

**¿Quieres ser
tu propio
jefe o jefa?**

**Crea tu propio
Plan de Empresa**



¿Quieres ser
tu propio
jefe o jefa?

Crea tu propio
Plan de Empresa



Edición Propiedad del Ayuntamiento de Manzanares
Elaboración: Área de Promoción Económica
Autora: María Ángeles Granados Labián

ÍNDICE

1. ¿QUIERO SER EMPRESARIO O EMPRESARIA?	
¿SERÉ UN BUEN EMPRESARIO O EMPRESARIA?	
¿SOY UN BUEN EMPRESARIO?	3
2. ¿POR QUÉ HACER UN PLAN DE EMPRESA?	7
3. OBJETIVOS DEL PLAN DE EMPRESA	8
4. CONSIDERACIONES A LA HORA DE ELABORAR UN PLAN DE EMPRESA.....	9
5. ETAPAS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PROYECTO EMPRESARIAL.....	11
6. PLAN DE EMPRESA	12
6.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO	15
6.2 EMPRESARIO.....	15
6.3 LA IDEA.....	15
6.4 ACTIVIDADES, PRODUCTO O SERVICIO.....	15
6.5 MERCADO.....	17
6.6 MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN.....	20
6.7 INFRAESTRUCTURAS Y PRODUCCIÓN.....	22
6.8 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	25
6.9 LEGALIZACIÓN	26
6.10 RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS.....	26
6.11 CONCLUSIONES Y VIABILIDAD.....	41
7. VIVEROS DE EMPRESAS	46
8. FRANQUICIAS	47
9. FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA.....	50
10. PAGO ÚNICO POR DESEMPLEO	52



11. FORMAS JURÍDICAS	54
11.1 EMPRESARIO INDIVIDUAL	54
11.2 COMUNIDAD DE BIENES	57
11.3 SOCIEDAD LIMITADA	61
11.4 SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA	70
11.5 SOCIEDAD COOPERATIVA	74
11.6 SOCIEDAD LABORAL	77
12. INFORMACIÓN DE INTERÉS.....	79



1. ¿QUIERO SER EMPRESARIO O EMPRESARIA? ¿SERÉ UN BUEN EMPRESARIO O EMPRESARIA? ¿SOY UN BUEN EMPRESARIO?

El AUTOEMPLEO, es una vía de incorporación al mercado laboral. Es una opción por la que optan emprendedores y emprendedoras que deciden generar su puesto de trabajo. No se trata únicamente de obtener riqueza de un proyecto profesional, sino de trabajar para nosotros mismos, generando una actividad que nos reportará beneficio económico, personal y profesional.

El autoempleo es una salida profesional más. El emprendedor elige esta opción motivado por:

- ✓ Búsqueda de libertad para actuar en el trabajo.
- ✓ Reto personal
- ✓ Sacar adelante un proyecto, un sueño.
- ✓ Trabajar para uno mismo
- ✓ Como alternativa al desempleo.

Crear una empresa, supone poner en juego recursos materiales, humanos y económicos. La gestión de estos recursos conducirá a la excelencia de la empresa.

Ejercer de empresario exige, por tanto, tener capacidad para organizar, fijar objetivos y dirigir un equipo.

Como base un buen empresario debe reunir unas cualidades. Es importante que el emprendedor, que ve el autoempleo como su salida profesional, analice y estudie cuáles de las siguientes cualidades caracterizan a su persona:

- Confianza en si mismo e ilusión en su proyecto
- Saber elegir a sus colaboradores y formar un verdadero equipo
- Capacidad para organizar y coordinar medios económicos, humanos y materiales-
- Capacidad para dirigir y motivar al personal
- Capacidad para tomar decisiones y asumir riesgos
- Iniciativa y espíritu innovador.



La decisión de considerar el AUTOEMPLEO como salida laboral ha de ser meditada en muchos aspectos. Es necesario evaluar la coherencia del proyecto, valorar el grado de maduración de la idea de negocio y reconocerse a uno mismo como una persona con espíritu emprendedor.

Para ello es esencial que se responda a una serie de cuestiones tales como:

- ¿Me estimula tener que enfrentarme con nuevos retos?
- ¿Tengo predisposición a asumir riesgos?
- ¿ Soy una persona a la que le gusta tomar la iniciativa en situaciones complejas?
- ¿Dedico las horas que sean necesarias para hacer bien una tarea o llevar a cabo un proyecto?
- ¿Me relaciono fácilmente, aun con personas desconocidas?
- ¿Considero importante la autonomía en el trabajo?
- ¿Asumo la responsabilidad aun cuando he tomado decisiones no correctas?
- ¿Soy una persona independiente y enérgica?
- ¿Soy capaz de prever y adelantarme a los hechos?
- ¿Antes de iniciar un proyecto, detallo por escrito los objetivos concretos que quiero conseguir?
- ¿Tengo formación o experiencia en el sector donde quiero iniciar el negocio?
- ¿Estoy acostumbrado/a trabajar en equipo y coordinar grupos de trabajo?

