE de Palma han conocido el servicio a través de un conocido (37,2%), seguida de la información ofrecida de la VUE en los diferentes Organismos Públicos (24,7%). Esto supone que durante los diez años objeto de estudio unas 4.543 personas han pasado por VUE por recomendación de un conocido, amigo, familiar etc. Le siguen las consultas derivadas de Organismos Públicos, unas 3.016 personas.

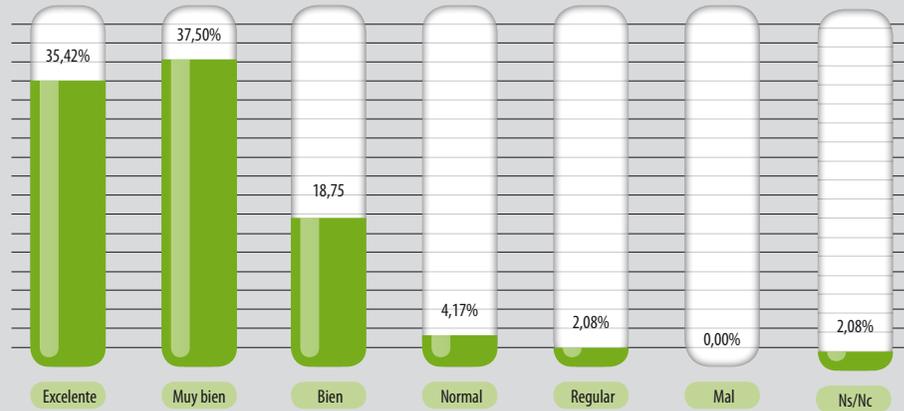
CONOCIMIENTO	CONSULT.	%
Conocidos	4.543	37,16%
O. Públicos	3.017	24,69%
Prensa	925	7,57%
Internet	863	7,06%
Varios	718	5,87%
Asoc.	537	4,39%
Sin determinar	1.621	13,26%
TOTAL	12.224	100,00%

En tercer lugar, a más distancia, le siguen las consultas derivadas de anuncios en medios de comunicación (7,6%), unos 925 usuarios. Las consultas conocidas a través de internet sólo suponen el 7,1% del total.



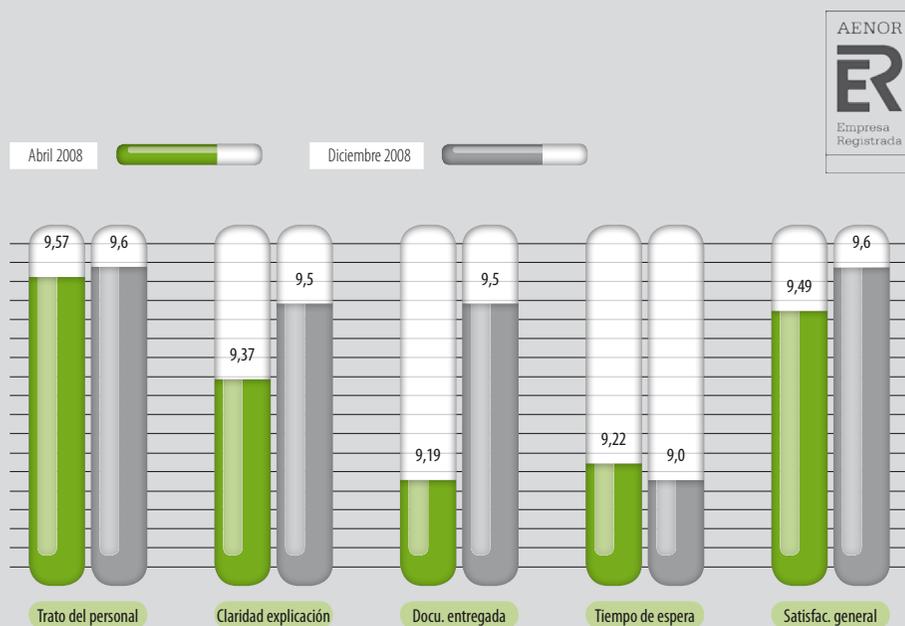


Satisfacción del servicio de la VUE de Palma según los encuestados



Satisfacción del servicio de la VUE de Palma según los usuarios

Con la finalidad de complementar la valoración de los cuestionarios recibidos para la elaboración de esta sección, hemos incorporado el resultados de las valoraciones de los meses de abril y diciembre del 2008 (los de mayor afluencia en la VUE), que se recogen a través de las encuestas de satisfacción que con motivo de la implantación del sistema de gestión de la calidad ISO 9000 cumplimentan el 90% de los emprendedores orientados en la VUE de Palma.





Ventanilla Única Empresarial Palma



4. DIEZ HERRAMIENTAS PARA EMPRENDEDORES

Este apartado recoge herramientas que utiliza la propia Ventanilla Única Empresarial en su trabajo diario y que pretenden ser una guía para todos aquellos emprendedores que decidan lanzarse a la aventura de crear su propia empresa.

4.1. DIEZ CONSEJOS ÚTILES ANTES DE MONTAR LA EMPRESA

¿Qué es lo que, realmente, puedo ofrecer?

1- "Define, claramente, tu producto o servicio"

Si te decides a montar tu propia empresa, debes tener un concepto claro del producto o servicio que quieres vender. La oferta debe ser concreta y debes conocer bien sus posibilidades a la hora de presentarla al público. No dejes llevar por la intuición o porque "ya se vende bien" y se consciente de que eres nuevo en el mercado. Céntrate en una idea coherente y, en la medida de lo posible, especialízate.

¿Qué aporta mi idea? ¿A quién beneficia?

2- "Tu idea debe satisfacer una necesidad"

Es importante que seas consciente del beneficio que puede aportar tu servicio/ producto, ya que éste debería cubrir la necesidad de un determinado público. En el mercado, el cliente está segmentado y cada segmento, tiene unas necesidades específicas. Piensa en focalizar el servicio a un segmento en concreto, al que tu producto pueda resultar atractivo. Intenta llegar a ellos y "venderles" soluciones.



¿Quién utilizará mi servicio o comprará mi producto?

3- “Deberías tener claro quién es tu público objetivo”

Tu producto o servicio no interesa a todos por igual. Deberías conocer e identificar a esos potenciales clientes (tu “target”, tu nicho de mercado) para intentar cubrir sus expectativas, sintonizar con él/ellos y en función a sus requerimientos, sus hábitos, su localización, su capacidad y los atributos de tu producto o servicio, aspirar a generar una demanda estable. Investiga cual puede llegar a ser tu público potencial y sus características (cuántos son, qué les gusta, qué carencias y necesidades tienen, cuál podría ser la dimensión de la demanda etc.).

¿Cuál es mi valor añadido?

4- “Diferénciate de la competencia”

Busca una ventaja competitiva que te diferencie de los demás. Aporta algo nuevo a la sociedad y a tus clientes, una acción o atributo innovador. Intenta diferenciarte de la competencia, cuyos “pros y contras” debes conocer bien, y aprende de ellos. Se creativo y observador, estando siempre abierto a la mejora continua. Se consciente de las fortalezas y debilidades de tu producto o servicio y busca los mejores argumentos de venta. Céntrate en el “corebusiness” (lo que controlamos-nuestra especialidad), teniendo clara la cadena de valor: diseño, producción, comunicación, venta, distribución, fidelización...

¿Conoces bien tu sector, tu producto y el mercado?

5 - “Planifica y prevé como puede evolucionar el mercado y sus circunstancias”

La oferta, la demanda, tu entorno, las oportunidades, las necesidades de tu cliente y tu capacidad irán cambiando. Debe ser sensible y flexible a los cambios, estando dispuesto a adaptarte a los requerimientos del mercado, que está en constante evolución. Se consciente de que existen circunstancias externas (amenazas y oportunidades) que pueden llegar a afectar el desarrollo de tu actividad y es necesario intentar ser proactivo ante estos cambios. En la medida de lo posible, planifica a corto, medio y largo plazo la

evolución del negocio con distintos escenarios (optimista, realista y pesimista). Ten en cuenta los cambios de tendencias y aprovecha las oportunidades.

¿Cómo puedo generar interés hacia mi servicio / producto y posicionarme en el mercado?

6- “Empieza despertando interés y continua inspirando confianza”

Analiza cómo presentar el producto o servicio para que sea atractivo, acorde a tus posibilidades y a fin de que cumpla con los atributos que pueden interesar a nuestro cliente (ej. cómodo, ecológico, práctico, elegante, barato, exclusivo, rápido, duradero etc.). Prepara un plan de comunicación con acciones, estrategias y objetivos, que incluya todas las herramientas de comunicación y promoción que puedas utilizar, en función a los recursos de que dispongas (página web, catálogos, campañas de lanzamiento etc.). Intenta crear imagen de diferenciación con un mensaje simple y atractivo, teniendo claro a quién quieres llegar y qué pretendes transmitir. Busca prestigio y posicionamiento. En la medida de lo posible, protege tu imagen corporativa (marca o nombre comercial).

¿Cuánto dinero necesito y cuánto puedo ganar?

7- “Cuantifica la inversión y calcula tu umbral de rentabilidad”

Calcula todo lo que necesitas para arrancar el negocio y cuál sería la inversión inicial antes de “lanzarte a la piscina”, valorando los gastos al principio de la actividad (coste de adecuación del local, constitución y legalización de la empresa, compra de existencias etc.) y los gastos fijos que tendrás una vez te pongas en marcha (alquiler, cuota de autónomo, consumos etc.). Haz previsiones a medio y largo plazo, calculando lo que necesitas vender para cubrir esos gastos en función del precio de tu producto y los posibles beneficios que podrías obtener. Infórmate de las condiciones y posibilidades de negociación con proveedores, facilidades de pago, los márgenes del sector, amortizaciones etc. Y ten en cuenta que la rentabilidad o los problemas de liquidez pueden depender de la evolución de cobros y pagos. Controla el “cash-flow”.



¿Puedo contar con financiación?

8- “Asesórate sobre qué modalidad de financiación es la más adecuada o posible para tu proyecto empresarial”

No podemos empezar un negocio sin dinero y tenemos que estar dispuestos a asumir riesgos. Tú eres el primero que debe aportar y apostar por tu idea. Y, en función a los recursos propios de que puedas disponer y la inversión que requiera el negocio, necesitarás recurrir a financiación ajena (entidades financieras, bancos, cajas...). Infórmate bien de qué productos ofrecen y las condiciones de los mismos.

También podrías considerar las líneas de aval de Isba SGR, como posibilidad de acceso a la financiación, o las líneas preferenciales de ICO.

Y puedes informarte de las posibles ayudas, subvenciones, concursos etc. pero éstos no deberían condicionar el proyecto (ya que son puntuales y de acceso limitado a determinados perfiles).

¿Es viable mi proyecto, se puede llevar a cabo mi idea?

9- “Ordena las ideas y elabora un plan de empresa”

Un Plan de Empresa* es un documento cuya elaboración te permitirá valorar la viabilidad técnica y económica de tu proyecto empresarial. En él se analizan los distintos aspectos que afectarán a tu posible negocio y se intenta dar respuesta a cuestiones que hemos ido planteando como: qué quiero montar y para qué, quién es mi cliente, qué hace mi competencia, qué instalaciones necesito, qué personal, qué inversión inicial se requiere, qué gastos mensuales tendré, cuál es mi necesidad de financiación, qué trámites debo seguir, qué permisos u obligaciones tendré etc.

** En el siguiente apartado del libro se desarrolla con más detalle el posible contenido y estructura de un Plan de empresa, que esperamos os sea de utilidad.*

¿Qué se te da bien y que deberías reforzar?

10 - "Se consciente de tu capacidad, tu disponibilidad y tus limitaciones"

Déjate asesorar por profesionales. Busca complementarte con otros que puedan ser tus colaboradores o prescriptores. Cooperar con la competencia.

Comunícate y complementate con tu socio (si lo tienes). Rodéate de un buen equipo.

Subcontrata aquello en lo que no estés especializado. Escucha al cliente.

Fórmate, adquiere experiencia previa si fuera necesario y no dejes de reciclarte para estar al día. Planifica, prioriza y organiza tu tiempo.

Empieza con ilusión y con ganas, que no todo será fácil.

Se realista con tus objetivos y automotívate. Aprende de tus errores.

Créetelo y confía en tu capacidad. ¡¡ Mucho ánimo y suerte con el proyecto !!



