

LAS TRES DELICIAS DEL



FLAMENCO

Valeria Sánchez Guerrero

Lourdes Montiel Salazar

Eugenia González Reina

Alba Moreno Godrid

ÍNDICE

1.Nombre y localización.....	1
2.Descripción del servicio.....	1
3.Ámbito y mercado.....	1
4.Promotores.....	2
5.Aspectos económicos.....	2
6.Objetivos.....	2
7.Análisis DAFO.....	2
8.Estudio de mercado.....	3
8.1.Análisis del entorno.....	3
8.2.Aspectos generales de sector.....	3
8.3.Clientes potenciales.....	3
8.4.Barreras de entrada.....	3
9.Plan de marketing.....	3
9.1.Precio.....	3
9.2.Promoción.....	4
9.3.Distribución.....	4
9.4.Tipo de marketing.....	4
9.4.1.Elementos del marketing mix.....	4
9.4.2.La identificación del producto.....	4
9.5.La distribución comercial.....	4
9.6.Segmentación de la empresa.....	5
10.Plan de operaciones.....	5
10.1.Localización.....	5
10.2.Edificios y terrenos.....	5
10.3.Empresas proveedoras.....	5
10.4.Costes.....	5
10.5.Seguridad e higiene.....	5
10.6.Calidad.....	6

10.7.I+D+i.....	6
10.8.Segmentación.....	6
11.Plan de recursos humanos.....	6
11.1.Descripción de los puestos de trabajo.....	6
11.2.Experiencia y capacidad.....	7
11.3.Sistema de elección de personal.....	7
11.4.Política de recursos humanos.....	7
11.5.Función de dirección.....	7
12.Plan económico-financiero.....	8
12.1.Inversión inicial.....	8
12.2.Plan de financiación.....	8
12.3.Cuenta de resultados.....	8
12.4.Balance de situación.....	9
12.5.Análisis de ratios.....	9
12.6.Organigrama.....	10
13.Plan jurídico-fiscal.....	10
13.1.Tipo de empresa.....	11
13.2.Trámites mercantiles.....	11
13.3.Fiscalidad.....	13
13.4.Calendario de implantación.....	14

LAS TRES DELICIAS DEL FLAMENCO

1.Nombre y localización:

Las tres delicias del flamenco.

China. Pekín.

2.Descripción del servicio:

Podemos ofrecer diferentes niveles en cuanto a la enseñanza del flamenco, diferentes horarios para el gusto del cliente, una semana de prueba para ver si al cliente le convence. Ofrecemos una sección en la que hay vestimenta necesaria para hacer la prueba de nivel, además de una ayuda a las personas que no puedan permitirse la vestimenta, como por ejemplo menores de edad, estudiantes, personas en paro, etc.

En la semana de prueba, podrás dar clase con diferentes profesores para que a la hora de elegir puedas quedarte con el que te sientas más a gusto.

Haremos un descuento en cuanto al precio cuantas más horas vayas al mes, y si vas acompañado de un familiar o amigo, también habrá descuento o rebaja.

Los días que el alumno falte a clase, y el último sábado de cada mes, se podrá recuperar las horas perdidas de dicho mes.

A la hora de las actuaciones, si son fuera de la zona, se cubrirán los gastos tanto de alimentación, como de transporte de ida y vuelta, además de un descuento a los familiares por entrada.

Disponemos de un pequeño bar en la propia academia, donde se puede degustar comida típica española, como tortilla de patatas, gazpacho, migas, callos, porra, jamón serrano y ensaladilla rusa, además de comida propia del país por si a las personas no le gusta la comida española.

No en todas las academias disponen de lo que la nuestra ofrece como por ejemplo las ayudas, el transporte gratuito y la semana de prueba, porque disponemos de fondos suficientes de la academia que tenemos en España.

3.Ámbito y mercado:

En un principio, queremos que nuestra empresa esté situada en la capital, Pekín, y en caso de irnos bien, llegaría a ser una empresa multinacional, ya que tenemos una en España.

Estaríamos hablando de un competencia monopolística ya que son muchas empresas con productos diferenciados, y en el caso de éxito pasaríamos a ser un mercado de competencia perfecta, ya que serían muchas pequeñas empresas.

4.Promotores:

Disponemos de profesionales con el título de danza especializada en flamenco y bastante experiencia laboral, además de diferentes tipos de clases, ya sean más técnicas, teóricas, etc.

