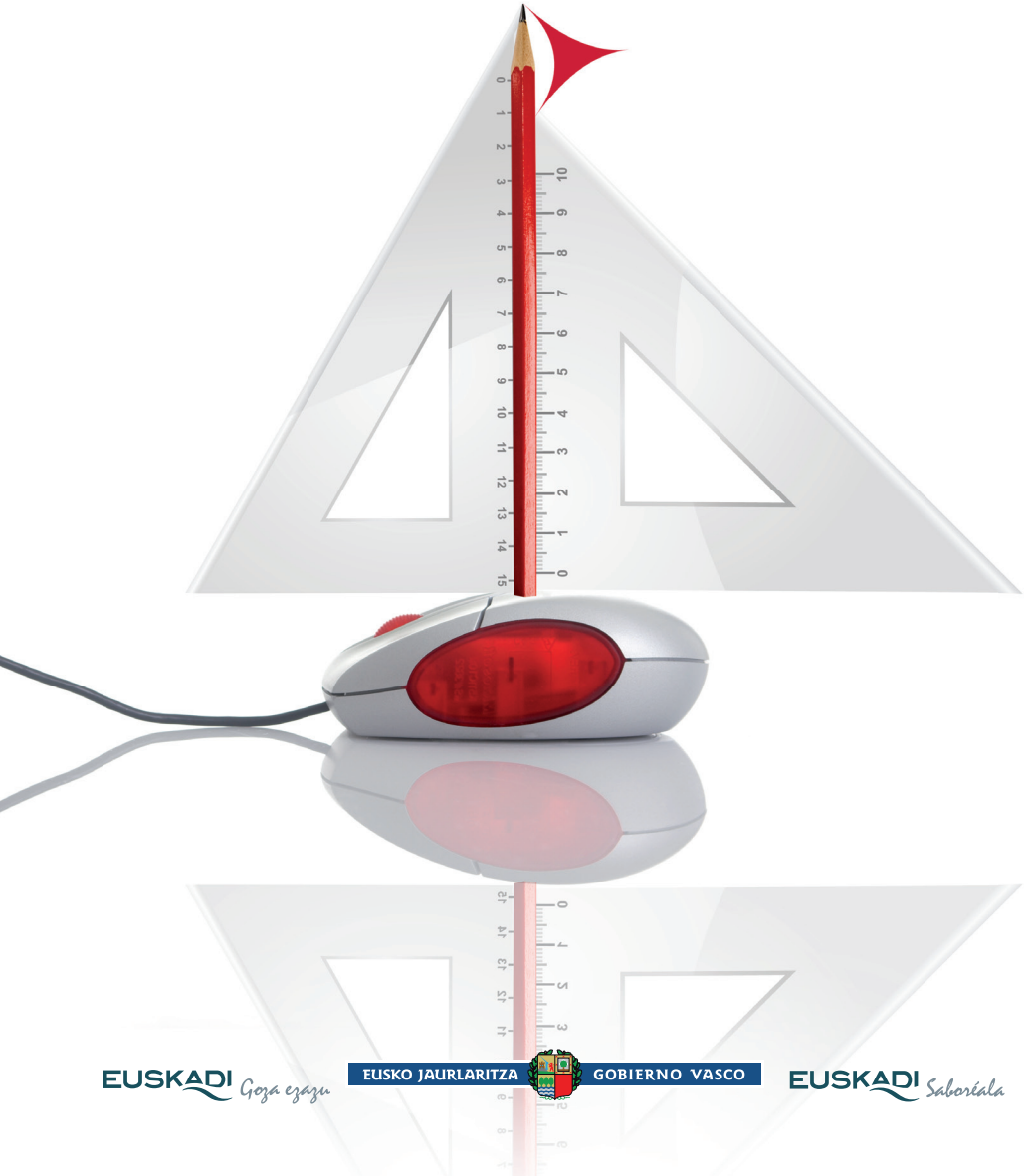


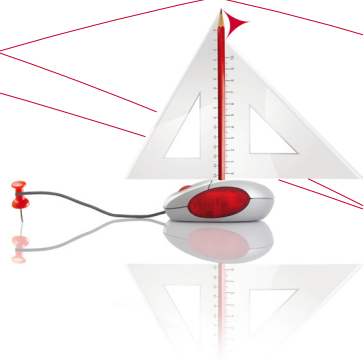


ENPRESA bat SORTZEKO HAMAR URRATS

Ekintzaileentzako
bitakora-koaderno



Sailburuaren gutuna. Ekintzaileentzako mezua	2
Sarrera. Etorkizun berri baterantz	5
Enpresa bat sortzeko hamar urrats. Ideia aztertzea, negozio-plana garatzea	6
1. Ontzia. Ideia, talde eragilea eta produktua edo zerbitzua deskribatzea	6
2. Norabidea. Merkatua aztertzea	8
3. Nabigazio-mapa. Marketin plana	11
4. Aparailuak. Kokapena eta ekoizpen-plana zehaztea	16
5. Tripulazioa. Antolaketa eta giza baliabideak	18
6. Hornidura. Ekonomia eta finantzako azterketa	20
7. Meteorologia. Amia azterketa	28
8. Ibilbidea. Era juridikoa hautatzea	29
9. Geldialdiak. Enpresa sortzeko izapideak	30
10. Amarratzeak. Izapide juridikoen eta burokratikoaren laburpen-etaulak	34
Babesguneak eta laguntza-zerbitzuak	37



SAILBURUAREN GUTUNA EKINTZAILEENTZAKO MEZUA

Lagun agurgarria:

“Enpresa sortzeko 10 urrats” izena jarri diogun ekintzaileei laguntzeko gida duzu eskuartean. Baliteke ekite jarduerarekiko eta kulturarekiko, enpresa sortzearekiko, sentsibilitatea eta ardura erakusten duen lehen urrats hori ematen aritzea.

Ziurrenik, noizbait izango zenuen negozio-ideia argi bat. Hurbilen duzun ingurunean behar bat hautematetik sortuko zen ideia hori; edo, agian, ezagutzatik eta esperientzia profesionaletik sortutako ekintza izan daiteke. Baina inoiz ez duzu Eusko Jaurlaritzaren Enpresa eta Berrikuntza Zentro (EBZ) batera hurbiltzeko azken urratsa eman. Zerbitzu hori, SPRI taldearen bidez ematen zaie ekintzaileei.

Enpresa eta Berrikuntza Zentroek giza taldeak eta baliabide teknikoak dituzte eta zure laguntzaile izan eta ideia hori abian jartzeko eta etekina ateratzeko aukera errealak zein diren ezagutzen laguntzea dute beren jarduera nagusi.

Gure industria-ehun globala eta lehiakorra eraikiko den habeetako bat ekintzaileak izan daitezen nahi dugu Industria, Berrikuntza, Merkataritza eta Turismo Sailetik.

Eta badakigu gizarte ekintzaile berri honen sustatzaileek ez dutela zerikusirik aurreko belaunaldietakoekin. Oraingoak, digitalak eta globalak dira izatez, baina lagundu eta gidatuko dieten profesionalak behar dituzte, topaketa-foruak behar dituzte harreman pertsonalak ezartzeko eta enpresa-ikuspegia hobetuko duen etengabeko atzeraelikadura sortzeko.

SAILBURUAREN GUTUNA EKINTZAILEENTZAKO MEZUA

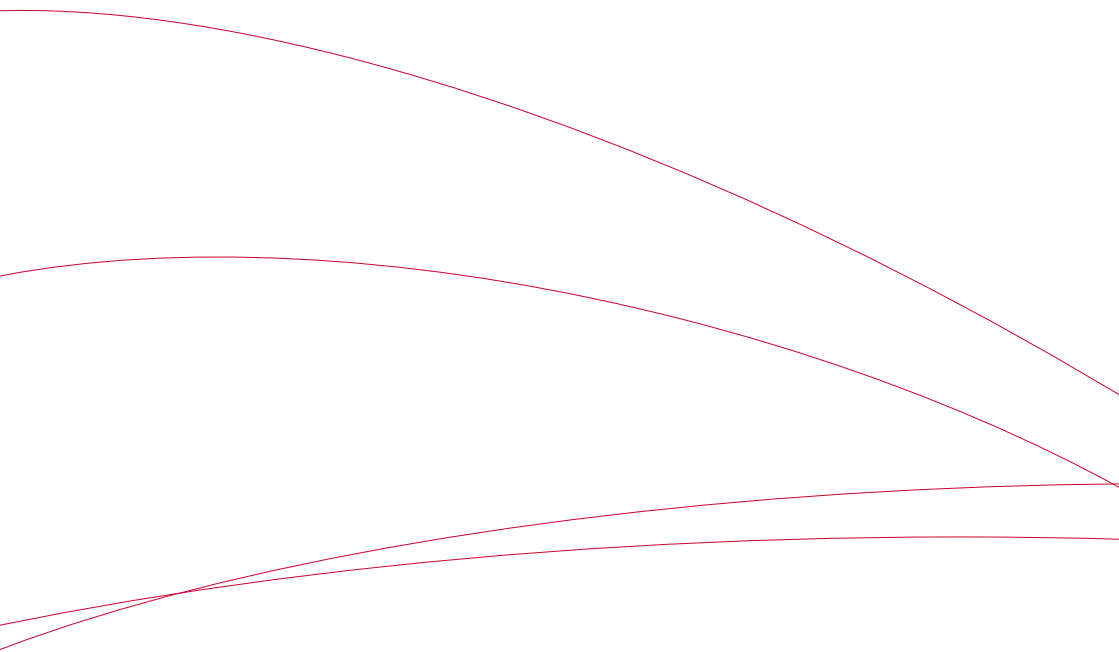
Kokapen fisikoak eskaini, finantziazioa eta beste kontu tekniko batzuk emateaz gainera, dinamizatzaile eta iritziak eta esperientziak elkar trukatzeko guneen sortzaile papera ere beteko du Eusko Jaurlaritzak. Horrela, gainera, gure beste helburu orokor bat erdietsiko dugu: Euskal enpresa-ehuna sortzen dutenei gure erantzuna eta zerbitzua hobetzea.