4.2. ESQUEMA DEL PLAN DE EMPRESA

DEFINICION DE LA IDEA A REALIZAR	ESTUDIO DE MERCADO	PLAN OPERATIVO	RECURSOS HUMANOS	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	ASPECTOS FORMALES DEL PROYECTO
<p>Resumen del proyecto.</p> <p>Características del producto o servicio.</p> <p>Presentación de los promotores.</p>	<p>Definición del mercado al que va dirigido: tipo de clientes, características, hábitos, tamaño, segmento, localización, etc.</p> <p>La competencia: su identificación característica, pros y contras y diferencias con producto o servicio a ofertar.</p>	<p>La política comercial se centra en la diferenciación del proyecto respecto al de los competidores. Esta diferenciación se articula en torno a cuatro factores:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Producto: presentación del producto o servicio.2. Precio: determinación del precio de venta atendiendo a los costes y a la competencia.3. Distribución: seleccionar los canales de distribución que acerquen el producto al cliente.4. Promoción: publicidad, promoción de ventas, descuentos. <p>La política de producción se basa en medios técnicos para ejercer la actividad: instalaciones, maquinaria y equipos, materias primas etc.</p> <p>La política de localización se guía por las razones de la elección de la ubicación: proximidad al cliente, zona industrial, tipo de local etc.</p>	<p>Puestos de trabajo a crear: nº de empleados, conocimientos, selección, responsabilidades.</p> <p>Tipos de contrato: indefinido, temporal, parcial, en prácticas etc.</p> <p>Previsiones crecimiento y generación de empleo futuro.</p>	<p><u>Plan de inversión:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Necesidades financieras del proyecto: recursos propios y ajenos.- Identificación y selección de fuentes de financiación: créditos, préstamos, subvenciones, etc. <p><u>Plan financiero:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Cuenta de previsión de tesorería. Entrada y salida de fondos líquidos durante un determinado periodo de tiempo.- Cuenta de resultados previsional: refleja el resultado económico obtenido para el periodo considerado.- Balance previsional: refleja el estado económico-financiero en un momento dado, indicando el estado de sus inversiones y fuentes de financiación.	<p>Elección de la forma jurídica de la empresa: autónomo, S.L. etc.</p> <p>Trámites administrativos: declaración censal, alta IAE, inscripción en la Seguridad Social.</p> <p>Obligaciones de la empresa: fiscalidad, contabilidad, derecho laboral.</p> <p>Para más información en este apartado contactar con la Ventanilla Única Empresarial Cita previa: 971 72 1234</p>

4.3. PLAN DE EMPRESA

Qué es y para qué sirve el Plan de Empresa

El Plan de Empresa puede definirse como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha, y que abarcará desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica.

Indudablemente el contenido variará de un proyecto a otro. Lo que proponemos aquí es meramente una guía orientativa, pero por pequeña que vaya a ser la empresa siempre es aconsejable que los promotores se detengan a realizar el Plan de Empresa, ya que ello les ayudará a **definir con más rigor el proyecto, comprobar su viabilidad** y a poner en común y detectar aspectos en los que inicialmente podrían no haber pensado.

Otro objetivo del Plan de Empresa es que nos servirá como tarjeta de presentación a la hora de dar a conocer el proyecto a terceras personas (posibles inversores, entidades financieras, Administración etc.), al tratarse de un documento en el que formalmente y por escrito explicaremos el contenido del proyecto empresarial que se pretende desarrollar y las personas que van a impulsarlo.



4.3.1. Definición de la idea

a) Definición del proyecto empresarial: el producto o el servicio a desarrollar

En este primer apartado trataremos de definir las características generales del proyecto a poner en marcha. Este resumen debe ser a la vez realista y atrayente, de forma que los posibles interlocutores puedan tener una idea global del proyecto.

La actividad de la empresa se deberá definir con detalle, explicando el producto o productos que van a ser objeto de su actividad o, en su caso, el servicio que se va a prestar, especificando sus características más importantes y, especialmente, aquéllas que van a **diferenciarlo de los productos o servicios de la competencia**.

A la hora de determinar la actividad a desarrollar, es preciso analizar la legislación que pueda ser aplicable, a fin de tener en cuenta las exigencias que en la misma se contemplan. **Conocer con detalle la normativa aplicable a la actividad de la empresa**, antes de efectuar el diseño de la misma y tomar las primeras decisiones es indispensable, contribuyendo a evitar posibles problemas posteriores y retrasos del proyecto.

b) Presentación de los promotores

Por otro lado, se deberá presentar a las personas que se encuentren detrás del proyecto, indicando sus conocimientos en el campo empresarial, formación, experiencia y cuantos datos sirvan para demostrar su competencia.

En muchos casos, las cualidades de los promotores pueden ser un atractivo suficiente como para que terceras personas se sumen a la idea.

4.3.2. Estudio de mercado

a) Cliente

Llegado este punto lo que habría que hacer es delimitar el mercado al que van a dirigirse y hacia el que la empresa orientará su actividad. Conocer con detalle quiénes van a ser los clientes de la empresa, sus motivaciones y hábitos de compras, su localización geográfica, su capacidad adquisitiva, etc., deben ser objetivos prioritarios de los promotores de todo proyecto empresarial.

El mercado de un producto o servicio puede considerarse formado por el conjunto de personas, físicas o jurídicas, que pueden intervenir en su consumo, ya sea haciéndolo directamente u orientando al consumidor. Algunas de estas figuras serían: consumidor final del producto, comprador, prescriptor e intermediarios (mayoristas o minoristas). No todas las figuras señaladas existen en todos los mercados.

Conviene así mismo definir el volumen total del mercado, su distribución geográfica y sus posibilidades de crecimiento. El mercado no deberá considerarse solamente en su situación actual, sino que habrá que tener en cuenta sus posibilidades de evolución.

b) Competencia

Se deberá estudiar con detalle cuáles son las empresas que operan en el mismo mercado y ofertan productos o servicios similares. Cuanta mejor sea la información que se posea sobre las empresas de la competencia mayores serán las posibilidades de superarlas en la carrera comercial. Hay que prestar especial atención a las diferencias existentes entre el producto o servicio que se pretenda lanzar por la empresa y los de la competencia, estableciendo sus puntos fuertes y sus puntos débiles. Esto va a contribuir a mejorar las características del producto, para hacerlo más competitivo, y a establecer las actuaciones de promoción basándose en sus ventajas sobre los competidores.



4.3.3. Plan operativo

a) Política comercial

Es preciso establecer las estrategias a desarrollar para introducir los productos o el servicio objeto de la actividad, y alcanzar los objetivos de venta previstos. Se trata de establecer la política comercial a desarrollar y sus elementos integrantes.

La política comercial de la empresa deberá articularse en torno a cuatro factores fundamentales (Marketing Mix):

1. **Producto**
2. **Precio**
3. **Distribución**
4. **Promoción**

1. **Producto:**

Conviene definir con detalle las características concretas del producto o servicio (o la gama de productos o servicios) que la empresa va a ofertar, procurando resaltar aquellos atributos que puedan tener una mayor incidencia en el mercado. **Vencer a la competencia por medio de la diferenciación** debe ser una meta a alcanzar; diferenciación que podrá conseguirse a través del precio, diseño, calidad, presentación o servicio ofrecido etc., factores que pueden incidir positivamente en la imagen del producto y en su consumo.

2. **Precio:**

La fijación del precio también ocupa un papel importante dentro de la política comercial de la empresa. En algunos casos, ofrecer mejores precios que la competencia puede ser un factor fundamental para vender. En otros en cambio, unos precios demasiado bajos pueden dar una imagen de falta de calidad en el producto, con los perjuicios que eso conlleva.

A la hora de establecer los precios de venta habrá que tener en cuenta, por una parte los costes empresariales del producto o servicio y por otra el precio de venta de productos o servicios similares, sin olvidar, por supuesto, el factor sociológico que el precio puede tener en el consumo.

3. Distribución:

Una vez definido el producto y fijado el precio de venta, tenemos que ver si se comercializa directamente o si se tiene que utilizar los servicios de otras empresas. Analizar el costo y el rendimiento de cada uno de ellos y elegir el que mejor se adapte a los objetivos comerciales planteados. A la hora de efectuar el análisis de los diferentes canales hay que tener en cuenta distintos aspectos: coste, seguridad, cobertura de mercado, atención que puede prestar al producto etc.

4. Promoción:

A la hora de establecer la política comercial de la empresa habrá que tener presente la necesidad de **dar a conocer nuestro producto en el mercado**. El posicionamiento digital (a través de la web, las redes sociales, etc.); el material de merchandising (catálogos, folletos, etc.); la publicidad; las acciones de marketing (descuentos, obsequios, etc.) son algunos de los mecanismos que se utilizan y que deberán ser objeto del correspondiente estudio a fin de valorar su coste y su eficacia. Además, interesa definir la imagen de la empresa, resaltando aquellos aspectos que puedan ser más atrayentes.

b) La producción

En este apartado del Plan de Empresa se determinarán los medios técnicos con los que la empresa deberá contar para ejercer su actividad, que tendrá especial importancia en las empresas industriales. Las empresas comerciales y de servicios deberán analizar sus necesidades en lo que a locales, mobiliario e instalaciones se refiere:



- Selección de instalaciones y equipos necesarios
- Determinación, en su caso, del proceso de fabricación
- Posibles empresas subcontratistas
- Aprovisionamiento y gestión de stocks: materias primas, proveedores, suministros básicos, etc.
- Control de calidad, prevención de riesgos laborales etc.

c) La localización

La empresa va a necesitar unos terrenos, locales o instalaciones para ejercer su actividad, por lo que los promotores deberán proceder a la elección del lugar de ubicación de la misma. Esta elección variará dependiendo del tipo de negocio.

Algunos criterios a tener en cuenta a la hora de seleccionar el lugar de emplazamiento serían: proximidad del mercado (centros comerciales, zonas peatonales, afluencia, ubicación de competencia etc.), facilidad para disponer de materias primas (nos evitará tener que disponer de grandes stocks), infraestructura y comunicaciones (fácil acceso, buenas conexiones, parking, alumbrado etc.), existencia de mano de obra cualificada, legislación urbanística (calificación de usos y suelos), ayudas a determinadas zonas (casco antiguo, zona Leader...), precio (coste alquiler, acondicionamiento etc.)

4.3.4. Recursos Humanos

El **equipo humano** con que cuenta la empresa constituye **uno de sus principales activos**. Disponer de personal capacitado y adaptado a los diferentes puestos de la empresa va a ser fundamental para la marcha de la misma. Por ello, la elección de las personas necesarias debe ser objeto de una especial atención. Nos deberemos plantear cuántas personas vamos a necesitar, con qué cualificación, qué responsabilidad tendrán, cómo será el organigrama de la empresa etc.

Será preciso analizar la oferta de mano de obra y establecer los **mecanismos de selección adecuados**, que podrán realizarse por la propia empresa o recurriendo a empresas especializadas. En este terreno, las oficinas de empleo y las empresas de búsqueda y selección de personal pueden ser de gran utilidad.

Otro aspecto que se deberá contemplar las **necesidades formativas** de los puestos de trabajo a ocupar y, en su caso, si los impartirá la propia empresa o se recurrirá a empresas colaboradoras.

Finalmente, se deberá definir el **tipo de contrato** a establecer en cada caso (con las posibles bonificaciones por contratación indefinida) y el cumplimiento de las obligaciones laborales que ello conlleva.

4.3.5. Estudio económico financiero

a) Plan de inversión

En este apartado se determinará el volumen de recursos económicos necesarios para que el proyecto pueda ponerse en marcha y para que la empresa pueda desarrollar su actividad, teniendo en cuenta las instalaciones y equipos que necesite, los consumos de materias primas y suministros básicos necesarios para alcanzar las ventas previstas, los costes de personal, los impuestos, etc.

Parte de las inversiones necesarias irán destinadas a financiar la adquisición de los **activos permanentes** de la empresa, considerando como tales aquellos que van a participar en más de un ejercicio económico y el resto corresponderán a activos que serán consumidos en el ejercicio y están directamente relacionados con el funcionamiento corriente de la empresa, constituyendo el llamado **activo circulante**.



Para financiar las inversiones necesarias, los promotores contarán, en primer lugar, con su **propio capital** que, por lo general, se invertirá en la adquisición de los activos permanentes, y dado que los recursos propios sólo suelen cubrir una parte de las necesidades, será preciso recurrir a la **financiación ajena**, con la que se completarán las inversiones en activos fijos y se financiarán las correspondientes al activo circulante.

Los recursos ajenos que la empresa va a necesitar pueden clasificarse en función del plazo en el que hay que efectuar su devolución, pudiendo hablarse en líneas generales de **recursos a corto plazo**, cuyo periodo de reembolso no es superior a un año; a **medio plazo**, cuando oscila entre uno y tres años; y a **largo plazo** cuando el periodo de devolución es superior a los tres años.

Hay que distinguir dos tipos de recursos ajenos:

- Los que van a surgir como consecuencia de las operaciones corrientes de la empresa: son recursos **a corto plazo** que surgen de manera espontánea a través de la actividad de la empresa, no dando lugar, en muchos casos, a una entrada de fondos sino a un aplazamiento de los pagos. Así el crédito que conceden los proveedores constituye una fuente de financiación que en determinados negocios juega un papel importante.
- Los que van a proceder de operaciones concretas de crédito: conocidos como créditos de financiamiento, son recursos **a medio y largo plazo** que se obtienen a través de operaciones de crédito que deben documentarse convenientemente y que, en ocasiones, exigen complejas negociaciones.

A la hora de valorar las diferentes fuentes de financiación y efectuar la elección, conviene tener en cuenta los principales factores que van a influir en la operación de crédito: cantidad máxima a financiar, plazo de amortización, existencia de periodo de carencia, tipos de interés, garantías exigidas y el periodo de tramitación.

Y entre las fuentes de financiación a las que la empresa puede recurrir se encuentran: la Banca privada y Cajas de Ahorro, la Banca Oficial, las Cooperativas de Crédito, las Sociedades de Leasing y las Sociedades de Factoring. Así mismo, habrá que tener en cuenta los servicios de las Sociedades de Garantía Recíproca, que si bien no son una fuente de financiación, sí intervienen a la hora de facilitar las operaciones de riesgo.