El análisis de las respuestas nos permitirá concluir qué aspectos relacionados con el espíritu emprendedor hay que trabajar más, si se necesita cuidar más la formación y buscar asesoramiento o si realmente somos una persona con gran potencial emprendedor.

Si ya tenemos claro que nuestra personalidad se ajusta a la del emprendedor tendremos ahora que estudiar otro tema ¿TENGO CLARA LA IDEA DE MI NEGOCIO?

Para ello algunas preguntas que hay que plantearse son:

- ¿Tengo notas escritas donde explico y detallo mi proyecto empresarial?
- Iniciar la actividad y generar beneficios no es lo mismo ¿Lo tengo claro?
- Cada negocio tiene un tiempo y un lugar oportuno ¿He tenido en cuenta estos factores?



¿Estoy realmente convencido de que ha llegado el momento oportuno para llevar a cabo mi idea de negocio?

¿Dispongo de suficientes medios económicos para cubrir los seis primeros meses del proyecto?

¿He realizado algún tipo de presupuesto de inversión para el inicio de su negocio, así como el cálculo de los beneficios posibles a obtener con la puesta en marcha de éste?

He establecido algún contacto, solicitado alguna opinión, que me haya reafirmado en cuanto al futuro de mi proyecto?

Si una persona allegada me propusiera participar en un proyecto idéntico al que estoy planteando, ¿invertiría decididamente?

¿Conozco perfectamente el producto o servicio que va a ser la base de mi negocio?

Esta serie de preguntas ayudarán a profundizar en la idea básica del negocio, a perfilarla, reflexionar sobre sus posibilidades y sentar la base para la elaboración del PLAN DE EMPRESA.

Por último no puede olvidarse un tema primordial...EL MERCADO al que se enfrenta el nuevo emprendedor.

¿Existen empresas que operan en el mismo sector ofreciendo productos o servicios similares al que pienso lanzar?

¿Conozco perfectamente como actúan las empresas que compiten en el mercado o sector en el que me voy a incorporar? ¿Conozco los precios, las formas de pago y cobro y otras condiciones habituales?

¿Se cómo conseguirlos estos datos de manera fiable?

¿Estoy plenamente convencido de que puedo abrirme paso en el mercado con mi producto o servicio?

En el momento de plantearme la idea de negocio, he tenido en cuenta el punto de vista del cliente o consumidor?

El mercado en el que pienso adentrarme ¿está en crecimiento o recesión?

Dispongo o conozco la forma de recopilar datos acerca de la evolución y tendencia del mercado al que me dirijo?

Dada la actual situación económica ¿es el momento más adecuado para poner en marcha la empresa?

Las respuestas a estas preguntas guiarán sobre si se ha reflexionado a cerca del mercado al que se dirige. El desconocimiento del mercado es un factor de riesgo muy importante en la creación de empresas.

No hay que olvidar que el mercado evoluciona rápidamente, y que las empresas deben ser ágiles y flexibles para adaptarse a los cambios.



AUTOEMPLEO

VENTAJAS

- Nuevos Yacimientos de empleo.
Nichos de autoempleos
- Ayudas económicas e institucionales de apoyo al emprendedor
Desde las políticas activas de empleo desarrolladas por las administraciones, se impulsa la creación de empresas
- Estabilidad laboral para el futuro empresario: Autonomía de Gestión
- Desarrollar la ocupación elegida y constituye un elemento motivador muy importante, que garantizará un mayor esfuerzo personal por llegar al éxito.
- El trabajar para uno mismo/a, autogestionándose y marcándose las líneas de actuación empresariales, favorece la creatividad y el desarrollo profesional.

INCONVENIENTES

- El riesgo en la inversión es algo con lo que tenemos que contar. Es posible que la empresa no evolucione como tenemos previsto.
- Una competencia que ya cuenta con clientes fieles, supone un obstáculo para ocupar nuestro propio sitio en el mercado
- Los problemas de organización o gestión de recursos humanos, que puedan surgir, pueden afectar a la buena marcha del negocio.
- Falta de liquidez y financiación
- Posible falta de formación en la actividad a desarrollar. Es importante formarse continuamente y rodearse de especialistas de cada campo.
- Dificultad para encontrar socios.
- Dedicación máxima, sin horarios.

2. ¿POR QUÉ HACER UN PLAN DE EMPRESA?

¿Tenemos cualidades para ser empresario? SI

¿Tenemos clara la idea de negocio? SI

Ha llegado el momento de elaborar un plan de empresa.

El plan de empresa trata de definir el negocio y la estrategia empresarial. Servirá como instrumento de planificación empresarial y tarjeta de presentación de la empresa a la hora de pedir subvenciones, préstamos, petición de licencias, para nuestros clientes....