Amaitzeko, gogorarazi nahi dizut edozein negozio-idea baloratu behar dela. Inor ez da, berez, ona edo txarra. Egokia, irmoa eta bideragarria izango da, guztion artean azter ditzakegun hainbat faktoreren arabera. Gogoratu gertu eta zure esanetara gaudela. Kontsulta gaitzazu.

Jarrai dezazun animatzea, eta nire aitortpena erakustea, besterik ez zait falta. Izan ere, proiektu bat aurrera eramateko lan egiteko gaitasuna, negozio-aukerak ikustekoa, arriskuak hartzekoa eta ondasuna eta denbora arriskuan jartzekoa, ekintzaileek soilik duten balioa baita. Eta zuk talde horretako kide izateko abantaila duzu, espero dut gida baliagarria izango zaizula.

Agur bero bat,

Bernabé Unda Barturen jauna
Eusko Jaurlaritzako Industria, Berrikuntza,
Merkataritza eta Turismo Sailburua



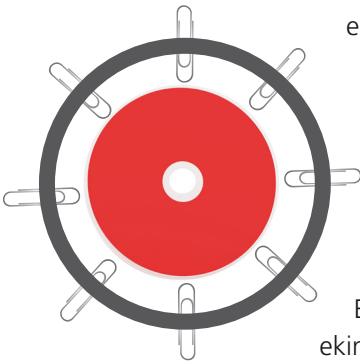
SARRERA ETORKIZUN BERRI BATERANTZ

Gidaliburu honen bidez, ekintzaitza-prozesu guztietan kontuan hartu beharreko alderdi nagusiak deskribatu nahi dira sintetikoki. Prozesu hori askotarikoa izan daiteke, denda txiki bat nahiz ekoizpen-instalazio bat duen industria-enpresa bat.

Horretarako, ezinbesteko Negozio Planak —misio bikoitza betetzen du— izan behar dituen funtsezko gakoak zerrendatzen dira lehenik. Alde batetik, garatu nahi den jarduerari buruzko hausnartzeko eta hura aztertzekeo tresna da eta, bestetik, enpresaren lehen urteetako enpresaren etorkizuneko “ibilbide-liburua” da.

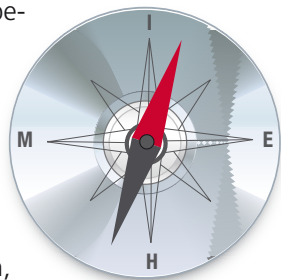
Azkenik, proiektua egingarria dela zehaztu eta gero, osatzeko eta abian jartzeko zenbait izapide burokratiko zerrendatzen dira eta ekintzaitzari lotutako erakunde nagusiekin harremanetan jartzeko zerrenda laburra ere egiten da. Gainera, enpresa sortzeko izapide nagusien laburpen-taulak gehitzen dira, era juridikoen arabera sailkatuta.

Espero dugu pertsona eta talde ekintzaileentzako interesgarria izango dela eta bidearen hasiera argiztatzeko “hasierako argi txikia” izango dela.



ENPRESA bat SORTZEKO HAMAR URRATS IDEA AZTERTZEA, NEGOZIO PLANA GARATZEA

Garrantzitsua da, enpresa eratu aurretik, eta Negozio Plan baten laguntzaz, ideia pape-rean islatzea enpresak zein helburu lortu nahi dituen eta nola lortzea espero duen argi utziz. Proiektuaren bideragarritasun teknikoa, ekonomikoa eta finantzarioa aztertzeko eta haren plangintza egiteko balio du Negozio Planak. Halaber, enpresariaren aurkezpen-txartela ere bada kolaboratzaileen, bankuen, inbertitzaileen, Administrazioen... aurrean.



Egiten laguntzeko, hona hemen ezinbesteko hamar urrats.



1 | ONTZIA

Egingo den proiektuaren ideia, talde eragilea eta produktua edo zerbitzua deskribatzea

Abian jarriko den negozio mota hautatzea da enpresa-proiektu ororen abiapuntua. Askok dira pertsona batek negozio jakin baten alde egiteko faktoreak. Oro har, faktore hauetako batek zehatz dezake:

- Gutxi hornitutako merkatuetan, merkatu berriak sortzean edo izan dezakeen hazkuntza handian egon daitezkeen negozio-aukerak.
- Merkatuei, sektorei edo negozio jakinei buruzko ezagutza teknikoak.
- Negozioaren soiltasunak.

Baina, kasu askotan, badira disuasio-faktore gisa jarduten duten beste alderdi erabakigarri batzuk ere, negozio batzuk eskatutako maila teknikoa eta maila ekonomikoa esaterako.

Idea zehaztu eta gero, eta Enpresa Plana aztertzen hasi baino lehen, gomendagarria da eragileek beren buruari zenbait galdera egitea:

- Ideia errealista da?
- Teknikoki bideragarria da?
- Ekonomiaren ikuspuntutik bideragarria da?
- Ekin ahal izateko baldintzak biltzen ditut?
- Errentagarritasunak ziurtatzen du abian jartzeko beharrezko ahaleginak?

Baina, zalantzarik gabe, ilusioa, konfiantza edo ideiarekiko konpromisoa da faktore garrantzitsuena.

Gainera, pertsonaren edo talde eragilearen jatorria definitu beharko da. Horretarako, prestakuntza, esperientzia, bazkideen arteko harremana eta enparauak aipatuko dira. Egokia izango da proiektuko partaideen curriculumak gehitzea ere.

Egingo den produktua edo zerbitzua definitzeko unean, hauek dira kontuan hartu beharreko azpiatalak:

- Enpresaren jarduera izango den produktuaren edo zerbitzuaren ezaugarriak definitzea.
- Zuzenduko zaion merkatua eta beteko dituen beharrak. Gainera, bezerogaiak ere definituko dira.
- Lehiakideen produktuetatik edo zerbitzuetatik bereizten dituzten ezaugarriak.
- Produktuaren ekoizpena edo merkaturatzea edo zerbitzua ematea arautzen duten arauak.
- Babes juridikoa edo patenteak. Asmakuntza modu eskusiboan ustiatzeko eskubidea aitortzen duen titulua da patentea; eta gainerakoei ekoiztea, saltzea edo erabiltzea eragozten die, jabearen baimenik ez badute. Ordainetan, patentea publikoaren eskura jartzen da denek ezagutu dezaten.

Edozein pertsona fisikor edo juridikor jardun dezake hala zuzenean nola jabetza industrialaren eragilearen edo behar bezala baimendutako ordezkariaren bidez.

Patentearen eskaera eta harekin lotutako gainerako dokumentuak leku hauetan aurkez daitezke:

- Espainiako Patenteen eta Marken Bulegoan,
- Estatuko administrazio orokorraren edozein organo administratiboko erregistroetan edo autonomia erkidegoetako edozein erregistroetan,
- Postetxeko bulegoetan
- Espainiako eta atzerriko ordezkariak diplomatikoetan edo kontsul-bulegoetan.

Duela gutxi gaitu da asmakuntza nazionalen eskaerak (patenteak eta erabilera-modeloak) Internet bidez egiteko zerbitzua.



2 | NORABIDEA Merkatua aztertzea

Negozio-aukera badela erakustean datza merkatuaren azterketak. Kanpoko datuetatik abiatutako ikerketa-lana da. Argi izan behar da zein merkatutara bideratuko den enpresa eta zein izango diren bezerogaikak.

Merkatua aztertuta zera lortu nahi da: ekintzailea 'kalea atera' eta bere gertuko ingurunea aztertzea. Bezerogaiekin, hornitzaileekin, banatzaileekin eta enparauekin hitz eginda, enpresarentzako informazio baliotsua lortuz.