PLAN DE INVERSIONES	
CONCEPTO	IMPORTE
INMOVILIZADO MATERIAL	
Terrenos	
Construcciones	
Reforma	
Instalaciones	
Maquinaria	
Menaje/ material	
Mobiliario	
Rótulo	
Equipos informáticos	
Elementos de transporte	
Otro inmovilizado material	
TOTAL INMOV. MATERIAL	
INMOVILIZADO INMATERIAL	
Concesiones administrativas	
Propiedad Industrial	
Derechos de traspaso	
Aplicaciones informáticas	
Leasing	
TOTAL INMOV. INMATERIAL	

CONCEPTO	IMPORTE
INMOVILIZADO FINANCIERO	
Fianza	
TOTAL INMOV. FINANCIERO	
Gastos de constitución	
Otros gastos	
Existencias iniciales	
Caja inicial	
TOTAL INVERSIÓN	
FINANCIACIÓN:	
Recursos propios	
Otros recursos	
Recursos ajenos*	
TOTAL FINANCIACIÓN	



b) Plan financiero

Además de conocer las necesidades financieras y la forma de hacerles frente, se deberá analizar cuál es el resultado económico que se va a obtener, la estructura económica que va a tener la empresa y, en definitiva, la rentabilidad prevista del proyecto. Para ello el estudio contiene los tres estados financieros siguientes:

b1. Cuenta de previsión de tesorería

b2. Cuenta de resultados previsional

b3. Balance previsional

b1. Cuenta de previsión de tesorería

La cuenta de previsión de tesorería, o presupuesto de tesorería, es un estado financiero en el que se van a recoger, de forma detallada, las entradas y salidas de fondos líquidos de la empresa durante un determinado período de tiempo.

La cuenta de previsión de tesorería suele realizarse para el período que abarca el ejercicio económico de la empresa (un año generalmente) y se descompone en meses, quincenas o semanas, según la frecuencia de los cobros y pagos a realizar.

PREVISION DE TESORERIA					
	Enero	Febrero	...	Diciembre	Total
A. SALDO INICIAL					
COBROS					
- Ingresos por ventas					
- Capital (intereses y dividendos)					
- Subvenciones					
- Préstamos					
- Otros					
B. Total Cobros					
PAGOS:					
- Proveedores					
- Arrendamientos					
- Reparaciones y conservación					
- Servicios profesionales					
- Transportes					
- Servicios bancarios					
- Publicidad y promoción					
- Suministros (luz, agua, teléfono...)					
- Tributos e impuestos					
- Salarios					
- Seguridad Social					
- Gastos financieros					
- Inversiones					
- Amortización de deudas					
- Otros					
C. Total Pagos					
D. Saldo neto (B-C)					
E. Saldo final (A+D)					



b2. Cuenta de resultados previsional

Refleja una hipotética situación contable al final de un período determinado (por regla general, un año). Cabe destacar que en ella **no figuran las inversiones** y sí los gastos. (pérdidas y ganancias) Esto es así porque la inversión es lo que se precisa para poner en marcha la empresa, mientras que una vez ésta se encuentra en funcionamiento, los gastos y los ingresos se encuentran directamente relacionados con su actividad.

PREVISION DE CUENTA DE RESULTADOS					
	año 1º	año 2º	año 3º	año 4º	año 5º
INGRESOS					
Ventas (1)					
Rappel sobre ventas (2)					
- Subvenciones					
- Ingresos financieros					
- Otros ingresos de explotación					
A. Total ingresos					
GASTOS (3):					
Compras					
- Mercaderías / Materias primas					
Servicios					
- Arrendamientos					
- Reparaciones y conservación					
- Servicios profesionales.					
- Transportes					
- Primas de seguros					
- Servicios bancarios					
- Publicidad, promoción y RR.PP.					
- Suministros (luz, agua, teléfono, gas)					
- Otros servicios					

PREVISION DE CUENTA DE RESULTADOS (continuación)					
	año 1º	año 2º	año 3º	año 4º	año 5º
Tributos					
- Impuestos, contribuciones y tasas (excepto impuesto de sociedades)					
- Ajustes IVA					
Gastos de personal					
- Sueldos					
- Seguridad Social cargo de empresa					
Gastos financieros					
- Intereses					
- Descuentos sobre ventas					
Dotación para amortización					
- De gasto de establecimiento					
- Del inmovilizado					
B. Total gastos					
C. Margen bruto (1-2) – (3)					
D. Resultado antes impuestos (A-B)					
E. Impuesto de sociedades					
F. Resultado (D-E)					



b3. Balance previsional

Es el documento contable mediante el cual el empresario puede obtener información de tipo económico sobre su propia empresa (foto fija): qué posee, qué debe, qué le deben, quién financia a la empresa, etc. en un momento determinado.

Consta de dos partes: el activo y el pasivo (cuyo resultado total debe coincidir)

- **El Activo** refleja lo que está *a favor* de la empresa, bienes e inversiones de la empresa clasificados por su grado de liquidez o facilidad de convertirse en dinero. De acuerdo con esta facilidad de conversión, el activo puede clasificarse en activo fijo y en activo circulante.

- **El Pasivo** refleja lo que está *en contra* de la empresa, o sea, lo que debe, y al mismo tiempo nos dice de dónde obtiene la empresa su financiación. Presenta dos grandes bloques, los fondos propios y los fondos ajenos que se colocan en el pasivo en función de su exigibilidad, es decir, del plazo en que deba efectuarse su devolución.

BALANCE DE SITUACION	BALANCE DE SITUACION
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO FIJO	PASIVO FIJO
Inmovilizado material	No exigible (recursos propios)
- Terrenos, inmuebles	- Capital social
- Instalaciones, equipos	- Reservas
- Elementos de transporte	Resultados pdtes. de aplicación
- Mobiliario y enseres	- Pérdidas o Beneficios de ejercicios anteriores
Inmovilizado inmaterial	
- Patentes y marcas	PASIVO CIRCULANTE
- Derechos de traspaso	Exigible a medio y largo plazo
- Programas informáticos	- Créditos bancarios
Inmovilizado financiero	Exigible a corto plazo
- Participaciones en empresas	- Proveedores
Gastos amortizables	- Efectos a pagar
- Gastos primer establecimiento	- Créditos a corto
	- Acreedores
ACTIVO CIRCULANTE	
Existencias	
- Materias primas	
- Productos elaborados	
- Envases y embalajes	
Realizable a corto	
- Clientes	
- Deudores	
Disponible	
- Caja	
- Bancos	
TOTAL ACTIVO xxxxxx €	TOTAL ACTIVO xxxxxx €
TOTAL PASIVO xxxxxx €	TOTAL PASIVO xxxxxx €



4.3.6. Aspectos formales del proyecto

La puesta en marcha del proyecto conlleva cuestiones como la **elección de la forma jurídica**, los trámites administrativos que van a condicionar la puesta en marcha de la empresa, las primeras obligaciones de ésta etc. Temas que tendrán que ser objeto del correspondiente estudio antes de iniciar el proceso de creación. ¿Empresario individual o comunidad de bienes?, ¿sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada?, ¿sociedad laboral o cooperativa? son preguntas que pueden presentarse y que conviene analizar con detalle, a fin de elegir la forma que mejor se adapte al proyecto a desarrollar, teniendo en cuenta el número de socios, el capital inicial exigible, la responsabilidad, la fiscalidad etc.

En determinados casos, a la hora de efectuar la elección de la forma jurídica habrá que tener presente la legislación aplicable a la actividad a desarrollar, ya que para el ejercicio de determinadas actividades es preciso adoptar una forma correcta (ej. agencias de viajes, guarderías, hotel rural, restaurantes etc.).

Además de los **trámites de constitución**, la puesta en marcha de la empresa está condicionada al cumplimiento de una serie de **trámites administrativos** que conviene conocer y que por lo general, suelen dificultar el inicio de la actividad (licencias, autorizaciones, registros...). El conocimiento y planificación de estos trámites, tanto los de carácter general como los específicos de la actividad, puede evitar demoras y problemas a la hora de crear la empresa.

Del mismo modo, también es importante conocer cuáles son las obligaciones a las que la empresa deberá hacer frente al inicio de su actividad (fiscalidad, contabilidad, laboral...)

Para más información: Ventanilla Única Empresarial 971 72 1.2.3.4.

4.4. TIPOS DE FORMAS JURÍDICAS

	Nº DE SOCIOS	CAPITAL MÍNIMO	RESPONSA-BILIDAD	OBLIG. FISCALES	SEGUR. SOCIAL	VENTAJAS	INCONVENIEN- TES	COSTE		
EMPRESARIO INDIVIDUAL	1	NO	LIMITADA (con el patrimonio personal)	IRPF : (24-43%) - Módulos - Est. Directa IVA : - Recargo de equivalencia - Módulos - R. General	Autónomos	Pocos trámites Sin capital inicial Gestión personal de la empresa	Responder a las deudas con todo el patrimonio	----- ---		
SOCIEDAD CIVIL / COMUNIDAD DE BIENES	2 ó más					Pocos trámites Sin capital inicial Se reparte el riesgo	Responder a las deudas con todo el patrimonio Pago del ITP (1% C.S)	S.C.: 193 € C.B.: 31 €		
SOCIEDAD LIMITADA (S.L.) S.L. UNIPERSONAL	2 ó más 1	3.005,06 € (3.006 € por divisibilidad)	LIMITADA (al capital aportado)	Imp. Sociedades: - General: 30% - Reducido: 25% (hasta 120.000 € de base imponible) IVA: - R. General	Autónomos Gral. y/o Gral. Asimilado	Se responde de las deudas con C.S. Menor rigor formal y + barato que S.A.	(3.006 € por divisibilidad) Transmisión de participaciones (consentimiento de los socios). Llevanza de libros. Rigor formal	Aprox 480 €		
S.L.N.E.	Min 1-máx 5 (el administrador debe ser socio)	3.012 € 120.202 €				Imp. Sociedades: - General: 30% - Reducido: 25% (hasta 120.000 € de base imponible) IVA: - R. General	Tramit. telemática 48 horas opcional. Aplazamiento de pagos	Aprox. 480 €		
SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.) S.A. UNIPERSONAL	2 ó más 1	60.101,21 €				Se responde de las deudas con C.S. Libre transmisión de la condición de socio	Capital inicial elevado Rigor formal y compleja organización	Aprox. 700 €		
SOCIEDAD LABORAL	Mínimo 3: > 50% participaciones laborales Ningún socio > 1/3 parte C.S.	3.005,06 € (SL) 60.101,21€ (SA)				Los socios laborales poseen el control. Exenciones del ITP. Ayudas por la contratación Posibilidad pago único. AELIB: (Tel.: 971 21 46 49)	Cumplimiento de requisitos legales Limitado número de asalariados fijos	Aprox. 500 €		
COOPERATIVA	Mínimo 3	1.803 €				Imp. Sociedades con bonificación (20%)	Opcional, pero todos el mismo	Bonificaciones fiscales. Todos mismos derechos. UCTAIB (Tel.: 971 20 50 28)	Peculiar organización	Entre 360 € y 480 €



4.5. TRÁMITES EMPRESARIO INDIVIDUAL (EI)

Trámites previos a la puesta en marcha (EI)

Licencia de Actividad	Permiso del Ayuntamiento para abrir un local y ejercer la actividad (En caso de que el local ya la tuviera: cambio de titularidad)	- Proyecto sellado por el técnico colegiado - Doc. Ayuntamiento	VUE (si el local está en Palma)	Depende local (Tasas min. 200€ + proyecto)
Autorizaciones y Registros específicos	Autorizaciones que licitan el inicio de determinadas actividades (restaurante, hotel, resid. 3ª edad etc.). www.caib.es	- Modelos oficiales - Proyecto de la actividad	CAIB	----- -----

Trámites de puesta en marcha Empresario Individual (EI)

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTOS	LUGAR	COSTE
Declaración censal	Informar de las características de la actividad, del local y de la modalidad tributaria escogida.	- DNI, NIE - Modelo oficial (037)	VUE	Gratuito
Alta IAE (*)	Tributo que grava el ejercicio de las actividades empresarial, profesional o artística			----- -----
Afiliación / Alta Autónomos	Obligación del empresario de cotizar a la Seguridad Social. Plazo: 30 días desde el alta IAE	- Modelo TA-521 - Alta IAE - Nº de cuenta, si quiere domiciliar el pago		Pago mensual: 243,52 € + % con AT mínimo

(*) El alta del IAE en la sección empresarial conlleva la obligatoriedad del pago de las cuotas del Recurso Cameral Permanente (0.15% sobre beneficios, al año siguiente de la declaración de IRPF)

Trámites posteriores a la puesta en marcha (EI)

Comunicación de Apertura de Centro de Trabajo		Declaración de la apertura de un nuevo centro de trabajo cualquiera que sea la actividad. Plazo: 30 días desde inicio	- Modelo en VUE	CONSELLERIA TRABAJO Pza Caudillo s/n Pol. Son Castelló	Gratuito
Notificación Prevención de Riesgos Laborales		Cuando la empresa < 6 trabajadores y no en Anexo II http://treballiformacio.caib.es/portal/m6index.ca.htm			
Libro de Visitas		Libros en el que se anotan las inspecciones de trabajo. Puede realizarse telemáticamente	- Rellenar los datos de la empresa en los libros	VUE www.mtin.es/itss	6 €
Contratación de trabajadores	Inscripción de la empresa en la SS	Obligatoria, como paso previo, para el empresario que vaya a contratar trabajadores.	- Modelo oficial (TA6) - NIF - Alta IAE	VUE (si en mto. de alta de la empresa)	Gratuito
	Afiliación / Alta Régimen General	Obligación del empresario de inscribir al trabajador en la Seguridad Social.	- Modelo TA-2 - Fotocopia de inscripción de la empresa		Mensual (32% del salario).
	Opción de baja de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales	Indicación de la entidad que vaya a asumir la cobertura de las prestaciones (A.T, E.P). Puede optarse por la Entidad Gestora de la SS o una Mutua Patronal.	- Mutua Patronal elegida	MUTUA	----
	Contratos Trabajo	Formalización y registro de los contratos celebrados por escrito en la oficina del INEM del domicilio de la empresa.	- Modelo oficial	SOIB/INEM	Gratuito
<p>Los trámites enmarcados de verde pueden realizarse en las dependencias de la Ventanilla Única Empresarial de Palma, solicitando cita previa, siempre que se gestione el expediente (alta en AEAT y TGSS) en nuestra sede.</p>					



4.6. TRÁMITES COMUNIDAD DE BIENES (CB)

Trámites de constitución (CB)

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTOS	LUGAR	COSTE
Redacción del contrato privado	Acto por el que los comuneros confeccionan y firman el contrato privado.	- VUE entrega un modelo de contrato		
Solicitud CIF	Solicitud del número que identifica a la comunidad a efectos fiscales.	- DNI, NIE - Modelo oficial (036) firmado por un comunero - Contrato de CB firmado por todos los comuneros	VUE	Gratuito
Liquidación del ITP y AJD	Impuesto que grava la constitución de una sociedad. Plazo: 30 días desde la firma del contrato.	- CIF - Contrato de CB - Modelo oficial (600)		1% C.S.