Los promotores somos Eugenia, Valeria, Lourdes y Alba, ya que somos creadoras de la empresa. En este caso no dirigimos la función que tiene en sí la empresa, ya que podemos contratar empleados para que la dirijan las clases de baile.

5.Aspectos económicos y globales:

Como ya tenemos empresas en España en la que distribuimos academias en diferentes ciudades de España y hemos obtenido buenos resultados, los hemos invertido en otra academia en China, ya que pensamos que puede atraer a muchas personas residiendo allí, porque en España tenemos una cantidad de alumnos procedentes de ese país.

Tanto de un país como en otro, la tarifa será la misma.

6. Objetivos:

Como hemos dicho anteriormente, nuestro objetivo es pretender llevar y dar a conocer nuestra cultura flamenca a China y a ser posible a otros países.

7. Análisis DAFO:

<p style="text-align: center;"><i>Fortalezas</i></p> <p>Buenas instalaciones</p> <p>Personal cualificado.</p> <p>-Facilidad para inscribirse.</p>	<p style="text-align: center;"><i>Debilidades</i></p> <p>Reducido tamaño de la empresa al ser nueva.</p> <p>-Débil o nula imagen de la empresa por su novedad.</p> <p>-Poca confianza al ser una nueva academia en el país</p>
<p style="text-align: center;"><i>Oportunidades</i></p> <p>No hay mucha competencia en la zona.</p> <p>-Posibilidad de atender a grupos adicionales de clientes,</p> <p>-Los clientes tendrán preferencia por nuestra academia al disponer de recursos que otras no tienen.</p>	<p style="text-align: center;"><i>Amenazas</i></p> <p>-Crisis económica.</p> <p>-Al ser nuevos en China, nos arriesgamos a que haya poca asistencia.</p> <p>-Desconocimiento del flamenco por la cultura asiática.</p>

Estrategias:

Estrategia ofensiva: Al haber facilidad de inscripción al curso, se proporcionará la proyección del centro hacia futuros alumnos en forma de acceso a recursos formativos.

Estrategia defensiva: Como tenemos cursos subvencionados para determinadas personas, contribuiremos a que haya menos crisis económica tanto para la academia como para los alumnos.

8. Estudio de mercado:

8.1. Análisis del entorno:

Estaríamos hablando de entorno específico, ya que las circunstancias del entorno afectan a nuestra empresa.

No creemos que vayamos a tener competidores al ser una empresa de baile flamenco en China.

Disponemos de proveedores al ser una empresa del sector servicios.

Lo que se le ofrece a los clientes es la enseñanza del baile flamenco.

8.2. Aspectos generales del sector:

Estaríamos hablando de un mercado de expansión, ya que llevamos nuestra cultura a otro país.

8.3. Clientes potenciales:

Los clientes de cualquier edad, que vienen con un nivel muy bajo o nulo le ponen mucho empeño y positividad para lograr su objetivo, que en este caso es aprender a bailar flamenco.

8.4. Barreras de entrada:

Tiene fuertes barreras de entrada, las cuales tenemos presentes, como el idioma.

Nuestra expansión en China se debe a la proposición de una clienta muy avanzada en el curso en España, la cual con sus conocimientos del idioma nos facilita la barrera para nuestra instalación en China.

9. Plan de marketing:

9.1. Precio:

El precio mensual para una economía media anual de 26.955 Yuanes sería de 115,90 Yuanes (15 euros) al mes, más o menos similar al de España, ya que intentaremos que el precio se adapte a la economía en general.

9.2. Promoción:

Para atraer clientes, queremos hacer un anuncio original para que sea publicado en todo tipo de red social y poner carteles alrededor de la zona, además de repartir propaganda personalmente en sitios públicos.

9.3. Distribución:

En el pequeño bar, los alumnos podrán reservar su comida para que a la hora del descanso o de finalizar la clase, la tengan ya preparada.

9.4. Tipo de marketing:

Nuestra empresa tiene marketing diferenciado porque se dirige a la mayor parte de los segmentos del mercado adaptando la oferta a cada segmento, cambiando elementos del marketing mix del producto. Aumentan las ventas pero también los costes.

9.4.1. Elementos del marketing mix.

Los elementos del marketing mix también se conocen como las 4 Pes del marketing mix por sus iniciales en inglés: product, price, place y promotion.