Hori lortzeko bi bide daude: bata, kanpoko informazio-iturriak (merkataritza-ganberak, bibliografia, direktorioak, argitalpenak, erakundeak...); eta bestea, egituratutako inkestak erabili eta informazioa eskatzen zaien eragileei bidaltzea. Eragile horiek izan daitezke:

bezerogaiak, hornitzaileak, lehiakideak...

Oro har, azterketako datuek erantzungo dute:

Merkatuaren deskribapena

Merkatua zehazteko, produktuaren edo zerbitzuaren ezaugarri hauek ezagutu behar dira:

- zein behar aseko du? eta zein ez?
- zergatik, noiz eta non beteko du behar hori?
- nola beteko da beharra?

Eskainiko den produktuarekin edo zerbitzuarekin bete nahi den beharra ezagutu ostean, nahitaezkoa da enpresak helburu duen merkatuaren bolumena zenbatzea. Horretarako, eskainiko den produktuaren edo zerbitzuaren gaur egungo eskaria ezagutuko da. Helburu hori dela eta, hainbat iturritan (sektoreko azterketak, lehia-datuak...) bilatu beharko da informazioa.

Gaur egungo eskaria zehaztu eta gero, etorkizuneko eskaria zehaztuko da. Nolakoa izango den jakiteko, eskari hori etorkizunean aldarazi dezaketen aldagaiak hartuko dira kontuan. Besteak beste: lege-aldaketak, produktua bizitzako zein ziklotan dagoen, gaur egun eta etorkizunean merkatuetan zein sarrera-eragozpen dauden...

Bezeroa

Atal honetan, zera egin behar da:

- Bezeroen profila zehaztu, demografia-profilak (adina, sexua, egoera zibila...), profil sozioekonomikoak (sarrera-maila, lanbidea...) eta profil psikologikoak (zaletasunak, balioak, pertsonalitatea...) aztertuta.
- Erostera bultzatzen duten motibazioak aztertu (moda, interes ekonomikoa, erosotasuna...)

- Erosketa-ohiturak eta gehien eragiten duten faktoreak ezagutu, zergatik erosten duten, nola eta noiz hartzen dituzten erabakiak, non eta zenbat erosten duten.

Lehiakideak

Nola jarduten du merkatuan; zein dira lehiakideak; nolako enpresak dira, non kokatzen dira, salmenta-bolumena, errentagarritasuna, alde indartsuak eta alde ahulak; alderatuz, nolako prezioak eta zerbitzuak ditugu, nolako abantailak ditugu eurekin alderatuta; nola erreakzionatzen dute lehiakide berrien aurrean; zein dira liderrak.

Gure enpresaren posizionamendua

Merkatuko zein segmentutan izan gaitzke lehiakor, helburu ditugun merkatuetan eta bezero-taldean eta euren erosketa-portaeren araberak.

Gomendatzen da merkatuko azterketa hau aldez aurretik planifikatzea eta alderdi hauek erabakitzea: alde batetik, zein diren lortu nahi ditugun datuak eta informazioa eta zein iturri kontsultatu behar diren (iturri dokumentalak edo norberaren inkestak); eta bestetik, inkesten kasuan, nor izango diren hartzaileak, zenbat (bezeroak, hornitzaileak, banatzaileak) eta nola egingo den (elkarrizketa pertsonala, postaz edo faxez bidalita edo telefonoz).



3 | NABIGAZIO-MAPA Marketin Plana

Jarraian, Marketin Plan bat egiteko etapak proposatzen dira. Pertsona eragileak zuzenean edo talde eragileak egin dezake eta etapa hauek bete edo horiei erantzun beharko die:

- Egoera aztertzea
- Helburuak zehaztea
- Estrategiak lantzea eta hautatzea
- Merkataritzako ekintza-plana
- Aurrekontua ezartzea
- Kontrol-metodoak

Egoera aztertzea

Helburu du negoziorearen ezagutza eta deskribapena osatzeko beharrezko informazioa antolatzea eta sistematizatzea, hala jarduera garatuko den sektore multzoan nola proiektuaren barne-informazioan.

Proiektuaren barne-informazioari dagokionean, zera definitu behar da:

1. Enpresaren zeregina edo bokazioa.
2. Enpresaren helburu orokorrak (finantzarioak, ekoizpenarenak, giza baliabideenak...).
3. Enpresaren jarduteko modua. Horretarako, aurrez zehaztutako zeregina eta helburuak lortzeko izango dituen bitartekoak zehaztuko dira.

Kanpo-informazioari dagokionez, aurrez egindako merkatuaren azterketa oinarri hartuta, informazio hau aztertu behar da: merkatuaren azterketan ikertutako eskaria, bezeroa eta lehiakideak.

Halaber, ingurua ere aztertuko da honako hau ikertuta:

- Ingurune sozio demografikoa: populazioaren hazkundera, adinaren, heziketa mailaren eta kultur mailaren arabera banaketaren aldakuntza...
- Ingurune ekonomikoa: ekoizpenaren egitura, produktibitatea, per capita errenta eta berori nola banatzen den...
- Ingurune teknologikoa: proiektuarekin harreman izan dezaketen azpiegitura teknologikoak, I + G guneak...
- Ingurune instituzionala: erakundeak, ekonomia-politiken neurriak, nazioarteko harremanen egoera...

Marketin-helburuak zehaztea

Informazioa jaso eta hura aztertzeko faseak burutu eta gero, dagoeneko jakin daiteke zein kokapen duen enpresak, eta nora iritsi nahi den eta zein bide jarraitu behar den zehaztu nahi da.

Helburuak zehazteko, argi izan behar da honelakoak izan behar direla:

- Bideragarriak. Hau da, erdietsi daitezkeela eta ikuspegi praktikoa eta errealista batetik adierazi direla.
- Zehatzak eta nahitaezkoak.
- Garaikoak. Ekintza-plan bati egokituak.
- Adostuak. Enpresaren politika orokor batean barne hartuak, onartuak eta gainerako sailekin partekatuak.
- Malguak. Uneko beharretara erabat egokitutakoak.
- Kuantitatiboak, hala nola salmenta-aurreikuspenak, irabazien ehunekoak, bezero berriak erakartzea, galdutako bezeroak berreskuratzea, merkatuan parte hartzea, barneratze-koefizientea...
- Kalitatiboak, hala nola irudia hobetzea, aitortza maila handitzea, zerbitzuen kalitatea, bide berriak irekitzea, salmenta-indarren hobekuntza profesionala, berrikuntza...

Marketin-estrategiak lantzea eta hautatzea

Helburuak —kuantitatiboak eta kualitatiboak— seinatu eta gero, eta helburu den publikoa kontuan hartuta, landuko dira marketin-estrategiak. Jarraian, burutu daitezkeen zenbait estrategia adierazten dira:

- Posizionamendu hobea lortzea.
- Produktu edo zerbitzu sorta zabaltzea.
- Banaketa bideak aldatzea.
- Entregatzeko sistemak aldatzea.
- Produktu edo merkatu jakin batzuetan espezializatzea.

Merkataritzako ekintza-plana

Merkataritzako ekintza-plana definitzerakoan, Marketin Mixeko lau puntu nagusietako erabakiak zein diren zehaztu behar dira: Produktua, Prezioa, Banaketa eta Komunikazioa (publizitatea eta promozioak).

1. Produktua

Marketin Mixeko funtsezko elementua da produktua. Nahitazko elementu ditu: kalitatea, ezaugarriak, marka, paketatze erak, diseinua, lotutako zerbitzuak...

Produktua definitzeko unean jarraitu beharreko urratsak:

- Enpresak eskaintzen dituen produktuak edo zerbitzuak zerrendatu.
- Produktuak edo zerbitzuak lerro homogeneoetan multzokatu, produktuen zorroa osatzeko.
- Produktuek eta/edo zerbitzuek bete gabeko beharrak konpontzen dituztela ziurtatu.
- Produktuak edo zerbitzuak lehiakideen produktu edo zerbitzuekin alderatu.

- Produktuetan eta/edo zerbitzuetan izandako berrikuntzak aztertu.
- Produktuak eta/edo zerbitzuak definitzen eta ontzen saiatu.

2. Prezioa

Produktuak edo zerbitzuak prezio bat du eta hori zehazteko kontuan hartuko ditugu azpiatal honetan islatu beharko ditugun irizpide sortak. Produktuaren edo zerbitzuaren prezioa zehazteko unean hiru metodo erabiltzen dira:

- Ekoizpen-kostuak aintzat hartuta prezioak zehaztea.
- Merkatuaren edo eskariaren arabera prezioak zehaztea.
- Lehiakideen prezioak kontuan hartuta prezioak zehaztea.

Halaber, deskontuak egingo badira, nolakoak eta zein baldintzetan egingo diren azaldu beharko dugu.

Era beran, garrantzitsua da gure bezeroek jarraitu beharreko kobrantza-politika zehaztea. Hori dela eta, kobratzeko batez besteko epeak zehaztuko dira.

3. Banaketa

Banaketa-bide egokienak zehaztea. Bide egokiena erabakitzeko, eragina izango dute hautatutako merkatuak, enpresaren baldintza-tzaileek eta sektoreko banatze-arauek.