Los trámites enmarcados de gris pueden realizarse en las dependencias de la Ventanilla Única Empresarial de Palma, solicitando cita previa, siempre que se gestione el expediente (alta en AEAT y TGSS) en nuestra sede.

Trámites de puesta en marcha (CB)

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTOS	LUGAR	COSTE
Declaración censal	Informar de las características de la actividad, del local y de la modalidad tributaria escogida.	- DNI, NIE - Modelo oficial (037) firmado por todos los comuneros	VUE	Gratuito
Alta IAE (*)	Tributo que grava el ejercicio de la actividad empresarial, profesional o artística.			-----
Afiliación / Alta Autónomos	Obligación del empresario de cotizar a la Seguridad Social. Plazo: 30 días desde alta IAE	- Modelo TA-521 - Alta IAE - N° cuenta, si quiere domiciliar el pago		Pago mensual: 243,52 € + % con AT mínimo

(*) El alta del IAE conlleva la obligatoriedad del pago del Recurso Cameral Permanente a partir del ejercicio siguiente al año del alta.

Los trámites enmarcados de gris pueden realizarse en las dependencias de la Ventanilla Única Empresarial de Palma, solicitando cita previa, siempre que se gestione el expediente (alta en AEAT y TGSS) en nuestra sede.

4.7. TRÁMITES SOCIEDAD LIMITADA (SL)

Trámites de constitución (SL)

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTOS	LUGAR	COSTE
Certificación Negativa de Denominación	Certificación de que el nombre no coincide con el de otra empresa en el Registro Mercantil Central. Plazo. 7 días concesión, 3 meses para escritura	- Nombre de un socio fundador - Elegir tres denominaciones	VUE	40 €
Certificado de depósito de capital	Resguardo que confirma el ingreso del capital social	- Depositar el dinero en el banco.	BANCO	3005,06 € mínimo (3.006 € por divisibilidad)
Escritura pública	Acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución y aprobación de los estatutos.	- Certificación Negativa de Nombre - Certificado de depósito bancario - Estatutos sociales	NOTARIO	Aprox. 240,40 €
CIF provisional	Solicitud del número que identifica a la sociedad a efectos fiscales	- NIF del solicitante - Modelo oficial (036) firmado x addor. - Escritura de constitución	VUE	Gratuito
Liquidación del ITP y AJD	Impuesto que grava la constitución de una sociedad. Tipo aplicable: 1% del C.S. Plazo: 30 días desde otorgamiento de la escritura	- CIF - Primera copia y copia de escritura. - Modelo oficial (600)		30,05 € 30,06 € (mín.)
Inscripción en el Registro Mercantil Provincial	Determina la adquisición de la forma jurídica. Sellado de los libros de contabilidad, actas, socios... Plazo: mes siguiente al otorgamiento escritura	- Primera copia de la escritura + CIF - Justificante de haber pagado el modelo 600 - Certificación Negativa de Nombre	REGISTRO MERCANTIL C/ Capitán salom, nº 2, 4º y 5º planta)	Depósito 180€
Los trámites enmarcados de gris pueden realizarse en las dependencias de la Ventanilla Única Empresarial de Palma, solicitando cita previa, siempre que se gestione el expediente (alta en AEAT y TGSS) en nuestra sede.				



Trámites de puesta en marcha (SL)

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTOS	LUGAR	COSTE
Declaración censal	Informar del inicio y las características de la actividad, del local etc.	- DNI, NIE - Modelo oficial (036) firmado por el administrador	VUE	Gratuito
Alta IAE (*)	Tributo que grava el ejercicio de la actividad empresarial, profesional o artística.			Sólo empresas facturación > 1 Millón €
Afiliación / Alta Autónomos / General asimilado	Obligación del empresario de cotizar a la Seguridad Social. Plazo: 30 días desde alta IAE			- Modelo TA-521 firmado por el administrador - Alta IAE - Escritura pública - Nº cuenta, si quiere domiciliar pago
(*) El alta del IAE conlleva la obligatoriedad del pago del Recurso Cameral Permanente a partir del ejercicio siguiente al año del alta.				
Los trámites enmarcados de gris pueden realizarse en las dependencias de la Ventanilla Única Empresarial de Palma, solicitando cita previa, siempre que se gestione el expediente (alta en AEAT y TGSS) en nuestra sede.				

4.8. TRÁMITES PREVIOS Y POSTERIORES A LA PUESTA EN MARCHA

Trámites previos a la puesta en marcha

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTOS	LUGAR	COSTE
Licencia de Actividad	Permiso del Ayuntamiento para abrir un local y ejercer la actividad en el municipio. (En caso de que el local ya la tuviera: cambio de titularidad)	- Proyecto sellado por el técnico colegiado - Doc. del Ayuntamiento	VUE	Depende local (Tasas mín. 200€ + proyecto)
Autorizaciones y Registros específicos	Autorizaciones que licitan el inicio de ciertas actividades (restaurante, hotel, residencia 3ª edad etc.). www.caib.es	- Modelos oficiales - Proyecto de la actividad	CAIB	-----
Declaración previa de inicio de actividad	Para poder deducir el IVA sobre gastos previos al inicio de la Actividad. Max. 1 año	- Modelo oficial (036) firmado por el administrador.	VUE (Si local en Palma)	Gratuito
Los trámites con la indicación de VUE pueden realizarse en las dependencias de la Ventanilla Única Empresarial de Palma (SOLICITANDO CITA PREVIA).				

Trámites posteriores a la puesta en marcha

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTOS	LUGAR	COSTE	
CIF definitivo	Tarjeta con número que identifica a la sociedad a efectos fiscales Plazo: 6 meses desde obtención del CIF provisional.	- Modelo oficial (036) - Original y primera copia de escritura inscrita en el Registro Mercantil y fotocopia de la hoja de inscripción.	AGENCIA TRIBUTARIA (C/ Cecilio Metelo, 9)	Gratuito	
Comunicación de Apertura de Centro de Trabajo	Declaración de la apertura de un nuevo centro de trabajo cualquiera que sea la actividad. Plazo: 30 días desde inicio	- Modelo oficial (VUE)	CONSELLERIA TRABAJO Pza Caudillo s/n Pol. Son Castelló		
Notificación Prevención de Riesgos Laborales	Cuando la empresa < 6 trabajadores y no en Anexo II http://treballiformacio.caib.es/portal/m6index.ca.htm				
Libro de Visitas	Libros en el que se anotan las inspecciones de trabajo. Puede realizarse telemáticamente	- Rellenar los datos de la empresa en los libros	VUE www.mtin.es/its	6 €	
Contratación de trabajadores	Inscripción de la empresa en la SS	Obligatoria, como paso previo, para el empresario que vaya a tener socios en Reg. General o contratar trabajadores.	- Modelo oficial (TA6) - NIF - Alta IAE - Alta de, mínimo, un trabajador	VUE (si en mto. de alta de la empresa)	Gratuito
	Afiliación / Alta Régimen General	Obligación del empresario de inscribir al trabajador en la Seguridad Social.	- Modelo TA-2 - Fotocopia de inscripción de la empresa		Mensual (32% del salario).
	Opción de baja de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales	Indicación de la entidad que vaya a asumir la cobertura de las prestaciones (A.T, E.P). Puede optarse por la Entidad Gestora de la SS o una Mutua Patronal.	- Mutua Patronal elegida	MUTUA	----
	Contratos Trabajo	Formalización y registro de los contratos celebrados por escrito en la oficina del INEM del domicilio de la empresa.	- Modelo oficial	SOIB/INEM	

Los trámites enmarcados de verde pueden realizarse en las dependencias de la Ventanilla Única Empresarial de Palma (**SOLICITANDO CITA PREVIA**).



4.9. AYUDAS Y SUBVENCIONES PARA LAS EMPRESAS

Bonificaciones cuota Seguridad Social

- Bonificaciones en la cuota empresarial de la Seguridad Social por contingencias comunes, por la contratación indefinida de trabajadores según el perfil del empleado (> 45 años, mujeres, desempleados > 6 meses, minusválidos etc.)
- Bonificación de la cuota de autónomo para menores de 30 años (incluidos) y mujeres menores de 35 años (incluidos) del 30 % durante los 30 meses siguientes y del 50 % para minusválidos durante los 5 primeros años.

Consultar otras medidas de fomento de empleo de bonificación de la contratación indefinida

Pago de la prestación por desempleo

- Sociedades Laborales, Cooperativas y autónomos minusválidos:
 - Percepción única de la capitalización por desempleo para inversión como Capital Social
 - Percepción del paro pendiente para pago en cuotas S.S.
- C.B. Empresario individual:
 - Percepción del paro pendiente para pago en cuotas S.S. (60% para inversión inicial)
- Sociedad Limitada :
 - Percepción del paro pendiente para pago en cuotas S.S.

Contacto: 971 17 07 07 - Pago Único: 901 119 999

Normalización lingüística

- Financiación del Consell de Mallorca para revistas, etiquetado, material impreso, cartas de restaurante, páginas web y portales de Internet en lengua catalana

Contacto: 971 21 95 81

- Conselleria de Educación y Cultura para fomento de la lengua catalana en letreros, símbolos y distintivos de carácter fijo

Contacto: 971 78 46 14

Nuevas tecnologías: páginas web y servicios en Internet

- Ministerio de Industria a través de COELCO
- Programa NEW (Ninguna Empresa sin Web) iniciativa del Plan Avanza

“Emprender en femenino”

Orden del Instituto de la Mujer por la que se convocan ayudas para fomentar la inserción laboral por cuenta propia de las mujeres

Contacto: Programa Apoyo Mujeres Empresarias 971 71 01 88

Programa Leader +

Fomento de la actividad en el mundo rural mediante la revalorización de productos locales y del patrimonio natural y cultural a fin de contribuir a la creación de empleo

Contacto: 971 66 54 04 - www.leadermallorca.org

Conselleria de Comercio, Industria y Energía

Subvención para la modernización del comercio, la industria y los servicios y su adaptación a criterios de competitividad y calidad y para el fomento del comercio de productos autóctonos y artesanales de las Islas

(epígrafes determinados del Impuesto de Actividades Económicas)

Contacto: 971 78 42 68

Consellería de Trabajo y Formación

- Empresarios individuales, autónomos minusválidos, S.L. y comunidad de bienes
- Cooperativas y sociedades laborales
- Nuevos yacimientos de empleo
- Proyectos locales calificados i+e

Contacto: 971 78 49 91



Financiación preferencial

- Línea de aval a EMPRENDEDORES (Cámara de Comercio e ISBA)
- Líneas financiación del ICO EMPRENDEDORES, PYMES, LIQUIDEZ
Contacto: Instituto de Crédito Oficial 900 121 121 - www.ico.es
- Microcréditos empresarias
- La Obra Social Fundación Caixa (max. 15.000€ interés 5%)
Contacto: 900 19 10 10
- Microcréditos negocios en Palma:
Área de creación de empresas del IMFOF
Contacto: 900 139 138
- Microcréditos emigrantes (nuevos ciudadanos):
Servicio de Asesoramiento Obra Social Bancaja
Contacto: 901 11 66 61

- Otras opciones de financiación para emprendedores:
Sa Nostra, la CAM, Caixa Rural, La Caixa, etc.

Nota. Podrán encontrar toda la información sobre ayudas y financiación preferencial en la página web de la Cámara: www.cambramallorca.com

4.10. DIRECCIONES DE INTERÉS

AGENCIA TRIBUTARIA - Tel.: 901 33 55 33 - www.aeat.es

- **ADMINISTRACIÓN**
C/ Ciudad de Queretaro, 17. Palma. Tel.: 971 42 16 11
- **DELEGACIÓN PROVINCIAL**
C/ Cecilio Metelo, 9. Palma. Tel.: 971 44 88 00
- **INSPECCIÓN DE MÓDULOS**
C/ Joaquín Botia, 7. Palma.