-Producto: La enseñanza del baile. Con buena calidad ya que contamos con buenos profesionales,

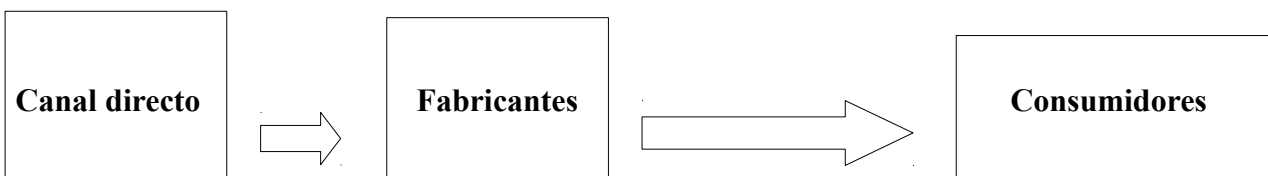
-Precio: 15 euros (115,90 yuanes) al mes.

-Distribución: Por niveles: de 5 a 15 años, de 15 a 30 años. De 30 a 55 años y de 55 en adelante.

-Promoción o comunicación: Mediante folletos, páginas de internet, carteles publicitarios, etc

9.4.2. La identificación del producto:

Marca única: utilizamos la misma marca para toda nuestra gama de productos. Nuestra empresa buena imagen por lo que ampara a todos sus productos y permite ahorro de marketing.



9.5. La distribución comercial:

Canal directo: no existen intermediarios y el fabricante asume la función de la distribución.

9.6. Segmentación de la empresa:

Nuestra cuota de mercado es mayor a 33,33%, entonces consideramos que la empresa cubre un rango bueno de mercado

CRITERIOS	VARIABLE USADA Y POSIBLES SEGMENTOS QUE RESULTAN
DEMOGRÁFICO	EDAD: A PARTIR DE 5 AÑOS EN ADELANTE
GEOGRÁFICO	SEXO: HOMBRE Y MUJER
SOCIOECONÓMICO	TODO TIPO DE CIRCUNSTANCIAS FAMILIARES. TRABAJADORES O ESTUDIANTES CON CUALQUIER NIVEL. CLASE MEDIA

10. Plan de operaciones:

10.1. Localización:

Nos queremos situar en la capital (Pekín), ya que la capital de cada país suele ser la ciudad más poblada.

10.2. Edificios y terrenos:

Comprar una nave en la capital, en la que invertiremos todo el dinero posible para poder obtener la nave más grande y mejor situada para atracción de clientes, además de las buenas instalaciones.

10.3. Empresas proveedoras:

Vamos a invertir más capital para que las instalaciones sean más duraderas y no tengamos que estar cambiando el mobiliario.

10.4. Costes:

El coste fijo es el alquiler de la nave y su mantenimiento.

Los costes variables son las reparaciones necesarias de cada mes, y la variación de clientes.

10.5. Seguridad e higiene:

Dispondremos de un botiquín para casos de emergencia.

Habrà un servicio de limpieza todos los días para mantener la higiene de la academia.

Habr  un guarda de seguridad en la recepci3n de la academia, además de instalaci3n de cámaras en diferentes lugares de la academia.

Taquillas en cada aula para guardar con seguridad las pertenencias de cada alumno y trabajador.

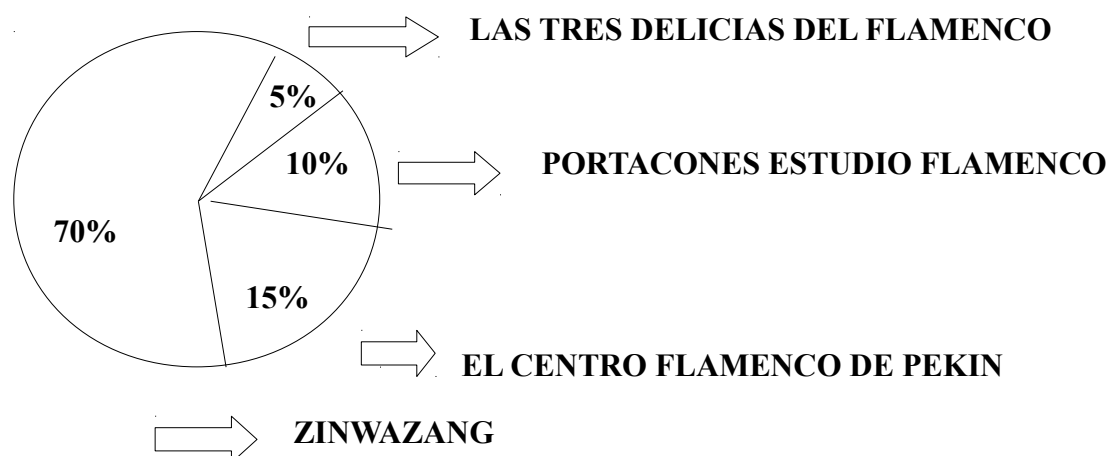
10.6. Calidad:

Al final de cada curso habrá un cuestionario an3nimo, en el que se cuestiona la calidad tanto de las instalaciones como del profesorado. En caso de que el cuestionario sea negativo, se mejorar  contando con la opini3n de los propietarios y trabajadores de la academia.

10.7. I+D+i:

Comprende los trabajos creativos que se emprende de un modo sistemático en las empresas, universidades y los centros de investigaci3n públicos para aumentar el conocimiento humano y utilizarlos en nuevas aplicaciones de carácter productivo. La inversi3n I+D+i permite a las empresas aumentar la productividad y conseguir ventajas competitiva ya sea consiguiendo un producto mejor que los rivales diferenciando o desarrollando métodos de producci3n que le permita reducir costes y bajar sus precios por debajo de los competidores (liderazgo de costes).

10.8.Segmentaci3n.



10.9. La calidad de un producto:

Conjunto de propiedades y características que le confieren aptitud para satisfacer las necesidades demandadas por los consumidores.

11. Plan de recursos humanos:

11.1. Descripci3n de los puestos de trabajo:

-Siempre al principio y al final de cada clase se hace un calentamiento tanto específico como general dirigido por el profesor. Según el nivel de cada grupo se impartirá la clase de diferente manera.

-Oficial de seguridad. La funci3n del guarda será vigilar la academia durante la noche.

-Oficial de administración. Habrá una recepcionista que se encargará de la información y los cobros.

-Oficial de mantenimiento. Habrá limpiadores que deberán limpiar los sanitarios y la academia en general todos los días.

11.2. Experiencia y capacidad:

La experiencia de cada profesional será valorada a través de su currículum y que tengan experiencia en su cargo.

11.3. Sistema de elección de personal:

El contrato será de media jornada, a tiempo parcial y de duración limitada a lo que dure el curso. Hemos elegido este tipo de contrato ya que el empleado trabajaría menos horas de las habituales (alrededor de las 25 horas semanales), ya que su duración es sobre unas 35 horas.

Nosotros no decidimos que salario se les va a pagar a los trabajadores, eso está aplicado en el convenio.

11.4. Política de recursos humanos:

Los planes de ampliarle los conocimientos de la plantilla o actualizarlos relacionados con la profesión o categoría a ejercer. Según la valía de la persona se promocionará a aquellos empleados que demuestren expectativas de superación.

11.5. Función de dirección:

11.5.1. Función de planificación:

Determinar qué quiere conseguirse en el futuro, cómo se va a lograr y qué recursos se van a utilizar para lograrlo. Lo que nosotras queremos conseguir en un futuro es expandir la danza española mediante esfuerzo y sacrificio, a través de patrocinarnos por redes sociales, carteles por la zona y alrededores.

11.5.2. Función de organización:

Primero nos reunimos los promotores para organizar el curso académico y a raíz de esa reunión, hacemos otra reunión con todos los trabajadores para explicarles cómo va a ser su trabajo para cada uno de ellos, siempre y cuando los trabajadores tengan algo de libertad a la hora de ejercer su labor.

11.5.3. Dirección de recursos humanos:

En la reunión que tengamos también se les asignará los distintos puestos de trabajo, así como diseñar un sistema de recompensas e incentivos para que estén motivados a la hora de hacer su trabajo.

11.5.4. Función de control:

No podemos comparar los resultados previstos con los reales ya que no ha concluido el primer año de vida de la empresa.