4. Promozioa/Komunikazioa

Komunikazio-prozesua martxan jartzeko hainbat tresna erabili beharko dira: publizitatea, salmentak sustatzea, harreman publikoa, marketin zuzena, babestea edo laguntza eta azokak edo erakusketak.

Azpiatal honetan definitu behar da, gainera, komunikazio-elementu garrantzitsu den heinean, enpresaren izena (erregistratu den ala ez zehaztuta) eta enpresaren irudi korporatiboa (logotipoa, web orria...).

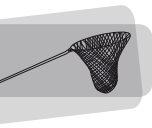
Aurrekontua ezartzea

Zer egin behar den jakin ostean, alde zuretik zehaztutako ekintzak aurrera eramateko beharrezko bitartekoak besterik ez dira falta. Horiek aurrekontu batean gauzatuko dira.

Kontrolatzeko metodoak eta sistemak

Kontrola da Marketin Plan bati eska dakioken azken baldintza. Kontrol honen bidez, egon daitezkeen akatsak eta desbideratzeak hauteman nahi dira. Akats eta desbideratzea horiek sor ditzaketen ondorioak kontuan hartuta, ahal bezain laster soluzioak eta zuzentzeko neurriak ezarri ahal izateko.

Jarraian, izan daitezkeen desbideratzeak ebaluatzeko zenbait kontrol-adierazle azaltzen dira: salmenten emaitzak (produktuka/zerbitzuka, saltzaileka...), salmenten errentagarritasuna (produktuka/zerbitzuka, saltzaileka...), eskariko bisita-ratioa bezeroari, eskariko sarrera-ratioa...



4 | APARAILUAK Kokapena eta Ekoizpen Plana zehaztea

Atal honetan, kokapena, proiektua abiarazteko beharrezko bitarteko teknikoak, beren kostua eta nola finantzatu zehaztuko dira; baita Ekoizpen Plana ere. Azken hori da, hain zuzen ere, atal honetako oinarritzko alderdietako bat.

Kokapen-faktoreen artean, beste faktore hauek ere badirela baloratu behar da:

- Helburu den merkatuarekiko hurbiltasuna.
- Komunikabideak hurbil izatea, merkatu guztietara (nazionalak nahiz nazioartekoak) erraz iristeko.
- Lehengaiez hornitzeko iturrietara hurbiltzea.
- Inguruan den eskulan kualifikatuaren eskaintza.
- Zer aukera dauden tokiko merkatugaia hazteko.
- Distantziek nola eragingo duten garraioaren kostuan eta eskaintako produktuaren edo zerbitzuaren guztizko kostuan.
- Komunikabideak hurbil izatea, merkatu guztietara (nazionalak nahiz nazioartekoak) erraz iristeko.
- Hautatutako gunean dauden ekipamendu mailak, hala nola energia, telefonoa eta ura gisako gaitetan.
- Inguruan laguntza-enpresak izateko aukera, beharrezkoa denean zenbait lan egin ditzaten azpikontratatzeko.
- Instalazioen edo negozioaren gaitasuna etorkizunean zabaldu ahal izateko, egon daitezkeen baldintza fisikoak eta legalak.

Enpresaren kokapena zehaztu eta gero, jarduera garatu ahal izateko beharrezko aktibo ibilgetuen izaera eta ezaugarriak zehaztu beharko dira. Aktibo finkoan egin beharreko inbertsioaren inguruko erabakian, parte hartzen dute ezaugarri teknikoaren azterketak, eskuratze-

kostuak, eragiketa-gastuak, bitzta teknika...

Ekoizpen Planari dagokionez, puntu hauek azertu eta erantzun beharko dira:

- Ekoizpen-prozesua edo zerbitzua sortzeko prozesua deskribatzea eta antolatzea.
- Zerbitzu bat azpikontratatzeko beharrezkoa den adierazi.
- Ekoizteko edo zerbitzuak emateko ondasunak eta teknologiak.
- Ekoizpenaren eta zerbitzua ematearen alderdi legalak: berezko lizentziak edo eskuratutakoak, teknologia-transferentzia
- Produktuen edo zerbitzuen alderdi legalak: industria-ereduak, erabilera-ereduak eta patenteak. Ziurtagiriak eta homologazioak.
- Langileen beharrak.
- Lehengaiak eta beharrezko materialak.
- Hornitzaileen zerrenda, hornitzeko beste iturri batzuk eta beren kokapena. Hornidura eta ordainketa baldintzak (deskontuak, errapelak...).
- Ekoizpenaren eta/edo zerbitzua ematearen urtarokotasuna, baita lehengaien hornitzea ere.

Ekoizpen-planaren dokumentua egiteko unean, kontuan izan behar da lurretan, eraikinetan, instalazioetan eta ekipoetan egindako inbertsioei buruzko alderdiak islatuko direla Inbertsio Plana dokumentuan (Ekonomia eta Finantzako Azterketa atalean). Halaber, ekoizpeneko langileei buruzko alderdiak bilduko dira Giza Baliabideen Planean.



5 | TRIPULAZIOA

Antolaketa eta giza baliabideak

Organigrama definitzeko eta egitekoak, lanpostuak eta bakoitzari dagozkion funtzioak eta erantzukizunak banatzeko balioko du. Gainera, eta beharrezko bada, langileak nola hautatuko diren zehaztuko da, baita azpikontratuko diren zerbitzuak eta kanpoko aholkularitza ere.

Bere aldetik, badira enpresa edo jarduera berri bat hasteko interesa duen edonork kontuan hartu beharreko funtsezko hainbat alderdi:

Gutxieneko antolaketa-egitura

Enpresaren maila bakoitzean, enpresa martxan jartzeko, beharrezko pertsona kopurua kalkulatzeko datza. Dimentsio txikiko enpresetan, kontuan hartu beharreko alderdi garrantzitsua da balio-aniztasuna: pertsona bakar batek hainbat egiteko burutzea.

Organigrama da enpresaren antolaketa argitzen lagun diezagukeen tresna. Enpresan egiten diren funtzioak, arduradunak eta, nahi izanez gero, funtzio edo sail horri esleitutako langile kopuru biltzen da organigraman.

Enpresarentzako zehaztu diren helburuek eta estrategiek zehaztuko dute beti gutxieneko egitura.

Enpresara sartuko diren pertsonen profila

Enpresara sartzea nahiko litzatekeen pertsonen profila. Bi ikuspegitatik baloratu behar da:

- Enpresa, hau da, pertsona jakin bat hautatu aurretik, enpresaren eta enpresariaren kultura orokorrak zehaztu behar dira eta, giza baliabideen alorrean, sektoreko ohiturak zein diren ezagutu behar dira.
- Lanpostua. Lanpostua betetzeko, beharrezko gaitasun teknikoa eta pertsonala epaitu behar dira.

Bi gogoeta horiek ondo baloratzuz gero, enpresaren barruko lanpostu jakin bat beteko duen pertsonaren profila definitzen lagunduko da.

Lan-harremanak zehaztea

Enpresarentzako lan egiten duen pertsonaren eta enpresaren arteko harreman guztiek ez dute zertan lan-harreman izan (lan-kontratua). Egin beharreko lan motak zehaztuko du lotura edo harreman mota. Adibidez: ez da gauza bera aholkularitza juridikoa, laborala edo fiskala egiten duen baten jarduera edo makina bat maneiatzen egunero zortzi ordu lan jarraitua egiten duen langile batena. Hori dela eta, bidezkoa da enpresa espezializatu edo prestatu gabe dagoen jarduerarako azpikontratazioa erabiltzea.

Nahi den harreman mota hautatzeko erabakia hartzeko unean, kontuan hartu beharreko beste elementu bat da kontratatzeko erak aztertzea (kontsultatu Lanbide) eta beste era horien benetako kostua aztertzea.



6 | HORNIDURA Ekonomia eta Finantzako Azterketa

Beharrezkoa da enpresa martxan jartzeko beharrezko funtsak zein diren eta kapitala nola eskuratuko den zehaztea.

Horrela, beraz, helburu bikoitza izan dezake definituta Ekonomia eta Finantzako Planak:

- Proiektuaren bideragarritasuna zehaztea. Dagoeneko egindako gainerako planetan zehaztutako kalkuluak (marketina, giza baliabideak, inbertsioak, ekoizpena...) diru-baldintzetan bilduko ditu dokumentu honek eta, kalkulu horiekin, aipatu proiektuaren bideragarritasun orokorrari buruzko ondorioak ateratzeko dokumentuak egingo dira.
- Proiektua garatzeko gida gisa balio izatea. Beraren bidez, alde batetik, finantza-beharrak eta funtsen sorkuntza teorikoaren gaitasuna finkatuko dira; eta bestetik, gaur egungo errealitatearekin alderatuta etorkizunean gerta litezkeen desbideratzeak zehaztu ahal izango dira; halaber, kalkuluetan eta/edo plangintzan erroreren bat egin bazen, errore haiek erakutsaraziko ditu.