AJUNTAMENT DE PALMA - www.palmademallorca.es

- **AJUNTAMENT DE PALMA**
Plaza de Cort, 1. Palma. Tel.: 971 72 77 44 - Licencias: 900 150 708
- **CENTRE DE INFORMACIÓ JOVE (CIJ)**
C/ Ferreria, 11-13. Palma. Tel.: 971 72 55 01 - 971 77 50 68 - 971 77 51 07 - www.a-palma.es/cij
- **INFORMACIÓ URBANÍSTICA AJUNTAMENT DE PALMA**
Avda. Gabriel Alomar y Villalonga, 18. Palma. Tel.: 971 22 59 00 - 971 72 77 44
- **INSTITUT MUNICIPAL DE FORMACIÓ I OCUPACIÓ (IMFOF)**
PROMOCIÓ ECONÓMICA / CREACIÓ EMPRESAS
C/ Manuel Azaña, 48. Pol. Levante. Palma. Tel.: 971 22 59 00 - 900 139 138
ORIENTACIÓ LABORAL / BOLSA DE TRABAJO
C/ Corralasses, 9. Palma. Tel.: 971 21 46 81 - 971 72 67 66 - www.imfof.es

ASOCIACIONES EMPRESARIALES

- **ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE MUJERES EMPRESARIAS DE BALEARES (ASEME)**
C/Joan Maragall, 38, L-8. Palma. Tel.: 971 27 52 16
- **CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES DE BALEARES (CAEB)**
C/Aragón, 215, 2º. Palma. Tel.: 971 70 60 14 - www.caeb.es
- **FEDERACIÓ DE LA PETITA I MITJANA EMPRESA DE MALLORCA (PIMEM)**
Via Alemania, 2º, 3ª. Palma. Tel.: 971 20 66 14 - www.pimem.es
- **JOVES EMPRESARIS**
C/ Joan Alcover, 32 B. Palma. Tel.: 971 77 73 16 - www.jovesempresaris.com



CONSELLERIAS - Tel.: 900 321 32 - www.caib.es

- **COMERÇ, INDUSTRIA I ENERGIA**
Camí de Son Rapinya, 12, 1º. Urb. Son Moix Blanc. Tel.: 971 78 42 68
- **CONSUM**
Passeig des Born, 17. Palma. Tel.: 971 17 62 62
- **EDUCACIÓ I CULTURA**
C/ d'Alfons el Magnànim, 29. Tel.: 971 17 65 00
- **HACIENDA**
C/ Troncoso, 1. Palma. Tel.: 971 17 67 00
- **JUVENTUT (Asociaciones/Fundaciones)**
INFOJOVE Avda. Alemania, 13 bajos. Palma. Tel.: 971 78 44 78
C/ de l'Uruguay, Edifici Palma Arena. Palma. Tel.: 971 78 44 78 - 971 17 89 48
- **PRESIDÈNCIA**
Passeig de Sagrera, 2. Tel.: 971 17 65 65
- **REGISTRO INDUSTRIA (UDIT)**
C/ Bastió de Sanoguera, 2. Tel.: 971 78 49 95 - 971 78 45 63 - 971 78 45 74
- **SANIDAD**
C/ Cecilio Metelo, 18. Palma. Tel.: 971 17 68 68
- **TREBALL I FORMACIÓ**
Plaça de Son Castelló, 1 (polígon de Son Castelló). Tel.: 971 17 72 16
- **TURISME**
C/ Montenegro, 5. Palma. Tel.: 971 17 61 91

CONSELL INSULAR - Tel.: 971 90 00 00 - www.conselldemallorca.net

- **AYUDAS**
Ed. La Misericordia. Via Roma, 1. Palma. Tel.: 971 22 91 48
- **PRESIDENCIA**
C/ Palau Reial, 1. Palma. Tel.: 971 17 35 00
- **VÍAS Y OBRAS**
C/ General Riera, 111. Palma. Tel.: 971 17 35 92

DELEGACIÓN DEL GOBIERNO

- **ADMÓN PERIFÉRICA**
C/ Ciudad de Queretaro (Polígono de Levante), Palma. Tel.: 971 77 16 10
- **INFORMACIÓN LABORAL**
C/ Ciudad de Queretaro (Polígono de Levante). Tel.: 971 98 92 22
- **OFICINA DE EXTRANJERÍA**
Edificio Administrativo de Servicio Múltiple (Admón Periférica). Tel.: 971 98 91 70 www.mir.es
- **OFIM**
C/ Cordelería, 7. Palma. Tel.: 971 71 02 12
- **REGISTRO**
C/ Miguel Capllonch, 12. Palma. Tel.: 971 98 90 00 (de 9h a 11h.), Fax: 971 98 91 61
- **SOAIL CGT**
C/ Angel Guimerá, 48 bajos. Palma. Tel.: 971 20 31 81

ECONOMÍA SOCIAL

- **ASSOCIACIÓ D'EMPRESSES LABORALS DE LES ILLES BALEARS (AELIB)**
C/ Forn del Racó, 1 - 2º. Palma. Tel.: 971 21 46 49
- **UNIÓ DE COOPERATIVES DE TREBALL ASSOCIAT DE LES ILLES BALEARS (UCTAIB)**
C/ Pare Bartolome Pou, 52, Pral. 2ª. Palma. Tel.: 971 20 50 28

ELABORACIÓN PLAN DE EMPRESA

- **CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES DE BALEARS (CAEB)**
C/ Aragón, 215. Palma. Tel: 971 70 60 14 Oficinas en Inca y Manacor.
- **FEDERACIÓN DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PIMEM)**
Vía Alemania, 2. Palma. "Feim Empresa". Tel: 971 20 66 14
Inca 971 50 27 91
Manacor 971 84 41 48
- **INSTITUT DE FORMACIÓ I OCUPACIÓ DE CALVIÀ (IFOC)**
Avda. S'Olivera, 35. Palmanova. Tel.: 971 13 46 13 - www.calvia.com
- **INSTITUT MUNICIPAL DE FORMACIÓ OCUPACIONAL I FEINA (IMFOF)**
C/ Manuel Azaña, 48. Pol. de Levante. Palma. Tel.: 900 139 138 - sae@imfoc.es
- **JOVES EMPRESARIS**
C/ Joan Alcover, 32-B. Palma. Tel: 971 77 73 16
- **PUNTO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL (PIE) – AYUNTAMIENTO DE MARRATXÍ**
C/ Licorers, 169. Marratxí. Tel.: 971 60 48 06



INEM / SOIB - Tel.: 901 11 99 99 - www.inem.es

- **DIRECCIÓN PROVINCIAL INEM**
C/ Gremio Zapateros, 39. Palma. Tel.: 971 17 07 67 - 971 17 07 07 - 971 17 07 81
- **INSPECCIÓN LABORAL**
C/ Miguel Capllonch, 12, Módulo C, 3ª Planta. Tel.: 971 77 16 10
- **OFICINAS**
C/ Miguel Marques, 13. Palma. Tel.: 971 77 09 75
C/ Mateo Enrique Lladó, 21. Palma. Tel.: 971 72 86 25 - 971 72 45 25
Otras oficinas en Felanitx, Inca y Manacor
- **SERVEI D'OCUPACIÓ DE LES ILLES BALEARS (SOIB)**
Modalidades de contratación. Tel.: 971 17 63 00 - Extensión 4535 (Sr. Landero)

ISBA - www.isbasgr.es

- **DELEGACIÓN INCA**
C/ Sant Bartomeu, 1. Inca. Tel.: 971 50 51 02
- **DELEGACIÓN MANACOR**
Pza. Rector Rubí, 11. Manacor. Tel.: 971 84 33 90
- **DELEGACIÓN PALMA**
C/ Genil, 30, bajos. Palma. Tel.: 971 46 12 50

ORGANISMOS GOVERN BALEAR - www.caib.es

- **CENTRE BALEARS EUROPA (CBE)**
C/ Palau Reial, 17, "Ed Conselleria". Palma. Tel.: 971 17 77 37 - www.cbe.es
- **INSTITUT BALEAR DE LA DONA (IBD)**
C/ Aragón, 26, 1º E. Palma. Tel.: 971 77 51 16 - 971 77 49 63 - www.ibdona.caib.es
- **INSTITUT D'INNOVACIÓ EMPRESARIAL (IDI)**
Camí de Son Rapinya, 12. Palma. Tel.: 971 77 40 38 - www.idi.es

REGISTRO MERCANTIL

- **R. MERCANTIL CENTRAL**
C/ Príncipe de Vergara, 94. Madrid. Tel.: 902 88 44 42
- **R. MERCANTIL PROVINCIAL**
C/ Capitán Salom, 2, 4ª y 5ª planta. Palma. Tel.: 971 75 50 00

SEGUIMIENTO DE LA EMPRESA

- **COLEGIO OFICIAL DE ECONOMISTAS DE BALEARES**
Avda. Juan March Ordinas, 9, 1ºB. Palma. Tel.: 971 71 04 77 - colegioillesbalears@economistas.org
- **COLEGIO OFICIAL DE GESTORES ADMINISTRATIVOS**
C/ Parelladas, 12-A , 1º Palma. Tel.: 971 71 06 76 - Fax: 971 71 42 16
- **COLEGIO OFICIAL DE GRADUADOS SOCIALES DE BALEARES**
C/ Parellades, 12-A, bajos. Palma. Tel.: 971 22 90 33 - www.cgsbalears.com
- **COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE BALEARES**
C/ Patronat Obrer, 22, bajos. Palma. Tel.: 971 46 87 12 - Fax: 971 46 83 50
- **ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE BALEARES**
Rambla dels Ducs de Palma, 10. Palma. Tel.: 971 71 42 25 - Fax: 971 71 92 06 - www.icaib.org
- **ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE BALEARES**
Vía Roma, 4. Palma. Tel.: 971 71 00 72 - 971 71 22 44 - colegio@cnotarial-baleares.com

SEGURIDAD SOCIAL - Tel.: 901 50 20 50 - www.seg-social.es

- **ADMÓN. TGSS**
C/ Rambla Duques de Palma, 18. Palma. Tel.: 971 21 83 00
C/ Viñaza, 12. Palma. Tel.: 971 77 17 67
C/ Pérez Galdos, 36. Palma. Tel.: 971 77 45 00
C/ Camino de Jesús, 12. Palma. Tel.: 971 49 86 43
- **I.N.S.S.**
C/ Pere Dezcallar i Net, 3. Palma. Tel.: 971 43 73 00 - 900 166 565

VIVEROS DE EMPRESAS

- **CAN DOMENGE**
C/ Soldat Arrom, 1. Palma. Tel.: 971 91 09 00 - www.candomenge.com
- **CENTRE BIT**
C/ Sellaleters, 25. Inca. Tel.: 971 88 70 00
- **PARCBIT**
Ctra. Valldemossa. Tel.: 971 43 50 06 - www.parcbit.es
- **SA GERRERIA**
C/ Sa Gerreria, 6. Palma. Tel.: 971 71 77 17 www.sa-gerreria.com



Ventanilla Única Empresarial Palma



5. DIEZ PERFILES DEL EQUIPO DE LA VUE

A todos los componentes del equipo de la VUE les gusta trabajar cara al público y compartir cada mañana sus conocimientos con emprendedores ilusionados. Cada uno de ellos ha vivido mil historias diferentes, pero todos coinciden en que su trabajo en la VUE les hace sentirse útiles y las continuas consultas que tienen que ir resolviendo cada mañana, les ayudan a especializarse cada día un poco más en el ámbito de la creación de empresas. Tienen claro que el objetivo de su trabajo es hacérselo un poco más fácil a los que empiezan e intentan abrirse camino en el mundo empresarial, resolviendo dudas, invitando a la reflexión, reorientando proyectos, dando consejos, aportando información y todo ello con un trato personalizado, porque cada idea y cada emprendedor es diferente.

Lucía Mora es la voz y cara de la VUE.

Cuando los nervios de un nuevo emprendedor están a flor de piel, la templanza de esta joven licenciada en Historia del Arte le tranquilizan. Su labor como administrativa resuelve el primer problema con el que se encuentran muchos emprendedores que deciden montar su empresa: conseguir una cita para que les asesoren. Gracias a ella, el primer contacto con la VUE deja buen sabor de boca.





Isabel Simarro es discreta y rigurosa. Lleva muchos años asesorando emprendedores en la VUE y, gracias a su experiencia y empeño, ha conseguido ser una gran orientadora. Para ella es muy gratificante lo agradecida que se queda la gente cuando se le plantean soluciones a sus problemas y sobretodo “ver convertidas en realidad aquellas empresas en las que has puesto tu granito de arena”.



Pedro Serrano, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, lleva tres años en la VUE, pero ya tenía experiencia previa en el ámbito de la orientación a emprendedores, tiempo suficiente como para que las personas asesoradas se tomen lo que les dice como un dogma de fe. Es una de aquellas personas que transmiten seguridad cuando hablan, con serenidad y seriedad, pero con firmeza y empatía.



Paz Llull es licenciada en Derecho. De ahí su rectitud a la hora de asesorar en un nuevo proyecto, con entusiasmo y con ganas. Su experiencia en el ámbito privado como en el público se traduce en seriedad y eficiencia. Es la responsable del Programa de Apoyo Empresarias de la Cámara y tiene una especial sensibilidad por las emprendedoras, a las que atiende con profesionalidad y trato personalizado.



Ana Martín es comedida y educada. Su voz, relaja. Cuando el nuevo emprendedor es atendido por Ana, agradece su servilidad. Su ecuanimidad hace ver un horizonte lleno de posibilidades. Poco a poco, Ana consigue que el nuevo emprendedor vea la luz al final del túnel. Ana es la encargada del Programa de Apoyo a la Creación de Empresas por Inmigrantes, a los que presta especial atención, sensible a sus requerimientos y necesidades.