12. Plan económico-financiero:

12.1. Inversión inicial:

Tenemos inversión económica ya que hay que comprar mobiliario, equipos para el proceso de la información (EPI) (ordenador, cámaras de seguridad, etc), equipos (vestimenta, calzado y material), gastos fijos como el salario de los trabajadores, agua, luz, seguros, aire acondicionado, calefacción y alquiler e instalaciones.

12.2. Plan de financiación:

El plan de financiación recoge los fondos disponibles para cubrir las inversiones iniciales e indica su procedencia. Lo aportarán los socios, por lo tanto se trata de recursos propios.

12.3. Cuenta de resultado:

CUENTA DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
1.INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	86.800	83.600	83.600
Ingreso por los cursos	86.800	83.600	83.600
2.GASTOS DE EXPLOTACIÓN	49.502,76	52.857,76	65.340,26
Sueldos y salarios	30.478	30.478	30.478
Cargas sociales	9.549,76	9.549,76	9.549,76
Alquileres	14.400	14.688	14.981,76
Suministros	2.160	2.203,20	2.247,26
Servicios exteriores: limpieza	6.000	6.000	6.120
Publicidad	1.200	1.224	1.248
Seguros	715	715	715
Amortización	1.084,10	1.084,10	1.084,10
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	37.297,24	30.742,24	18.259,74
3.Gastos financieros	0	966,30	759,17

B) RESULTADO FINANCIERO	0	966,30	759,17
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	37.297,24	31.708,54	19.018,91
Impuesto sobre beneficio	2.174,60	1.642,07	5,745,76
D) RESULTADO EJER.	35.122,64	30.066,47	13.273,15

12.3. Balance de situación:

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
A) ACTIVO NO CORRIENTE	20.000	24.500	27.000
Maquinaria	10.000	12.000	14.000
Mobiliario	2.000	4.500	5.000
Equipos	8.000	8.000	8.000
B) A. CORRIENTE	39.000	39.000	39.000
Patentes y licencias	10.000	10.000	10.000
Clientes	8.000	12.000	10.000
Tesorería	12.000	8.000	10.000
Bancos	6.000	6.000	6.000
Cajas	3.000	3.000	3.000
TOTAL ACTIVO	59.000	63.500	66.000

PN Y PASIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
A) PATRIMONIO NETO	12.000	14.000	13.500
Capital	3.000	5.000	4.500
Reservas	9.000	9.000	9.000
B) PASIVO			
B.1) Pasivo no corriente	20.000	21.500	21.200
Deudas a largo plazo	20.000	21.500	21.200

B.2) Pasivo corriente	27.000	28.000	31.300
Deudas a corto plazo	8.000	12.000	11.000
Proveedores	9.000	10.000	10.300
Acreedores	10.000	6.000	10.000
TOTAL PN Y PASIVO	59.000	63.500	66.000

12.4. Análisis de ratios:

AÑO 1

Equilibrio financiero a corto plazo:

Ratio de liquidez: A.C./P.C.- $39.000/27.000 = 1,4$ (Entre 1,5 y 2)

Equilibrio financiero a largo plazo:

Ratio de garantía: A.T./P.T- $59.000/47.000 = 1,25$ (Entre 1,5 y 2,5)

Ratio de endeudamiento: P.T./ $(PN + P.T) - 47.000/59.000 = 0,79$ (No superior a 0,5)

Ratio de autonomía financiera: P.N./P.T.- $12.000/47.000 = 0,25$

Ratio de calidad de la deuda: P.C./P.T.- $27.000/47.000 = 0,57$

AÑO 2

Equilibrio financiero a corto plazo:

Ratio de liquidez: A.C./P.C $39.000/28.000 = 1,39$ (Entre 1,5 y 2)

Equilibrio financiero a largo plazo:

Ratio de garantía: A.T./P.T $63.500/49.500 = 1,28$ (Entre 1,5 y 2,5)

Ratio de endeudamiento: P.T./ $(PN + P.T.)-49.500/63.500 = 0,77$ (No superior a 0,5)

Ratio de calidad de la deuda: P.C./P.T.- $28.000/49.500 = 0,56$ (Cuanto menos, mayor calidad de la deuda)

Ratio de autonomía financiera: P.N./P.T $74.000/49.500 = 0,28$ (Cuanto mayor, mayor autonomía)

AÑO 3

Equilibrio financiero a corto plazo:

Ratio de liquidez: A.C./P.C.- $39.000/31.000 = 1,24$ (Entre 1,5 y 2)