Enpresa-planaren zati honek, atal hauek izango ditu oinarrian:

- Inbertsio eta Finantziario Plana.
- Aurreikuspen Balantzea eta Aurreikuspeneko Altxortegi Plana.
- Aurreikuspen Eraitzen Kontua.

Azken buruan, hiru urterako Ekonomia eta Finantzako Planaren garatze-eredu izan daitekeena zehaztean datza.

Inbertsio eta Finantziario Plana

Lehen hiru urtetan aurreikusitako inbertsioak deskribatzea.

IBILGETUA. Enpresak bere jarduera egiteko behar dituen elementuak eta irautekoak.

INBERTSIO-PLANAK			
KONTZEPTUA	1. URTEA	2. URTEA	3. URTEA
Ibilgetu Materiala			
Lur-sailak eta ondasun naturalak			
Eraikinak			
Instalazio teknikoak			
Makinak			
Erremintak			
Beste instalazio batzuk			
Altzariak			
Informazioa prozesatzeko ekipoak			
Garraio-elementuak			
Bestelako ibilgetu materiala			
Ibilgetu Ukiezina			
Garapena			
Emakidak			
Patenteak, lizentziak, markak eta antzekoak			
Merkataritza-funtsak			
Eskualdatze-eskubideak			
Aplikazio informatikoak			
Bestelako ibilgetu ukiezina			
Finantzak eta Gordailuak			
INBERTSIOAK, GUZTIRA			

Aktibo finkoaren amortizazioen kalkulua egin beharko da. Kalkulu hori, Kontabilitate Plan Orokorrean zehaztutako epeen arabera eta bere izaeraren arabera izango da.

Hiru urtetarako inbertsioetan aurreikusitako finantziarioa.

FINANTZIAZIO-PLANA			
KONTZEPTUA	1. URTEA	2. URTEA	3. URTEA
Finantziazio-Iturria			
Kapital soziala			
Beste berezko funts batzuk			
Epe luzerako maileguak			
Leasinga			
Epe laburrerako kredituak			
Beste batzuk			


Besteren finantziario-baldintzak zein diren aipatu behar dira: finantza-erakundea, zenbatekoa, interes-tasa, amortizazio-epea, gabezia...

Aurreikuspen Balantzea eta Aurreikuspeneko Altxortegi Plana

Inbertsioaren eta finantziarioaren arteko oreka formalizatzen duen dokumentua. Dokumentu hau egiteko, aurreko ataleko Inbertsio eta Finantziario Planean zehaztutako informazioa erabiliko da.

Une jakin batean enpresaren finantza-egoera zein den zehaztuta geratzen da bertan, eta proiektuan dagoen finantza-oreka erakusten digu, hura egiteko erabilitako hipotesiak oinarri hartuta. Eskuratu-tako orekak zehaztuko digu, hain zuzen, hasieran markatutako hipotesietako bat aldatzea beharrezkoa den.

AKTIBOA	N URTEA	N+1 URTEA	N+2 URTEA	ONDARE GARBIA ETA PASIBOA	N URTEA	N+1 URTEA	N+2 URTEA
IBILGETU				ONDARE GARBIA			
AKTIBO EZ OHIKOA				BEREZKO FUNTSAK			
Ibilgetu Ukiezina				Kapitala			
Garapena				Jaulkipen-prima			
Emakidak				Erreserbak			
Patenteak, lizentziak, markak eta antzekoak				Aurreko ekitaldietako emaitzak			
Merkataritza-funtsak				Bazkideen beste ekarpen batzuk			
Eskualdatze-eskubideak				Galerak eta irabaziak			
Aplikazio informatikoak				Ekitaldiaren emaitza			
Beste ibilgetu ukiezin batzuk				DIRU-LAGUNTZAK, DOHAINTZAK ETA JASOTAKO ONDAREAK			
Amortizazioak				PASIBO EZ-KORRONTEA			
Ibilgetu Materiala				Epe luzerako hornidurak			
Lur-sailak eta eraikinak				Epe luzerako zorrak			
Instalazio teknikoak				Zorrak kreditu-erakundeekin			
Makinak				Epe luzerako beste zor batzuk			
Beste instalazio batzuk				Zerga geroratzuko pasiboak			
Erremintak				PASIBO KORRONTEA			
Altzariak				Epe laburrerako hornidurak			
Beste ibilgetu batzuk				Epe laburrerako zorrak			
Amortizazioak				Zorrak kreditu-erakundeekin			
Ibilgetu Finantzarioak				Epe laburrerako beste zor batzuk			
Epe luzerako gordailuak eta fidantzak				Merkataritza-hartzekodunak eta ordaindu beharreko beste zor batzuk			
AKTIBO KORRONTEA				Hornitzaileak			
Izakinak				Beste hartzekodun batzuk			
Merkataritzakoak				Beste zor ez-komertzial batzuk			
Lehengaiak							
Abian diren produktuak							
Produktu amaituak							
Azpi-produktuak							
Hondatzeak							
Zordunak							
Salmentengatiko eta zerbitzuak emateagatiko bezeroak							
Askotariko zordunak							
Langileak							
Administrazio publikoak							
Hondatzeak							
Altxortegia							
AKTIBOA, GUZTIRA				ONDARE GARBIA ETA PASIBOA, GUZTIRA			



Gainera, Aurreikuspeneko Altxortegi Plana zehaztu behar da. Denbora-tarte jakin baterako aurreikusitako kobrantzak (diru-sarrerak) eta ordainketak (diru-irteerak) zein izango diren kalkulatzeari du helburu. Hileroko aldietarako egiten da kalkulua.

Burutu ahal izateko, ordainketa guztiak idatzi behar ditugu banan-banan, kontzeptua (alokairuak, soldatak, lehengaien erosketak, publizitatea, zergak...) aipatuta; halaber, kobrantza bakoitza ere banan-banan aipatuko da, hau da, diru-sarrera egiten den eguna eta ez eragiketa egin zen eguna (salmentengatik kobrantzak, maileguetako dirua, bazkideen ekarpenak...).

Azkenik, kobrantzei egindako ordainketak kenduko dizkiegu. Ondorioz, kutxaren superabita (ordainketa baino kobrantza gehiago egin dira) edo defizita (kobrantza baino ordainketa gehiago egin dira eta likidezia arazoak sortzen dira) dagoen jakingo dugu eta, aldez aurretik jakingo dugunez, egoera behar bezala kudeatu ahal izango da.

	URT.	OTS.	MAR.	API.	MAI.	EKA.	UZT.	ABU.	IRA.	URR.	AZA.	ABE.	GUZTIRA
KOBRANTZAK													
Salmenten edo zerbitzuen kobrantzak													
Jasanarazitako BEZ													
Kapital sozialari egindako ekarpenak													
Diru-laguntzak													
Maileguak													
Kredituak													
KOBRANTZAK, GUZTIRA													
ORDAINKETAK													
Inbertsioak													
Ibilgetu ukiezina													
Ibilgetu materiala													
Ibilgetu finantzarioa													
Kostuak													
Lehengaiak													
Izakinak													
Orokorrak													
Kanpoko zerbitzuak													
Alokairuak eta kanonak													
Konponketak eta mantentzea													
Zerbitzu profesionalak													
Garraioak													
Aseguru-primak													
Publizitatea, iragarkiak eta harreman publikoak													
Gastu orokorrak													
Beste zerbitzu batzuk													
Zergak													
Irabaziei buruzko zerga													
Beste zerga batzuk													
Langileak													
Soldatak													
Autonomoen Gizarte Segurantzza													
Langileen Gizarte Segurantzza													
PFEZ atxikipenak													
Beste gizarte-gastu batzuk													
Finantzarioak													
Zorren interesak													
Zorren amortizazioa													
Jasandako BEZ													
ORDAINKETAK, GUZTIRA													
KOBRANTZEN - ORDAINKETEN ALDEA													
HASIERAKO ALT XORTEGIA													
ALDEZ AURREKO AZKEN SALDOA													
BEZ KITAPENA													
BEHIN BETIKO AZKEN SALDOA													

Aurreikuspen Eraitzen Kontua

Aurreikuspen Eraitzen Kontuan, proiektuak izan dezakeen irabazia edo galera islatuko da kalkulaturako sarreren eta gastuen arteko aldea aztertu ostean, eta proiektuaren posizio ekonomikoa zehaztuko du.

Aurreko ataletako informazioek emango dizkigute Aurreikuspen Eraitzen Kontua zehazteko datuak.

Produktu bakoitzeko proiektuko salmenten bolumena definituko du Merkataritza Planak. Enpresaren helburu gisa markaturako aurreikuspen horrek osatuko du, hain zuzen, Eraitzen Kontuko sarreren kapitulua.

Gastuen kapitulua, berriz, dagoeneko finkaturako salmentekin zuzenean korrelazioan jarritako eta merkataritza-planean zehazturako erosketek, zerbitzuek eta kanpo-hornidurak eta gastu pertsonalek (antolaketa eta giza baliabideen atalean dagoeneko zehaztuta) osatuko dute.