Enrique Laliga es el veterano. Es la única persona que sigue y está en la VUE de Palma desde el nacimiento de la misma. Lleva 10 años como responsable de tramitación, en representación de la Administración. Él proporciona el último repaso y las aclaraciones necesarias antes del “sí quiero”, ayudando a los emprendedores a cumplimentar los formularios y formalizar el alta de la nueva empresa. Todas las altas de empresa que se han tramitado en la VUE han pasado por su mesa, así que culminar el proceso no sería posible sin su valiosa presencia.



Eva Peñafiel es la especialista en temas medioambientales y la que intenta concienciar a los emprendedores que pasan por la VUE para que desarrollen sus empresas de una forma sostenible. Es una joven comprometida con el entorno y la que más rienda suelta da a su imaginación, ya que se imagina la Ventanilla dentro de una década “como fragmentos de las grandes películas de ficción: orientadores con trajes tipo Star Trek, cascos y mesas voladoras”... pero eso sí, manteniendo el verde corporativo.



Juan Olabarria ya no trabaja en la VUE, pero de ella sólo guarda buenos recuerdos, al igual que de sus compañeros de los que reconoce haber aprendido mucho. Estuvo más de tres años en el servicio de orientación y comenta anécdotas como cuando en cierta ocasión unos emprendedores querían abrir una empresa dedicada al asesoramiento para la creación de empresas y suponiendo que conocían las diferentes opciones les ofreció pasar directamente a tramitar. Sin embargo manifestaron las mismas dudas que cualquiera de los emprendedores que han pasado por VUE.



Carlos Bibiloni estuvo una año y medio en el servicio de orientación de la VUE y vivió con ilusión el nacimiento del proyecto, los nervios de la inauguración, los primeros asesoramientos en nombre de la Ventanilla etc. Actualmente es el responsable del Dpto. de Administración de la Cámara, así que se sigue encargando del buen funcionamiento de la VUE, pero desde la vertiente económica financiera.





Susana Munar es el alma de la VUE. Estuvo 7 años asesorando emprendedores y se sigue acordando con cariño de muchas caras, nombres y proyectos de aquella época. Es una mujer decidida y eficiente, que ha hecho carrera en la Cámara y ahora, desde el back-office coordina al equipo de orientación de la Cámara y se encarga de las relaciones institucionales. Su visión, organización y empaque se han convertido en sus mejores aliadas para poder llevar cada día a buen puerto el buque de la VUE, que sigue siendo "su niña mimada".



Gratificante. Así describe el equipo de la Ventanilla Única Empresarial su labor en un proyecto que ha cumplido diez años. Cada uno de los miembros de este equipo humano ha vivido mil historias al asesorar a tantos jóvenes empresarios. Y todos coinciden en una cosa: muchos emprendedores han llegado a la Cámara de Comercio con la idea preconcebida de que crear su propia empresa era un sueño y se han ido con unos planes empresariales reales.

El asesoramiento de la VUE sirve, entre otras cosas, para orientar al empresario novel en cuestiones técnicas, ya sean jurídicas o económicas, unos conocimientos de los que muchos carecen.

Pedro, que lleva tres años, se ha encontrado con casos en los que, por falta de ayudas en un sector concreto, el emprendedor ha dado un giro y ha optado por abrir un nuevo negocio en algún sector en el que sí podía contar con ayudas.

Después de una década de existencia de la VUE, Pedro, Ana, Paz, Lucía, Carlos, Eva, Isabel, Juan, Enrique y Susana no pueden evitar una carcajada cuando cuando recuerdan empresas de dudosa legalidad que acudieron a la VUE. Pedro fue el protagonista del asesoramiento de una empresa de contactos. Pero también hubo opacas sociedades de inversiones, pasando por clubes en dónde no se sabía muy bien qué actividad se iba a desarrollar, hasta páginas webs de sorteos por internet.

Para Paz, las mujeres son más emprendedoras, más seguras y más valientes. Los hombres no tienen tanta visión realista de la situación, son más cortoplacistas. No es por cuestión de sexo, pero todas las mujeres que trabajan en la VUE coinciden en ello.

La temida crisis que está viviendo España desde hace un año y medio ha pasado factura a la creación de empresas. Se crean menos, pero a pesar de ello, gente que se ha quedado sin empleo y que está en una situación complicada ve en este momento una oportunidad para salir adelante con ideas innovadoras y que puedan copar un nicho de mercado con el que conseguir la rentabilidad.

Diez años dan para conocer muchos casos empresariales en circunstancias económicas favorables y adversas. Pero en todos los casos, la motivación y la ilusión de este equipo ha hecho todo lo posible para que crear una nueva empresa fuese mucho más fácil y también, por qué no, agradable.



Ventanilla Única Empresarial Palma



6. DIEZ EXPERIENCIAS DE EMPREENDEDORES NACIDOS EN LA VUE

En esta memoria hemos querido dejar un espacio a los principales protagonistas de la Ventanilla Única Empresarial, que son los propios emprendedores. Claro está, todos no podían aparecer, tampoco todas las empresas creadas a través de la VUE siguen en activo. Ésta es sólo una pequeña muestra de los emprendedores mallorquines, prueba de que Mallorca es emprendedora, de que existen oportunidades de negocio. Ellos, los protagonistas, decidieron probar suerte un día y ahí están, triunfando más o menos, pero viviendo su sueño. Quizás tú también puedas intentarlo. Ven a la VUE y te asesoraremos.



Eurotraslations

“La experiencia con la VUE ha sido muy buena ya que todo se ha dado con mucha agilidad. He ahorrado mucho trabajo burocrático, lo que me permitió dedicarme a otras actividades más útiles para sacar adelante mi empresa, como hacer clientes”.



Ofrecer un producto de calidad y que se corresponda con el cliente potencial al que se dirige. Éste es uno de los objetivos de esta empresa que nace para dar servicio de traducción e interpretación en el sector turístico.

Ya dicen que el día del estreno de la obra de teatro los nervios están a flor de piel. Es el caso de esta empresa que el día de su primer trabajo, en una traducción simultánea en el marco de unas conferencias, no se escuchaba al ponente y es que éste ni corto ni perezoso había desenchufado los equipos técnicos para cargar su móvil en ese enchufe...

Eurotratlations, cómo no, es una empresa comprometida con el medio ambiente y las políticas medioambientales.

Laboratoris Sanifit S.L.

“La VUE nos guió de forma adecuada en el proceso de constitución, clarificándonos los pasos a realizar en el orden en que éstos debían hacerse”.

Sanifit S.L. es una empresa biotecnológica dedicada a la investigación y desarrollo de fármacos. Nace en 2004 como una spin-off de la UIB (Universitat de les Illes Balears).

Las áreas de desarrollo de la empresa se centran en problemas reales de la sociedad. Sus actuales líneas de negocio son cuatro: son cardiovascular, renal, antisarro y osteoporosis. Sanifit es una empresa comprometida con el medio ambiente, por ello lleva a cabo una óptima gestión de residuos. Uno de los puntales de esta empresa es la I+D por lo que su ámbito de actuación es global.

Y cómo nace Sanifit. Quizás sea algo un tanto insólito pero real. Para demostrar la fiabilidad y efectividad del producto era necesario depilar parcialmente a las ratas y ponerles crema. Lo que más echan en falta de los inicios es el asesoramiento de expertos en ese área para poner en marcha la empresa.





Fran Bravo S.L.U.

"Agradezco al personal de la VUE su profesionalidad e interés. Su apoyo y confianza me transmitieron la sensación y seguridad necesaria para dar mis primeros pasos en el mundo empresarial".

Fran Bravo es a partir de ahora, "el de los dibujos animados", y no es que sea un personaje animado o que sus dibujos se llamen así, es que ha hecho de los dibujos animados su medio de vida, con una particularidad, y es que se diferencia de las empresas del sector por dar a su producto una visión de 360 grados: desde el concepto hasta la producción.

A pesar de los tiempos económicos que corren, no hay que dejarse llevar y luchar siempre por el ideal de empresa. Con ésta máxima Fran ha cosechado éxitos fuera de Mallorca e incluso de España. En estos momentos Fran Bravo tiene clientes hasta en Italia, República Checa y Japón.

Su primer dilema fue asignarse un sueldo como jefe, perdía así una de las más recurrentes válvulas de escape: quejarse del jefe...



Patrimonio Mallorca S.L.U.

“La VUE ha representado funcionalidad y agilidad, únicas en la Administración”.

Con este nombre es fácil adivinar a qué se dedica la empresa de Juan Antonio Rodríguez: gestiona el patrimonio inmobiliario y ¡sin moverse de casa! Gracias a los vídeos 360° online de todos los productos que están en su página web, el cliente puede pasearse por todos los rincones de la casa o nave industrial que le interesa con sólo hacer click.

La ilusión ha sido uno de los cimientos sobre los que Juan Antonio empezó hace dos años a construir su empresa. A pesar de que de momento Juan Antonio no ha puesto en marcha ninguna campaña publicitaria de 2x1, al principio de su singlatura consiguió vender dos pisos casi al precio de uno. Una anécdota que guarda en el recuerdo.





Zoyolabs Consulting

"Para la gente que empieza, como yo, la VUE es perfecta porque te asesoran muy bien y responden a todas tus dudas y problemas".

En la década de la información y la tecnología, Zoyolabs Consulting se ha especializado en el software libre, diferenciándose del resto. Para ellos, las ventajas están en saber aprovechar el conocimiento colectivo para adaptarlo a las necesidades específicas. El mercado de Zoyolabs no tiene fronteras y sus clientes se esconden por todos los rincones del mundo. Si una empresa como ésta no contemplase una plan de expansión, ¡sería una paradoja!

Si a Jesús Zoyo le hubiesen dicho que iba a crear su propia empresa viendo un programa de televisión, lo primero que habría pensado es que quien le decía eso estaba loco. Pero así fue. Zoyolabs surgió viendo un programa de la TV local de Mallorca y leyendo un libro, 'La Buena Suerte' de Álex Rovira. Sin duda, una buena forma de emprender un nuevo camino.



DCP3

"Las características que mejor definen a la VUE y el servicio que ofrece son eficacia, rapidez y practicidad".

Diseño, Comunicación y Publicidad en tres dimensiones. Sin miedo a las malas corrientes económicas, estos tres jóvenes empresarios: Carlos, Tolo y Miguel, decidieron embarcarse en un nuevo proyecto, porque pensaban que las épocas delicadas tienen que ser aprovechadas por gente con nuevos proyectos, para abrir caminos no trillados.

¡Cuanto más son, más se lía! Montaban una empresa de diseño, comunicación y publicidad y no eran capaces de buscar un nombre, pues vaya inicios para atender a sus clientes... al final un amigo les dio un truco que resultó que todo el mundo conocía... ¿es evidente, no?





Agnus Comunicación

"Lo mejor de la VUE ha sido que estuvieran todas las administraciones allí juntas y pudiera darme de alta en el momento. Eso me facilitó bastante las cosas, además el grupo de apoyo me ayudó mucho".

Elena Batanero es una joven empresaria que en 2008 concretó su idea de crear una empresa de comunicación corporativa, Agnus Comunicación.

Su principal objetivo es crear una imagen positiva de los clientes entre sus diferentes públicos. Batanero se preocupa diariamente de la profesionalidad y el trabajo bien hecho y cree que la creatividad puede y debe llegar también a un segmento de mercado habitualmente olvidado por las grandes agencias, como son las PYME.



Climaunion

"Para mí la VUE ha sido muy muy positiva. Me han ayudado y aconsejado muy bien. Y lo más importante, han resuelto todas mis dudas".

No es que Climaunion contribuya al medio ambiente, sino que ése precisamente es su campo de trabajo, contribuir al cuidado del medio ambiente para dar soluciones a la reducción del gasto en consumo de agua y energía.

Su fundador, Marc Oliver, está tan convencido de sus soluciones, que ha sobrevivido a todo tipo de situaciones. En una ocasión, se encontró con un cliente que quería demostrarle que su sistema de administrar el agua (cerrando los grifos de las bombas de agua manualmente) era mejor que el que presentaba Climaunion... al día siguiente, estaba contratando sus servicios por las quejas que había recibido de sus clientes.

La empresa está funcionando tan bien que en los próximos meses ya tiene previsto dar el salto a la Península, las Islas Canarias y Portugal.





BdeB

"En la VUE me guiaron sobre cómo constituir mi empresa, evitando muchos gastos iniciales. Además, asistí a varios cursos gratuitos sobre cómo crear la empresa, consolidarla y otros cursos de formación específica. Los profesionales que me asistieron fueron muy atentos y pacientes. Y eso se agradece cuando estás en los inicios y con miedos."

Es la viva imagen del talento balear, o de cómo aprovechar un sector que parecía explotado y lograr una patente internacional de un nuevo producto.

Para lograr este objetivo, Beatriz Borrás recomienda creer al 100% en el proyecto, cotejar las ideas con los amigos, la familia, la chica de la limpieza, el perro o el camarero del bar de al lado. Y, como ella misma hizo para sacar adelante su proyecto, buscar buen asesoramiento (para lo que recomienda la VUE) y sobre todo, no rendirse al principio, ya que "el principio es la mitad del camino", afirma.

La fundadora de BdeB también nos recomienda el cuidado del medio ambiente, ya que la profesionalidad no tiene porqué estar reñida con el reciclaje.



Espresso Balear

“Mi experiencia con la VUE ha sido sumamente positiva ya que es un servicio muy profesional y además gratuito”.