Equilibrio financiero a largo plazo:

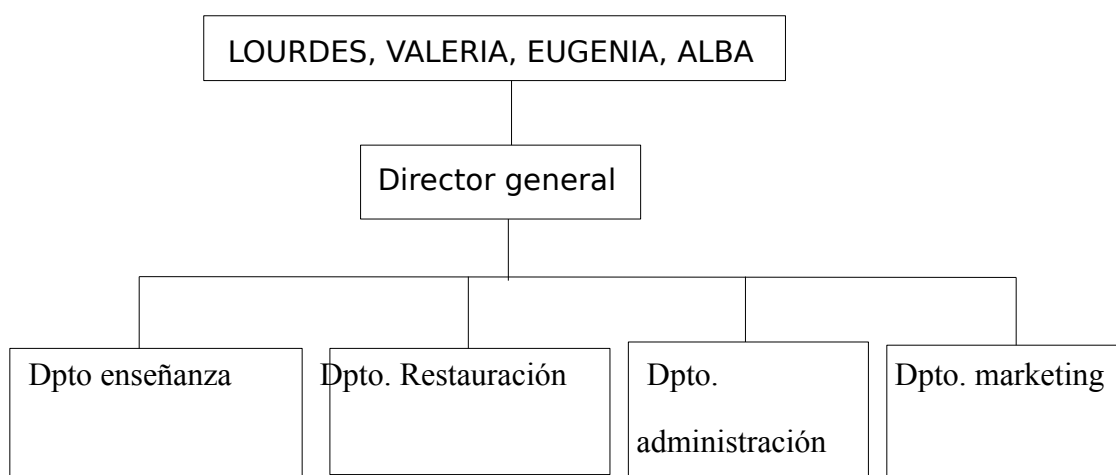
Ratio de garantía: A.T./P.T $66.000/52.500 = 1,25$ (Entre 1,5 y 2,5)

Ratio de endeudamiento: P.T./ $(PN + P.T.)$ - $52.500/66.000= 0,79$ (No superior a 0,5)

Ratio de calidad de la deuda: P.C./P.T.- $31.300/52.500 = 0,59$ (Cuanto menos, mayor calidad de la deuda)

Ratio de autonomía financiera: P.N./P.T.- $13.500/52.500 = 0,25$ (Cuanto mayor, mayor autonomía)

12.5. Organigrama de la empresa:



Organigrama funcional: Las actividades se agrupan según las funciones básicas de la empresa.

13. Plan de Jurídico-Fiscal:

13.1. Tipo de empresa:

Se trata de una sociedad anónima ya que no responde con patrimonio personal si no con el social. En caso de necesidad de ampliación de socios capitalistas, no es necesario modificar los estatutos. Las ventajas que tiene esta tipo de sociedad es que puede cotizar en bolsa, la responsabilidad de los socios inversores está limitada al capital aportado y el capital se divide en acciones que pueden transmitirse libremente. Las desventajas que tiene son que necesita un capital mínimo de 60.000 euros, rigidez de la estructura empresarial, cada vez que se desee realizar una modificación en la organización, será necesario llevar a cabo una modificación en los estatutos.

13.2. Trámites mercantiles:

Necesitamos:

- Solicitud del certificado de denominación social.
- Apertura de una cuenta bancaria.
- Redacción de estatutos y firma de la escritura de la Constitución.
- Pago de los impuestos de transmisiones patrimoniales.
- Inscripción en el registro mercantil.
- Solicitud del cif.

1.-TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

Certificado Negativo del Nombre

Es una certificación acreditativa de que el nombre elegido para la sociedad no coincide con el de otra existente.

-Documentos a presentar: Instancia oficial con los nombres elegidos-

-Plazo: Antes de ir al Notario. La Validez del nombre concedido es de 3 meses. Pasado este plazo debe renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente.

-Lugar: Registro Mercantil Central

Apertura de cuenta bancaria a nombre de la sociedad

Una vez tenga el certificado de denominación, debe acudir a una entidad bancaria para abrir una cuenta a nombre de la “sociedad en constitución”, ingresando el capital mínimo inicial de la sociedad. El banco entregará un certificado que habrá que presentar al Notario. Con posterioridad, puede utilizarse el dinero ingresado.