Aktibo finkoaren amortizazioaren kalkulua aktibo horren egituraren eta izaeraren arabera izango da, ondasun bakoitzaren bizitza erabilgarria zein den zehaztuko baitu. Inbertsioen ezaugarri horiei buruzko informazio guztia dagoeneko definitu da aurreko atalean.

Enpresak berak sortutako funtsek osatzen dute finantza-gastuen eraitza. Finantza-kostua, aldiz, besteren baliabideekin eskuratutako proiektuarentzako beharrezkoa den finantziario zatiak zehaztuko du, eta ustiapen-kontuko finantza-gastua izango da berori.

ALDEZ AURREKO EMAITZEN KONTUAK			
KONTZEPTUA	N URTEA	N+1 URTEA	N+2 URTEA
Salmenta garbiak, zerbitzuak ematea eta beste ustiaketa-sarrera batzuk			
(+/-) Amaitutako produktuen eta fabrikatzen ari diren izangaien aldakuntza			
(+/-) Enpresak bere ibilgetuarentzako egindako lanak			
(+) Ustiakuntzari emandako diru-laguntzak			
(=) EKOIZPENAREN BALOREA			
(-) Erosketa garbiak			
(+/-) Salgaien, lehengaien eta beste materia kontsumigarrien aldakuntza			
(-) Kanpoko gastuak eta ustiakuntza-gastuak			
(=) ENPRESAREN BALORE ERANTSIA			
(-) Beste gastu batzuk			
(+) Beste sarrera batzuk			
(-) Langileen gastuak			
(=) USTIAKUNTZAREN EMAITZA GORDINA			
(-) Ibilgetua amortizatzeke zenbatekoak			
(-) Leheneratze funtsean jarritako zenbatekoak			
(-) Kredituaren kaudimen-gabezia eta trafikoaren aurreikuspeneko aldakuntzak			
(=) USTIAKUNTZAREN EMAITZA GARBIA			
(+) Sarrera finantzarioak			
(-) Gastu finantzarioak			
(-) Amortizazioentzako eta hornidura finantzarioen zenbatekoa			
(=) OHIKO JARDUEREN EMAITZA			
(+) Ibilgetuetatik eta ezohiko sarreretatik sortutako irabaziak			
(-) Ibilgetutik eta ezohiko gastuetatik sortutako irabaziak			
(-) Ibilgetu immaterialen, materialen eta kontrol-zorroen horniduran aldakuntzak			
(=) ZERGEN AURREKO EMAITZA			
(+/-) Sozietateei buruzko zerga			
(=) ZERGEN OSTEKO EMAITZA (Irabazia edo Galera)			



7 | METEOROLOGIA AMIA azterketa

Proiektuaren barne-alderdiekin lotutako sendotasunak eta ahuleziak ebaluatzea eta proiektuaren mikro eta makro ingurunean izan daitezkeen aukerak eta mehatxuak.

	AHULEZIAK	MEHATXUAK	
E N P R E S A	Enpresa-lehiakideen aurrean desabantaila izango liratekeen barne-alderdiak.	Mikro eta makro inguruneke egoeraren araberako alderdiak dira eta, behar bezala aurre egiten ez bazaie, lehia-egoera okerragoan utzi dezakete enpresa.	I N G U R U N E A
	SENDOTASUNAK	AUKERAK	
	Enpresaren beraren berezko alderdiak, sektoreko gainerako enpresa-lehiakideen aurrean abantaila direnak.	Enpresaren lehia-egoerari mesede egiten dieten inguruneke egoeraren araberako faktoreak.	

Barne-azterketarako beharrezkoa da, besteak beste, hau aztertzea:

- Erabilgarri dauden giza baliabideak eta materialak, teknologia, lan-kapitala eta kreditua eskuratzeko ahalmena.
- Erabilgarri diren ondasun immaterialak, adibidez marka, irudia, bezeroaren gogobetetzea...

Bestalde, kanpo-azterketan, beste alderdi hauek ebaluatu behar dira:

- Alderdi ekonomikoak, teknologikoak, politikoak, legalak, kulturalak eta sozialak.
- Tokiko eta nazioarteko joera orokorrak, kontsumitzaileen lehentasunei dagokienez.
- Gaur egungo lehia eta izan daitekeena.

8 | IBILBIDEAK

Era juridikoa hautatzea

Atal honetan, enpresaren era juridikoa hautatuko da.

Enpresak sortzeko era juridiko bat baino gehiago daude.

- Pertsona fisikoa. Enpresaren jabe bakarra da. Bera da enpresa zuzentzen, kudeatzen eta irabaziak jasotzen dituen, erantzukizun mugagabea bere eginez.
- Pertsona juridikoa. Enpresa-jardueraren funtzioak garatzen duen pertsona edo talde baten antolaketa. Erantzukizun mugatuak bere egiten dituzte, hautatzen den merkataritzako era juridikoaren arabera.

Jarraian, horien guztien konparazio-taula erakusten da:

NORTASUNA	ERA	BAZKIDE KOPURUA	KAPITALA	ERANTZUKIZUNA	ZUZENEKO FISKALITATEA	
Pertsona fisikoak	Banakako enpresaria	1	Ez dago legezko minimorik	Mugagabea	PFEZ (jarduera ekonomikoaren errendimendua)	
	Ondasun-erkidegoa	Gutxienez, 2	Ez dago legezko minimorik	Mugagabea	PFEZ (jarduera ekonomikoaren errendimendua)	
	Sozietate zibila	Gutxienez, 2	Ez dago legezko minimorik	Mugagabea	PFEZ (jarduera ekonomikoaren errendimendua)	
Pertsona juridikoak	Merkataritza-sozietateak	Sozietate kolektiboa	Gutxienez, 2	Ez dago legezko minimorik	Mugagabea	Sozietateen gaineko zerga
		Erantzukizun mugatuko sozietatea	Gutxienez, 1	Gutxienez, 3.000 €	Jarritako kapitalak mugatutakoa	Sozietateen gaineko zerga
		Enpresa berria sozietate mugatua	Gehienez, 5	Gutxienez, 3.012 € Gehienez, 120.202 €	Jarritako kapitalak mugatutakoa	Sozietateen gaineko zerga
	Merkataritza-sozietateak	Sozietate anonimoa	Gutxienez, 1	Gutxienez, 60.000 €	Jarritako kapitalak mugatutakoa	Sozietateen gaineko zerga
		Akziokako sozietate komandataria	Gutxienez, 2	Gutxienez, 60.000 €	Bazkide kolektiboak: Mugagabea Bazkide komanditarioak: Mugatua	Sozietateen gaineko zerga
		Sozietate komanditario sinplea	Gutxienez, 2	Ez dago legezko minimorik	Bazkide kolektiboak: Mugagabea Bazkide komanditarioak: Mugatua	Sozietateen gaineko zerga
	Merkataritza-sozietate bereziak	Lan-sozietatea	Gutxienez, 3	Gutxienez, 60.000 € (SAL) Gutxienez, 3.000 € (SLL)	Jarritako kapitalak mugatutakoa	Sozietateen gaineko zerga
		Sozietate kooperatiboa	Gutxienez, 3	Estutuetan zehaztutako gutxiengoa	Jarritako kapitalak mugatutakoa	Sozietateen gaineko zerga (Eregimen berezia)
		Ekonomia intereseko taldea	Gutxienez, 2	Ez dago legezko minimorik	Jarritako kapitalak mugatutakoa	Sozietateen gaineko zerga
		Balore-inbertsioko sozietatea		Estutuetan zehaztutako gutxiengoa	Mugatua	Sozietateen gaineko zerga

Guk geu egina. DGPI/ME datuak



9 | GELDIALDIAK Eratzeko izapideak

Hartutako era juridikoa edozein izanik ere, dagokion Udalari edo Udal Batzorderi **Irekitzeko Udal Lizentzia** (Jardueren eta Instalazioen Lizentzia) eskatu behar zaio eta, beharrezkoa balitz, **Obra Lizentzia** eskuratu behar da.

Jarraian, era juridikoaren arabera, enpresa eratzeko oinarrizko izapideak eta orokorrak erakusten dira:

Pertsona fisikoak

- Ekonomia Jardueren gaineko Zergan (EJZ) alta hartzea.
- Derrigorrezko zergaren erroldan alta hartzea.
- Langile Autonomoen Erregimen Berezian alta hartzea.

Pertsona juridikoak

- Izena edo sozietate-izena hautatzea eta izen edo sozietate-izen berdinik ezaren ziurtagiria (Merkataritzako Erregistro Nagusia).
- Eratze-eskriturak (Estatutu Sozialak).
- Eskriturak ematea. "Bazkideen/partaideen ekitaldia notario aurrean".
- Erregistroan izena ematea eta zergak ordaintzea.
- Identifikazio fiskaleko kodea eskatzea (enpresa eratu eta hurrengo 30 egunetan).
- Markak eta patenteak erregistratzea. Nortasuna eta izan daitezkeen asmakuntzak babestea. Jabetza intelektuala.