Al levantarse, a media mañana, después de comer, a media tarde y hasta por la noche... Son los momentos en los que los amantes del aroma y sabor del café se conceden un capricho.

Se ha extendido tanto su consumo que en todos los centros de trabajo, hospitales, comercios, etc. se puede encontrar una máquina dispensadora de café e infusiones.

La primera recomendación del propietario de Espresso Balear a los nuevos emprendedores es que acudan a gestionar su alta como empresa a la VUE, donde todo es más sencillo. De momento, su actividad se desarrolla en Mallorca, pero su intención es llegar a todo el archipiélago balear. Eso sí, en los inicios, modestia y austeridad, no precariedad.





Ventanilla Única Empresarial Palma



7. DIEZ IMÁGENES DE LA VUE DE PALMA



01. Noviembre 1999: Inauguración de la VUE de Palma.



02. Febrero 2005: El servicio de orientación de la Cámara implanta un sistema de gestión de calidad y obtiene el Certificado de calidad de AENOR.



03.04. Noviembre 2005: II Encuentro nacional de VUE's en Palma, con la asistencia de más de 80 orientadores y funcionarios de las 30 VUE's existentes por todo el territorio nacional.



05. Noviembre 2007: rueda de prensa con motivo del octavo aniversario de la VUE de Palma.



06. Noviembre 2008: rueda de prensa con motivo del noveno aniversario de la VUE: más de 3.000 empresas creadas.



07.08. Actividades Complementarias. La VUE de Palma participa en foros, mesas redondas y jornadas de interés para los emprendedores. También promueve iniciativas en el ámbito del autoempleo, en colaboración con otras instituciones.

- Colaboración en foros de ocupación con estudiantes. (*arriba*)
- Concurso Eureka organizado por el Imfof. (*abajo*)



09. 10. Diciembre 2009: Rueda de prensa y celebración con motivo del décimo aniversario de la VUE de Palma.



Ventanilla Única Empresarial Palma

Ventanilla Única Empresarial



8. DIEZ CAMPAÑAS DE LA VUE EN MEDIOS

Durante la última década la Ventanilla Única Empresarial ha realizado diversas campañas publicitarias en los medios de comunicación con el fin de animar a los emprendedores a poner en marcha sus proyectos, promover el autoempleo y dar a conocer su éxito y sus logros.

Des d'avui, crear empreses és més fàcil

Neix la Finestreta Única Empresarial de Palma

Un únic lloc per:

- Orientar
- Tramitar

Finestreta Única Empresarial
C/ Estudi General, 7. 07001-Palma
Tel: 971 721 234 (Es recomana sol·licitar CITA PRÈVIA)
Fax: 971 719 148

Horari:
A partir del 5 de novembre
De dilluns a divendres, de 9 a 14 h.

E-mail: mallorca@ventanillaempresarial.org
www.ventanillaempresarial.org

 Ministerio de Economía y Hacienda
 Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales
 Ministerio de Administraciones Públicas
 Ajuntament de Palma
 GOVERN DE LES ILLES BALEARS
 Càmaras Consejo Superior
 Centre Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Mallorca, Eivissa i Formentera

01. Anuncio 1999. Inauguración. "Desde avui, crear empreses és més fàcil".



Ventanilla Única Empresarial Palma

cita previa 971 72 1234

 **Ventanilla Única Empresarial**

¿Has pensado en crear tu empresa?

En la VUE te lo ponemos fácil

 Información y tramitación en un sólo punto



02. Anuncio 2001. "¿Has pensado en crear tu empresa?"

**cuatro años,
mil empresas**

 Ventanilla Única Empresarial



Ventanilla Única Empresarial. Celebramos cuatro años creando empresas, desde la definición del proyecto hasta la puesta en marcha definitiva.
Servicio gratuito / Solicitar cita previa. 971 721 234 / E-mail: General, 7 PALMA (sede de la Cambre de Comerç) / mallorca@ventanillaempresarial.org / www.vue.es

03. Anuncio 2003. 4^o Aniversario. "Cuatro años, mil empresas".



¿Has pensado alguna vez
en montar tu propio negocio?

**DAMOS EL PRIMER
PASO CONTIGO**

La Ventanilla Única Empresarial te
ofrece asesoramiento sobre la
creación de tu empresa y
la posibilidad de tramitar la puesta
en marcha de tu negocio

**SERVICIO
GRATUITO**

Llámanos y concertaremos una cita

 **Ventanilla Única Empresarial**

Sede Cambra de Comerç
C/ Estudi General, 7 Palma

www.ventanillempresarial.org
www.vue.es

T: 971 72 1234



04. Anuncio 2004. "Damos el primer paso contigo".



Ventanilla Única Empresarial Palma

Vols fer negoci?
*Segueix la **fletxa***

EMPRESA

 **Finestreta Única Empresarial**
El camí més directe cap a la teua empresa

1000 EMPRESES EN 7 ANYS

Horari d'atenció al públic de 9 a 14 h. de dilluns a divendres
Demanau sempre cita prèvia al telèfon 971 72 1234

05. Poster 2005. "Laberinto".



Obriu la vostra empresa amb una sola gestió: veniu a veure'ns

Més de 500 empreses han gestionat ja l'obertura del seu negoci en un sol espai: la Finestreta Única Empresarial. Aquí només haureu d'ocupar-vos de venir, i nosaltres us ajudarem a donar d'alta la vostra empresa.

 Finestreta Única Empresarial

Horari: de dilluns a divendres, de 9 a 14 h. Demaneu prèviament la vostra cita al telèfon 971 72 12 34 · www.ventanillaempresarial.org

Cambrà de Comerç: Estudi General, 7 · 07001 Palma

Ajuntament de Palma ADMINISTRACIÓN GENERAL DEL ESTADO Camaras Consejo Superior GOVERN DE LES ILLES BALEARS

Cambrà de Comerç Mallorca, Eivissa i Formentera

06. Anuncio 2006. "Abriu la vostra empresa amb una sola gestió".



Ventanilla Única Empresarial Palma

• anys impulsant idees •

La Finestreta Única Empresarial compleix 8 anys ajudant a tots aquells que volen crear una empresa, facilitant tots els tràmits i oferint informació i assessorament.
Sol·licita cita prèvia al 971 72 1 2 3 4

Canal de Comerç Mallorca
www.cambremallorca.com

Consell de Mallorca

Apuntament de Palma

Ventanilla Única Empresarial
www.vue.es

• més de 2.500 empreses creades • més de 12.000 projectes assessorats •

07. Anuncio 2007. "8 anys impulsant idees".

EMPRENEDORS
Amb la Finestreta Única Empresarial
a la Cambra de Comerç de Mallorca
la creació de la teva empresa
MÉS FÀCIL I MÉS RÀPID
MÉS DE 3000
EMPRESSES CREADES
DEMANA CITA AL 971 72 1234
WWW.VUE.ES



Finestreta Única
Empresarial



Cambra de Comerç
Mallorca



08. Anuncio 2008. "Más de 3000 empresas creadas".

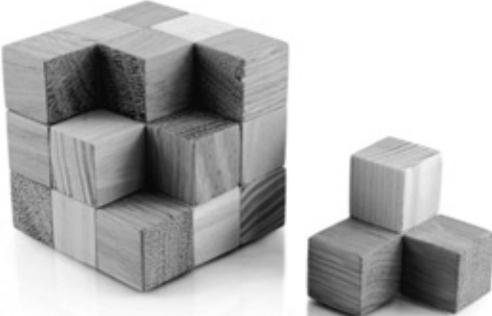


Ventanilla Única Empresarial Palma

 Ventanilla Única Empresarial **10 anys**

La manera més fàcil de crear la teva empresa

Tots els tràmits en un únic espai



INFORMACIÓ I CITA PRÈVIA
971 72 1234

Cambra de Comerç de Mallorca (3ª planta)
Estudi General 71, 07001 Palma
Horari d'atenció:
de dilluns a divendres,
de 9h a 14h

cambramallorca.com | ventanillaempresarial.org | vue.es



09. Póster 2009. "La manera més fàcil de crear la teva empresa".

3500 empreses creades
15000 projectes assessorats
+ 5000 llocs de feina generats

10 anys
únicos

Gràcies

Celebra-ho amb nosaltres el **2-12-09**
a les 19 h. a la seu de la Cambra
amb **Leila Navarro i José María Gasalla**.

"no podràs dir que has anat a una conferència"

Confirmacions a ccinmallorca@camaras.org,
www.cambmallorca.com ó al 971710188

Aforament limitat c/ Estudi General, 7 - Palma



Finestreta Única
Empresarial



10. Anuncio 2009. "10 anys únics".



Ventanilla Única Empresarial Palma

imfof

Assessoria Pla
d'empresa



Ajuntament
de Palma



9. TESTIMONIOS DE ENTIDADES QUE INTEGRAN LA VUE

Administración General del Estado

Hoy, una década después, podemos afirmar con satisfacción que las expectativas que depositamos al crear la Ventanilla Única Empresarial se han visto colmadas. A la vista de sus resultados podemos afirmar con orgullo que esta es una robusta realidad gracias al equipo que trabaja en ella y a la acogida que esta tiene en el espacio de los emprendedores de nuestra Comunidad.

Cuando hace diez años se decidió poner en marcha la iniciativa que hoy celebramos lo hicimos con un propósito bien definido: el apoyo a los emprendedores en la creación de nuevas empresas y puestos de trabajo, mediante la prestación de servicios integrados de tramitación y asesoramiento empresarial.

Para lograr este objetivo hemos contado con una organización y un equipo humano competente y, sobre todo, con la aceptación y la participación de los emprendedores que durante el transcurso de este tiempo han dado sentido a la existencia del proyecto VUE.

No hemos nacido como un proyecto más o menos efímero o coyuntural. Necesitamos emprendedores que contribuyan a crear riqueza económica y social. Por ello tenemos la firme voluntad de que la VUE tenga una continuidad y contribuya en estos tiempos más que nunca al propósito de un crecimiento firme, competitivo y sostenible que nuestra sociedad precisa para lograr trazar el mejor camino hacia el futuro.

Ramón Morey
Secretario General de la Delegación del Gobierno en Baleares



La puesta en marcha de “nuestra” Ventanilla Única Empresarial, hace ahora diez años constituyó una apuesta de futuro en pro de los emprendedores por parte de las instituciones comprometidas en dar una respuesta eficaz en sus primeros pasos: la creación de empresa y, por ende, de empleo.

Consciente de su responsabilidad la Tesorería General de la Seguridad Social ha venido colaborando en el empeño, haciendo realidad su misión que no es otra que dar un servicio eficaz a los ciudadanos con los máximos niveles de calidad.

La reciente transposición a nuestro ordenamiento jurídico de la “Directiva de Servicios” y el reconocimiento en la propia Ley 17/2009, de 23 de noviembre, de la ventanilla única supone un expreso reconocimiento del éxito de un proyecto pionero que ahora cumple su primer decenio.

Felicidades. Pero la vida sigue, y la propuesta de su conversión en la oficina 060 Empresa implica, además de su consolidación, un nuevo horizonte de servicios. Enhorabuena.

Antonio Comas Barceló

Director Provincial de la Tesorería de la Seguridad Social (TGSS) en Illes Balears

Govern de les Illes Balears

Les Illes Balears és una comunitat d'emprenedors, com s'ha demostrat al llarg dels segles, però als moments actuals els nostres emprenedors necessiten que les administracions hi aportem un plus i fem un esforç més intens en el nostre suport a tots aquells ciutadans que volen crear noves empreses, i en la promoció de la vocació empresarial entre la població. L'obertura de serveis com el de la Finestreta Única Empresarial que ara fa 10 anys, neix d'aquesta necessitat d'oferir, ampliar i mantenir conjuntament un

servei destinat a la promoció i el foment de la creació d'empreses. Un servei que ha donat els seus fruits amb més de 3.200 empreses creades. Sens dubte, un gran treball que mereix el nostre reconeixement i la nostra felicitació més especial per a tots aquells que s'hi han implicat directament i que hi han fet feina de valent per assolir aquests resultats. L'enhorabona, i molts d'anys!

Francesca Vives Amer
Consellera de Comerç, Indústria i Energia

Finestreta única empresarial: deu anys de governança activa a Mallorca

Des de fa anys, la Unió Europea vol impulsar una manera de governar basada en la cooperació formal dels diferents nivells institucionals que treballen en un determinat àmbit, amb la concurrència dels agents de la societat civil i altres interessats en cada cas.

Avui aquest enfocament és una bona resposta per superar les fractures competencials dels governs multinivell, respondre a les majors expectatives de la ciutadania i integrar-hi el paper emergent de determinats agents econòmics i socials, com també per prevenir que, sense una acció integradora decidida, es pugui minvar l'eficàcia de l'acció pública i l'espai competitiu de les empreses.

Tots som conscients de la dificultat de generar una cultura de la cooperació activa i sabem que són poques les bones pràctiques per mostrar.

Per això, l'experiència de la finestreta única empresarial de Mallorca, que d'aquí a pocs dies farà deu anys, es presenta com un exemple, especialment en el moment de l'entrada en vigor de la Directiva de serveis.

Els milers d'emprenedors que coneixen l'estil de fer feina i l'eficàcia de les institucions



que treballen juntes en el projecte de finestreta única empresarial saben molt bé que aquesta acció conjunta ha estat possible per la posició molt dinàmica i professional de la Cambra de Comerç, catalitzadora d'una idea que ara s'haurà de reinventar, una altra vegada, en un món virtual potent, en què la tramitació en línia serà clau.