Elaboración de los Estatutos y Escritura de Constitución

Los estatutos son las normas que van a regir la sociedad (nombre, objeto social, capital social, domicilio social, régimen de participación de cada socio...). Es recomendable ponerse en manos de un abogado para que los redacte o bien contactar con la Notaría. A continuación tenéis que pasar por el Notario para firmar la escritura de constitución de la sociedad, es tal vez el trámite más caro pero sin él no es posible inscribir la sociedad en el Registro Mercantil. Es necesario presentar:

-El certificado de denominación del Registro Mercantil Central

-El certificado bancario

-Los Estatutos Sociales, si los llevamos nosotros y no los hace la Notaría

-D.N.I de todos los socios

-Documentos a presentar: Impreso modelo 600, primera copia y copia simple de la escritura de constitución, fotocopia del CIF provisional (por lo que antes has debido pasarte por hacienda a solicitar el CIF provisional).

-Lugar: Consejería de Hacienda de la Comunidad Autónoma correspondiente.

-Plazo: 30 días hábiles a partir del otorgamiento de la escritura.

Inscripción en el Registro Mercantil

La Sociedad Anónima debe presentarse a inscripción en el plazo de 1 mes desde el otorgamiento de la escritura de constitución por el notario, y la Sociedad Limitada en el de 2 meses. El Registro Mercantil será el correspondiente al domicilio social que se hayan fijado en los Estatutos

Para realizar la inscripción, hay que presentar:

-Certificado de denominación del Registro Mercantil Central

-Primera copia de la Escritura

-Habrá que pagar una provisión de fondos al hacer la entrega, y el resto cuando se retire. Lo normal es que soliciten un teléfono o fax para comunicar cuando se puede retirar (dependerá del Registro).

2.-TRÁMITES EN HACIENDA

Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF)

Sirve para identificar a la sociedad a efectos fiscales, a diferencia del empresario individual que se identifica con su NIF. En un principio se otorga un CIF provisional para empezar a funcionar, debiendo canjearlo por el definitivo en un plazo de 6 meses.

Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE). Es un tributo de carácter local, que grava el ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local. Es obligatorio para toda sociedad, empresario o profesional. Se presentarán tantas altas como actividades se vayan a ejercer

Documentos a presentar:

-Si está exento de pago, se hará a través del modelo 036 de Declaración Censal. En otro caso, debe presentarse el Modelo oficial 840 debidamente cumplimentado, DNI para el empresario individual, CIF para Sociedades, NIF para el apoderado

-Plazo: 1 mes desde el inicio.

-Lugar: Administración o Delegación de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria correspondiente al lugar en que se ejerza la actividad.

-Gastos: Dependen de la actividad a realizar.

-Declaración censal (IVA)

Es la declaración de comienzo, modificación o cese de actividad, que han de presentar a efectos fiscales los empresarios, los profesionales y otros obligados tributarios

-Documentos a presentar: NIF o CIF (para sociedades) y Alta en el IAE

-Plazo: Antes del inicio de la actividad.

-Lugar: Administración de Hacienda o Delegación correspondiente al domicilio fiscal de la empresa.

3.-TRÁMITES EN MINISTERIO DE TRABAJO

Afiliación y alta en el Régimen de Autónomos

Es un régimen especial de la Seguridad Social obligatorio para trabajadores por cuenta propia y para los socios trabajadores de sociedades civiles y mercantiles, que dependiendo de los casos deben darse de alta en este régimen o en el General.

Documentos a presentar

-arte de alta de asistencia sanitaria, Parte de alta de cotización por cuadruplicado, Fotocopia del alta en el IAE, Fotocopia del DNI para el empresario individual y del contrato y CIF si se trata de una sociedad, en el caso de tratarse de un profesional Colegiado, certificado del colegio correspondiente.

-Plazo: Con carácter previo al inicio de la actividad y hasta 60 días antes.

-Lugar: Tesorería General de la Seguridad Social correspondiente.

13.3 Calendario de implantación:

Semanas o días	1	2	3	4	5	6
-Solicitud del certificado de denominación social.	X	X				
-Apertura de una cuenta bancaria	X	X				
-Redacción de estatutos y firma de la escritura de la Constitución			X			
-Pago de los impuestos de transmisiones patrimoniales.			X			
-Inscripción en el registro mercantil				X	X	X
-Solicitud del cif.				X	X	X