(Izapide legalei eta burokratikoari buruzko informazio gehiago eskuratzeko, zoaz 10. atalera)

BANAKAKO ENPRESARIAREN ERA HARTZEN BADUZU:

Aldez aurreko baldintzak:

- Adin nagusia izatea eta norbere ondasunak libre erabili ahal izatea.

Izapide nagusiak:

- Ekonomia Jardueren gaineko Zergan (EJZ) alta hartzea. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Derrigorrezko zergaren erroldan alta hartzea (036 eredu). Erakundea: Foru Aldundiak.
- Langile Autonomoen Erregimen Berezian alta hartzea. Erakundea: Gizarte Segurantzaren Altxortegi Nagusiaren Probintziako Zuzendaritza.

Dagokion unean, zera egingo da:

- Pertsona Fisikoen Errentaren gaineko Zergaren (PFEZ) zatikako ordainketa kontura. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Pertsona Fisikoen Errentaren gaineko Zergaren (PFEZ) atxikipenen aitorten-likidazioa kontura. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Pertsona Fisikoen Errentaren gaineko Zergaren (PFEZ) aitorten-likidazioa. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Balio Erantsiaren gaineko Zergaren (BEZ) aitorten-likidazioa. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Gizarte Segurantzaren Sistemako dagokion Erregimenean kotizazioak sartzea. Erakundea: Gizarte Segurantzaren Altxortegi Nagusiaren Probintziako Zuzendaritza.

Langileak kontratatuko badira:

- Enpresa Gizarte Segurantzaren inskribatzea. Erakundea: Gizarte Segurantzaren Altxortegi Nagusiaren Probintziako Zuzendaritza.
- Langileak Gizarte Segurantzako Erregimen Nagusian afiliatzea eta

alta hartzea. Erakundea: Gizarte Segurantzaren Altxortegi Nagusiaren Probintziako Zuzendaritza eta dagokion Lanbide bulegoan komunikatzea, kontratua hitzartu eta hurrengo 10 eguneko epean.

- Langunea ireki dela jakinaraztea. Ireki eta hurrengo 30 egunetan jakinarazi behar da eredu ofiziala beteta, Eusko Jaurlaritzaren Lan eta Segurtasunerako Lurralde Ordezkaritzetan.
- Bisita-liburua. Erakundea: Lan eta Gizarte Segurantzaren Probintziako Zuzendaritzan sinatutakoa.

MERKATARITZA-SOZIETATEAREN ERA HAUTATZEN BADA (PERTSONA JURIDIKOA):

Izapide nagusiak:

- Izen berdinik ezaren ziurtagiria (ez dago hautatutako izen bereko beste sozietaterik) Erakundea: Merkataritzako Erregistro Nagusia.
- Kapital soziala bankuan gordailutu izanaren egiaztagiria (batez ere, Sozietate Mugatuetako partaidetzentzako ekarpenetan). Erakundea: Edozein bankutako bulegoak.
- Eskritura publikoa eta estatutu sozialak notario aurrean ematea.
- Ondare Eskualdaketen eta Egintza Juridiko Dokumentatuen gaineko Zerga likidatzea (600 eredu). Erakundea: Foru Aldundiak.
- Identifikazio Fiskaleko Kodea (IFK) eskuratzea. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Merkataritzako Erregistroan izena ematea.
- Derrigorrezko zergaren erroldan alta hartzea (036 eredu). Erakundea: Foru Aldundiak.

- Ekonomia Jardueren gaineko Zergan (EJZ) alta hartzea (840 eredu). Lehen bi urteetan, sozietateak ordaintzetik libre dago eta, hirugarren urtetik aurrera, ordaintzeko betebeharra izango du, baldin eta sozietatearen negozio-zifra milioi eurora iristen bada. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Langile Autonomoen Erregimen Berezia alta hartzea. Erakundea: Gizarte Segurantzaren Altxortegi Nagusiaren Probintziako Zuzendaritzak.

Dagokion unean, zera egingo da:

- Pertsona Fisikoen Errentaren gaineko Zergaren (PFEZ) atxikipenen aitorpen-likidazioa kontura. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Balio Erantsiaren gaineko Zergaren (BEZ) aitorpen-likidazioa. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Sozietateen gaineko Zergaren zatikako ordainketa. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Sozietateen gaineko Zergaren aitorpen-likidazioa. Erakundea: Foru Aldundiak.
- Gizarte Segurantzaren Sistemako dagokion Erregimenean kotizazioak sartzea. Erakundea: Eusko Jaurlaritzaren Lan eta Seguratasunerako Lurralde Ordezkaritzak.

Langileak kontratatuko badira:

- Banako enpresariak eman beharreko urrats berberak.



10 | AMARRATZEAK

Izapide juridikoen eta burokratikoaren laburpen-etaulak

Enpresak sortzeko izapideak, era juridikoen arabera:

ERA JURIDIKOAK	IZAPIDEA	EGITEKO LEKUA	EGITEKO DENBORA	GUTXI GORA BEHERAKO KOSTUA
PROFESIONALA	BAT ERE EZ			
BANAKAKO ENPRESA	BAT ERE EZ			
SOZIJETATE ZIBILAK ETA ONDASUN-ERKIDEGOA	Eratzeko dokumentu pribatuak egitea	Interesatuak eurek idatz dezakete edo aholkularitza bati eska diezaiokete egiteko		Aholkularitza bati eskatzen bazaio, 35-65 euro inguru kostatzen da
	Identifikazio Fiskaleko Kodea (IFK) eskatzea	Foru Aldundian eskatzen da	Berehala	Doakoa
	Ondare Eskualdaketen eta Egintza Juridiko Dokumentatuen gaineko Zerga (OEZ) likidatzea	Foru Aldundian likidatzen da	Berehala	Eratzeko dokumentuan adierazitako sozietate-kapitalaren % 1
MERKATARITZA-SOZIJETATEAK	Sozietate Izen Berdinik Ezaren Ziurtagiria (SIBZ) eskuratzea	Postaz zuzenean eska diezaioketu Madrileko Merkataritza Erregistro Nagusiari edo aholkularitza baten bidez egin dezakezu	Postaz, hamabost egun inguru; aholkularitza bidez, 5 egun inguru	Izapidea guk geuk eginez gero, 20 euro inguru. Izapidea aholkularitza bidez egiten badugu, 35 euro inguru.
	Eskritura Publikoa ematea (estatutuak barne)	Notario aurrean (estatutuak kasuan ez da derrigorrezkoa)	Bi egun eta astebate artean	Sozietate-kapitalaren arabera, baina gutxi gora behera, 300 eta 480 euro artean
	Erroldan alta hartzea (IFK eskatzea barne). 036 ereduak	Foru Aldundian	Berehala	Doakoa
	Ondare Eskualdaketen eta Egintza Juridiko Dokumentatuen gaineko Zerga (OEZ) likidatzea	Foru Aldundian	Berehala	Esirituran adierazitako sozietate-kapitalaren % 1
	Sozietate lan-sozietate gisa kalifikatzeko eskaera (Lan-sozietateek soilik)	Eusko Jaurlaritzaren Lan Saila. Sozietate Ekonomiaren Zuzendaritza	4 egun eta astebate artean	Doakoa
	Eskritura Merkataritza Erregistroan inskribatzea	Merkataritza Erregistroa	Hamabost bat egun	Sozietate-kapitalaren arabera, baina gutxi gora behera, 180 eta 360 euro artean
	Bazkideen Liburua legezkatzea	Merkataritza Erregistroa	Astebate	24 euro inguru
	Akten Liburua legezkatzea	Merkataritza Erregistroa	Astebate	24 euro inguru

ERA JURIDIKOA	IZAPIDEA	EGITEKO LEKUA	EGITEKO DENBORA	GUTXI GORA BEHERAKO KOSTUA
SOZIETATE KOOPERATIBOAK	Sozietate Izen Berdinik Ezaren Ziurtagiria (SIBZ) eskuratzea	Postaz zuzenean eska diezaiokezu Madriliko Merkataritzako Erregistro Nagusiari edo aholkularitza baten bidez egin dezakezu	Postaz, hamabost egun inguru; aholkularitza bidez, 5 egun inguru	Izapidea guk geuk eginez gero, 20 euro inguru. Izapidea aholkularitza bidez egiten badugu, 35 euro inguru.
	Estatutuen proiektua sailkatzea	Kooperatiben Erregistroa		
	Eskritura Publikoa ematea (estatutuak barne)	Notario aurrean (estatutuen kasuan ez da derrigorrezkoa)	Bi egun eta astebete artean	Sozietate-kapitalaren araberakoa, baina gutxi gora behera, 300 eta 480 euro artean
	Erroldan alta hartzea (IFK eskatzea barne). 036 eredua	Foru Aldundian	Berehala	Doakoa
	Ondare Eskualdaketen eta Egintza Juridiko Dokumentatuen gaineko Zerga (OEZ) likidatzea	Foru Aldundian	Berehala	Eskrituran adierazitako sozietate-kapitalaren % 1
	Kooperatiben erregistroan izen ematea	Kooperatiboen Erregistro Nagusia		
	Eskritura Merkataritza Erregistroan inskribatzea	Merkataritza Erregistroa	Hamabost bat egun	Sozietate-kapitalaren araberakoa, baina gutxi gora behera, 180 eta 360 euro artean