Esper que aquest projecte continuï sent un referent per a tots els qui aspiren a gaudir d'uns serveis públics de més qualitat i són conscients de la potència de les aliances que s'hauran de produir durant els anys vinents.

Fernando Monar
Director general de Qualitat dels Serveis
Conselleria de Presidència

Consell de Mallorca

Un aniversario siempre es motivo de satisfacción y también de reflexión. Por ello en el Consell de Mallorca llegamos a los diez años de Ventanilla Única Empresarial con una agradable sensación de trabajo bien hecho y coordinado. Lo que empezó siendo una idea de eficacia al servicio del administrado ha acabado convirtiéndose en una herramienta básica para nuestro empresariado. Una herramienta con la que continuaremos trabajando y perfeccionando para mejorar, aún más, esta ventana abierta al mundo empresarial. Enhorabuena!

Consell de Mallorca

Ajuntament de Palma

Sempre és un motiu de satisfacció celebrar la continuïtat d'iniciatives de col·laboració institucional que suposen una millora notable dels serveis que s'han de prestar a la ciutadania en societats democràtiques, modernes i competitives. Aquest és el cas de la Finestra Única, la participació en la qual omple l'Ajuntament de Palma de satisfacció en repassar aquests d'anys. Estam convençuts de la seva vigència, sobretot en moments de crisi econòmica com l'actual, quan es revela com a més necessària que mai la necessitat de facilitar l'actuació dels agents econòmics.

Enhorabona per aquests 10 anys de feina. Eliminar les traves burocràtiques és una de les millors maneres de fer ciutat.

Aina Calvo Sastre
Batlessa de Palma

Consejo Superior de Cámaras

Nuestra enhorabuena a todos los miembros e instituciones que componen la Finestreta de Palma. Vuestra ilusión y trabajo diario, unido al del resto de personas que componen las Ventanillas, son para el Consejo Superior de Cámaras un motivo de satisfacción muy especial. Vuestra Ventanilla, pionera en el desarrollo del proyecto Ventanilla Única Empresarial, ha contribuido decisivamente a que este programa de estrecha cooperación entre Administraciones Públicas y Cámaras de Comercio, cuente hoy con 34 oficinas en las que colaboran la Administración General del Estado, quince Comunidades Autónomas y más de cuarenta Entidades Locales, codo con codo con las Cámaras de Comercio. Más de 60.000 empresas creadas y más de 100.000 puestos de trabajo generados son testimonio de esa satisfacción.



A lo largo de estos “10 años únicos” habéis brindado lo mejor de vosotros mismos, contribuyendo a hacer posibles los sueños de muchos emprendedores baleares. Gracias por hacerlo posible.

Consejo Superior de Cámaras

Cámara de Comercio de Mallorca

10 años han pasado ya desde que se decidió poner en marcha el proyecto de la Ventanilla Única Empresarial. Palma era la primera VUE, junto a la de Valladolid, y se trataba de un gran reto de colaboración interadministrativa. Han sido 10 años de ilusiones, convenios renovados, reuniones, incorporación de mejoras, adaptaciones...y todo para intentar hacer el camino un poco más fácil a nuestros emprendedores.

Ofrecer nuestra sede, nuestro personal y nuestros mejores recursos a la VUE ha sido un placer para la Cámara. Y como Corporación al servicio de la comunidad empresarial, el balance tras 10 años, con más de 15.000 proyectos empresariales y más de 3.000 nuevas empresas, no puede ser sino positivo y todo ello hace que nos sintamos útiles, satisfechos y orgullosos de nuestros emprendedores.

Así que gracias a todos: a la administración por su colaboración, al personal por su empeño y dedicación y a los emprendedores por su confianza e ilusión. Seguiremos trabajando con ganas por y para todos ellos. PER MOLTS D'ANYS !!

Equipo de la Cámara de Comercio de Mallorca

Un aniversario se presta para hacer un ejercicio retrospectivo del recorrido no solo de la existencia de un proyecto sino también de los antecedentes, que al fin y al cabo, son los determinantes de su existencia. Las Ventanillas Únicas se crean en España para solventar un complicado laberinto burocrático, secularmente impermeable a las quejas de los ciudadanos, más acostumbrados a ser tratados como súbditos que como tales. La ineficacia revestida de argumentos garantistas como justificación a una forma de actuar secular tuvo afortunadamente un punto de inflexión a finales de noventa, en nuestro caso, en lo que a creación de empresas se refiere. Toda vez que hubo de superarse el prejuicio que mortificaba a las empresas en general como entes explotadores de personas y recursos colectivos. Felizmente desaparecida esta premisa, ahora las empresas pueden cumplir sin complejos la función social que tienen como agentes creadores y redistribuidores de renta.

Este entorno de valorización de la actividad empresarial, lleva necesariamente a mejorar todo su entorno empezando por los trámites de su creación en una ejemplar cooperación institucional que ha supuesto que este proyecto dinámico pueda ser parte integrante del aun más gran proyecto de simplificación administrativa de todos los trámites a los que a los que un ciudadano puede verse afectado.

Las VUE, han aprovechado, en su dinamismo, la circunstancia para darle más valores que los de la tramitación. La información, orientación, asesoramiento, formación, son los otros valores que ha consolidado el proyecto que ahora cumple sus primeros 10 años, con la firme voluntad de que mantenga el espíritu inicial, ser un servicio público dinámico que mejore la vida a los ciudadanos, en este caso en su vertiente emprendedora.

Joan Gual de Torrella
Presidente de la Cámara de Comercio de Mallorca



Ventanilla Única Empresarial Palma

Abdelhak
A b d o u r a -
hamane Abel
Achim Adam Adelaida
Adelina Adnan Adolfo
Alberto Adrià Adrian Adriana
Adriano Aejandro Agueda Agustin
Aida Aimara Aina Albert Albert Alberto
Maria Alejandra Alejandro Alessandro Alex
Alfredo Leonardo Alfonso Alfredo Alfredo-Sebastian
Jayne Alle Almudena Alvaro Amador Amadou Korka Amy-Jane
Ana Ana-Belen Ana-Estefania Ana-Gema Ana-Inmaculada
Ana-Rosa Andrea-Valeria Andreas Andres Andreu Andreu-Xavier
Angela Angela-Maria Angeles Angeles-Esperanza Angelica Angels Anja
Anthoine Antoni Antonia Antonio Aracelly Arkeo Armandu- Adrian
Asuncion Asunción del Carmen Audrey Aura Awais Barbara
Belen Benito Benjamin Bernand
Blanca Bogdan Mihai Borja Brigida
Catalin Catalina Caterina Catherine
Christopher Chrystelle J. Marie
Elizabeth Cosme Cristian Cristina
David Davinia Delia Delyan Derek
Domenica Doris-Maria Dorle Edith
Elsa Elvira Emanuel- José Emilce
Erich Erika Ernesto Erroll Eugene
Fabien Jean-Andre Facundo-Horacio
Ferran Florencia Florin Francesc
Georg Frauke Fulgencio Gabriel
Gonzalo Graciela Gregori Gregorio
Hasnae Heber Hector Heidrun Heidi
Iftikhar Ignacio Ilaire Imad Ioan Iraiza
Janusz Jaume Javier Javiera Jefferson
Jose Joseba Josef Josefa Josep Josue
Katrín Khadija Krasowski Krzysztof
Lorenzo Lothar Louise Lourdes
Manuel-Severino Mar Marai-
Maricruz Marie-France Marie-Claude
Marzanna Massimiliano Mateo
Melva-Cecilia Mercedes Merche
Miquel Mircea Mohamad Mónica
Natalia Natalie-Kristina Nathalie-
Nigel-Agustin Nina Ninfa Nivaldo
Orlany-Antonio Oscar Oumou Owhy
Paulo Roberto Pawel Pedro Pelayo
Pierre-Philippe Pilar Purificación
Rebeca Remedios René Ricard
Roque Rosa Rosario Rubén Rut
Santiago Saquira Sara Sebastián Sebastián-Juan Segunda-Carmen
Shirley Sigfrido Silvia Simo-Daniel Sonia Soraya-Miranda Souleymane
Stephane Stoyan Susan-Anna Susana Susanna Susanne Svetla
Sylvia-Marisol Sylviana Teresa Teresita del Valle Thais
Tomeu Toni Trevor Uguet Ugur Ursula-Anna Valeria
Vasile Verónica Vicens Vicente Vicente-Alfonso
Viktotiya Virginia-Maria Virginia Viveka
Washington-Ivan Wilfredo William
Xavier Xisco Yanitsa Yannique Yara
Yolanda Yoska Yucel Yueh
Yuhua Yvone Yvonnw-
Mary Zbigniew
Zeman Zoraida

Albertus
Alexandra Alexia
Alicia Alin Alina Alison
Amara Amelia Amy-Jane
Ana-Isabel Ana-Lidya Ana-Mª
Andrey Andrzej Angel-Manuel
Anna Anne Annett Anselmo-José
Arnaud Aroa Arturo Ascensión
Bartolome Bartomeu Basilia
Bernardo Berta Bianca Maria
Ana Carmen Carole Carolina
Chiaka Christina Christoph
Concepcio Concepción Consuelo-
Daniela Danielle Danut Dariusz
Dionisio Dolores Dolores-Maria
Elisabeth Elise Elisenda Elke Eloy
Eneko Enrique Enzo-Javier
Eugenio-Agustin Eva Fabiana
Felipe Fernanda-Daniela Fernando
Francisca-Isabel Francisco François Frank-Johann Frank-Julio
Gema Gemma Gemma-Maria George Germán Gheorche Gil Gioseppe Gloria
Gustavo- Andres Guy-François Gyorgy Hannah Hans-Peter Hans-Dieter Harold
Johannes Helena Herná Enrique Hernán Holle-Brigitte Hugo-Alberto Hugo M. Humberto Idoia
Isabel Isbelis Isiaka Ibikunle Isicio Isidoró Iván Ivana Ivanov Iwona Jacinta Jacqueline Jaime Jane Janet
Jessica Johanna Jesús Jethro Joan Joana Joao Joaquin Joel Johanna John Johnny Jonathan Jordi Jorge Jorgia
Judit Julia Julián-Carlos Julio Julio-Alberto Julio-Cesar Justin-Michael Kai Kalmán Kaori Karol Katharina Karin
Laura Lavinia Leandro Lech Lenka Leonardo-Antonio Leslie Leticia Lionel Lucía Mª Lluís Lorena Lorenza
Luciano Francisco Luis Luisa Luz Magdalena Magin Magnus Malena Mandy Manel Manisha Manuel Manuela
Marcela Marcial-Andrés Marco Marcos Marcos-Gabriel Marek Marga Margalida Maria Marian Marianne Mariano
Mariela-del-Carmen Mario Mario Marisa Marisol Marleny Marta Martha-Elizabeth Martin Marys-Isabel
Mateu Mateusz Matias Matthias Mauricio Mauro-
Michael Michaela Michal Michel-Joseph Miguel
Montserrat Moulay Mouly Murad Myriam
Margarita Nelcy-Sther Nerea Nic Nica
Noemí Norberto-Andrés Norma Nuria
Pablo Paloma Patricia Patrik
Penélope Pep-Lluís Pere Peter Petra
Rafael Raimund Raimund-Peter
Ricardo Richard Robert Roberta
Ruth Ryszard Sabine Said Salomé
Santiago Saquira Sara Sebastián Sebastián-Juan Segunda-Carmen
Shirley Sigfrido Silvia Simo-Daniel Sonia Soraya-Miranda Souleymane
Stephane Stoyan Susan-Anna Susana Susanna Susanne Svetla
Sylvia-Marisol Sylviana Teresa Teresita del Valle Thais
Tomeu Toni Trevor Uguet Ugur Ursula-Anna Valeria
Vasile Verónica Vicens Vicente Vicente-Alfonso
Viktotiya Virginia-Maria Virginia Viveka
Washington-Ivan Wilfredo William
Xavier Xisco Yanitsa Yannique Yara
Yolanda Yoska Yucel Yueh
Yuhua Yvone Yvonnw-
Mary Zbigniew
Zeman Zoraida

W o n s u k

10. AGRADECIMIENTO A LOS EMPRENDEDORES

Gracias a todos los que habéis confiado, año tras año, en la VUE de Palma. Gracias por vuestra ilusión y esfuerzo. Gracias a Albert, a Agustín, a Andreu, a Ascensión, a Bernand, a Berta, a Catherine, a César, a Clara, a Concepción, a Cristian, a Daniela, a David, a Davinia, a Dionisio, a Dolores, a Edith, a Elena, a Elsa, a Enzo-Javier, a Eugenio, a Eva, a Erich, a Fabiana, a Fernando, a Gabriele, a Gaspar, a Heidrun, a Hugo-Alberto, a Isaac, a Isabel, a Jane, a Janet, a Johanna, a Jesús, a Jethro, a Josefa, a Josep, a Kai, a Katharina, a Lionel, a Lluçia M^a, a Lluís, a Lorena, a Magdalena, a Magín, a Magnus, a Marc, a Marianne, a Nicole, a Nieves, a Olga, a Oliver, a Omar, a Roberto, a Pau, a Pawel, a Pedro, a Pelayo, a Pilar, a Remedios, a Rosa, a Santiago, a Saquira, a Teresa, a Uguet, a Úrsula-Anna, a Valeria, a Viviana, a Waldete, a Xisco, a Yolanda, a Yoska, a Zoraida...

¡Gracias a tod@s!