Enpresan langilerik ez dagoenean, martxan jartzeko izapideak hauek dira:

ERA JURIDIKOA	JEZn alta hartzea	Obra Lizentzia eskatzea	Irekitzeko Lizentzia eskatzea	Jabeak Gizarte Segurantzari alta hartzea eta afiliatzea	Erreklamazio-orriak	Langunea ireki dela jakinaraztea	Bisitabiliburuak
PROFESIONALAK	Bai	Beharrezkoa den kasuetan soilik	Bai	Bai (elkargo profesionalak kontratatu esan ezean)	Gure bezeroetako bat beste enpresa bat denean soilik	Ez	Bai
BANAKAKO ENPRESAK	Bai	Berdin	Bai	Bai	Berdin	Bai	Bai
MERKATARITZA-SOZIETATEAK	Bai	Berdin	Bai	Bai	Berdin	Bai	Bai
SOZIETATE ZIBILAK	Bai	Berdin	Bai	Bai	Berdin	Bai	Bai
KOOPERATIBAK	Bai	Berdin	Bai	Bai	Berdin	Bai	Bai

Jardueraren hasieratik edo ondoren langileak kontratatzen badira, izapide hauek egin behar dira:

ERA JURIDIKOA	Enpresa Gizarte Segurantzzen inskribatzea	AT eta EPrako estalduran alta hartzea	Langileak Gizarte Segurantzzen afiliatzea eta alta hartzea	SEPEn (LANBIDE) kontratuak formalizatzea
PROFESIONALA	Bai	Bai	Bai	Bai
BANAKAKO ENPRESA	Bai	Bai	Bai	Bai
MERKATARITZA-SOZIJETATEAK	Bai	Bai	Bai	Bai
SOZIJETATE ZIBILAK	Bai	Bai	Bai	Bai
KOOPERATIBAK	Bai	Bai	Bai	Bai

BABESGUNEAK eta LAGUNTZA-ZERBITZUAK



Negozio plana garatzeko, enpresa-proiektua martxan jartzeko aholkularitzarako eta proiektuarentzako dauden diru-laguntza programak bilatzeko, ekintzaileentzako babesguneen sare bat dago.

Enpresa eta Berrikuntzarako Europako Zentroak – EBEZ-ak

Berrikuntza eta/edo inbertsioa osagai duten proiektuetarako, bai industria-sektorean bai industriari eta IKTei lotutako zerbitzu aurreratueta.

Beaz beaz.bizkaia.net	Rekalde Zumarkalea, 18 48009 Bilbo - Bizkaia	944 23 92 28
Bic Berrilan www.bicberrilan.com	Miramón Parke Teknologikoa Mikeletegi pasealekua 56 B8 eraik.-1. SOLAIRUA 20009 - Donostia -Gipuzkoa	943 00 09 99
Cedemi www.cedemi.net	Bizkaiko Labe Garaien Etorbidea, 33 48902 Barakaldo - Bizkaia	944 18 41 00
Ceia www.ceia.es	Arabako Parke Teknologikoa – CEIA eraik. 01510 Miñao Araba	945 29 82 82
Saiolan www.saiolan.com	Uribarri Auzoa, 3 – 1. Behea 20500 Arrasate Gipuzkoa	943 71 20 72

Tokiko Garapen Agentziak - Behargintza

Zerbitzuen, denden eta gremioen sektoreko proiektuentzako.

Garapen www.garapen.net	Uribitarte kalea, 6 - 2 48001 Bilbo -Bizkaia	944 24 32 23
---	---	--------------

Merkataritza Ganberak

Sortzeko prozesuetan egin beharreko izapide legal guztientzako laguntza-zerbitzua dute Merkataritza Ganberak.

Bilboko Merkataritza Ganbera www.camarabilbao.com	Gran Vía 13, 48001 Bilbo	944 70 65 00
Gipuzkoako Merkataritza Ganbera www.camaragipuzkoa.com	Tolosa etorbidea, 75 20018 Donostia	943 00 03 00
Arabako Merkataritza Ganbera www.camaradealava.com	Dato kalea, 38 01005 Gasteiz	945 14 18 00

Finantza-erakundeak

Halaber, hainbat finantza-erakundek berariazko programak dituzte, zure enpresa-proiektua kofinantzatzeko.

Edonola ere, **SPRI Sozietateak, Eusko Jaurlaritzaren Industria, Berrikuntza, Merkataritza eta Turismo Sailaren Sozietate Publikoak**, bideratuko ditu ekintzailetzaren inguruan dituzun kezkak.

EKITEKO Industria, Berrikuntza, Merkataritza eta Turismo Sailaren LAGUNTZA integralak, SPRIren bidez:

- **Ekintzaile.** Segizio bidezko babeseta eta finantziarioa industria-berritzaile izaera duten enpresa-proiektu berrientzako edo horiekin lotutako zerbitzuentzako. EBZ (Enpresa eta Berrikuntza Zentroa) batek zainduko ditu ideia ontzeko eta enpresa martxan jartzeko faseak.
- **Intraekintzaitza.** Euskal enpresetan intraekintzaitza kultura sustatzea eta dinamizatzea, Enpresa eta Berrikuntzen Euskal Zentroen (EBZ) aldetik sentsibilizazio, dinamizazio eta laguntza teknikoaren prozesuetan, metodologia berritzaile baten bidez, enpresa baten barruan negozio-lerro berri bat sortzen amaitzeko edo enpresa nagusi batetik abiatuta enpresa berri bat sortzen amaitzeko.
- **Enpresak sortzea zentro teknologikoak baliatuz programa.** Korporazioek eta Itun Teknologikoek Euskadiko Zentro Teknologikoekin batera hainbat jardura martxan jartzea. Euskadiko zentro teknologikoak baliatuz enpresa berritzaile edota teknologiko berriak sortu eta garatzea ahalbidetzeko.
- **Enpresak sortzea zentro unibertsitateak baliatuz programa.** Euskal Autonomia Erkidegoan dauden Unibertsitateek Euskadiko Zentro Teknologikoekin batera hainbat jardura martxan jartzea. Euskadiko zentro teknologikoak baliatuz enpresa berritzaile edota teknologiko berriak sortu eta garatzea ahalbidetzeko.
- **Business Angels Programa.** "Business Angels" sareak sortu eta garatzea ahalbidetzeko, euskal ETEi eman beharreko zerbitzuak profesionalizatzen lagun dezaten. Business Angels sarea esaterakoan zera esan nahi da helburu bera duten inbertitzaile-talde pribatuak edo publikoak: enpresa-proiektu berrietan parte hartzea, hau da, inbertitzaileen eta ekintzaileen arteko topagunea, inbertsio-proiektuak ebaluatu ahal izateko eta, era berean, esperientziak partekatzeko.

- **Connect.** Hazteko aukera altua duten eta % 15 baino gehiago I + G-ra bideratzen duten enpresen garapena bizkortzeko laguntza.
- **Mini-connect.** Hazteko aukera altua duten eta % 5 baino gehiago I + G-ra bideratzen duten enpresen garapena bizkortzeko laguntza.
- **Enpresa-transmisioa eta ekintzailtza merkataritzan.** Negozioak bultzatu eta beren jarraitutasuna ahalbidetzea, transmisio-prozesuak babestuz.
- **ETEntzako ondorengotza.** ETEi kudeaketa eta/edo jabetza ondorengotza-plangintza egiten laguntzea, arrakastaz egin ahal izateko eta, ondorioz, bere jarraitasuna eta bertako lanpostuak mantentzeko.

Gainera, Industria, Berrikuntza, Merkataritza eta Turismo Sailak, SPRI Taldearen bidez, ekintzaileen eskura jartzen du kokapen fisikoaren hautaketari, finantziarioari, berrikuntzari eta nazioartekotzeari buruzko babesteko, baita izaera berritzaileari eta teknologikoari buruzkoa ere.

Enpresa eta Berrikuntza Zentroek "ekintzaileen aretoak" eta inkubagailuak dituzte, denbora jakin baten barruan, eragile berriei beren proiektuak ontzea eta garatzea ahalbidetzeko.

Enpresa berria finkatu ostean, kokapen fisikoaren aukera eskaintzen du SPRI Taldeak, Parke Teknologiko sozietateen eta Sprilur-en bidez.

lehiatzeko aldatuz goaz
transformamos para competir

spri



902 702 142
info@spri.es

Urkixo Zumarkalea, 36 – 4. solairua
Plaza Bizkaia Eraikina
48011 Bilbo
www.spri.es