Un plan de empresa no sólo es importante a la hora de iniciar una actividad sino también para la presentación de nuevos proyectos de empresas ya creadas y en marcha.

El emprendedor deberá transmitir en el Plan de Empresa los conocimientos sobre su negocio, el mercado al que se dirige y la solidez y rentabilidad empresarial de su proyecto empresarial.

El plan de empresa se elaborará normalmente para un período de tres años, donde se deberá analizar la idea, el mercado en el que se va a competir, la estrategia de venta y marketing, la organización e infraestructura que necesitará dotar y un análisis económico-financiero que justifique la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

El plan de empresa supone un período de maduración de la idea, aproximadamente de unos tres meses con alta dedicación.

Si en el resultado del proyecto se comprueba que los beneficios que va a generar superar los riesgos, el emprendedor podrá considerar que su proyecto puede hacerse realidad.



3. OBJETIVOS DEL PLAN DE EMPRESA



Entre los objetivos del plan de empresa pueden destacarse los siguientes:

- Plasmar por escrito el proyecto empresarial constituyendo así una garantía para posibles socios, entidades o instituciones que cooperen en la puesta en marcha del proyecto.
 - Comunicar las capacidades, competencias y habilidades del emprendedor.
-
- Profundizar en la idea empresarial, el mercado y su competencia
 - Propiciar la obtención de recursos o líneas de financiación y subvenciones
 - Definir el marco de trabajo y paso a seguir para favorecer la puesta en marcha del negocio.
 - Instrumento de análisis para el propio emprendedor.
 - Medir desviaciones después de la puesta en marcha.

4. CONSIDERACIONES A LA HORA DE ELABORAR UN PLAN DE EMPRESA

A la hora de elaborar el plan de empresa, es importante tener en cuenta, en cuanto a la forma:

- Formato atractivo, presentación formal esmerada y elegante, apariencia profesional (tercera persona, plural, cuadros, gráficos...)
- Estructura, orden y coherencia, visión integral del proyecto.
- Contenidos comprensibles, detallados, claros y precisos. Entendible por los no expertos en el sector.
- Manejo de información actualizada.
- Redacción persuasiva y entusiasta.
- Actitud objetiva, rigurosa y realista.
- Usar terminología empresarial
- Conclusiones.



Y en cuanto al fondo:

- Deben valorarse correctamente los riesgos:
 - o No es prudente inflar ventas futuras minimizar los costes y gastos.
 - o Falta de prudencia en las inversiones
 - o Incorrecta selección de socios y colaboradores
 - o Infravalorar la etapa de aprendizaje
- El plan debe ser viable desde el punto de vista económico y operativo.
- Comprobar que el producto o servicio está dirigido al Mercado y no al emprendedor.
- La información disponible no siempre es la deseada. La información puede no estar disponible o no estar al alcance del emprendedor. Será necesario, entonces, tomar decisiones que suponen

asumir riesgos. Conviene entonces que el futuro empresario elabore nueva información a través de experimentación, observación, encuestas...

Para evitar recargar en exceso el texto conviene incluir en el proyecto el análisis, síntesis y decisiones e incorporar al final del documento, en uno o varios anexos, información y documentación de apoyo.

Se puede incluir como anexos:

- Información descriptiva sobre el mercado y el sector
- Listado nominal de competidores, clientes y proveedores potenciales
- Formato de trámites legales, Estatutos de la Sociedad, modelos de contratos,...

5. ETAPAS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PROYECTO EMPRESARIAL

ETAPA 1. MISIÓN DE LA EMPRESA

¿Qué queremos hacer?

ETAPA 2. ANÁLISIS EXTERNO

¿Qué nos permitirá hacer el mercado al que nos dirigimos?

¿Existe hueco de mercado?

ETAPA 3. ANÁLISIS INTERNO

¿Qué podemos hacer?

¿Cuáles son nuestras capacidades?

ETAPA 4. SÍNTESIS.

Balance de situación ¿dónde estamos?

Estudio de los factores claves del éxito en el sector recogidos del

Análisis externo.

ETAPA 5. LÍNEAS ESTRATÉGICAS Y OBJETIVOS.

¿Hacia donde queremos ir?

ETAPA 6. PLANES DE ACTUACIÓN.

¿Cómo llegar?

ETAPA 7. CALENDARIO

ETAPA 8. VIABILIDAD Y CONCLUSIONES



6. PLAN DE EMPRESA

Destacados los puntos esenciales que debe contener el plan de empresa y la forma adecuada de presentación, el guión puede variar. El esquema que se va a presentar es el que se ha considerado más sencillo pero no por eso menos completo. Recogerá los siguientes contenidos:

- Introducción
- Objetivos del proyecto empresarial
- Actividad de la empresa, producto o servicio
- Mercado
- Sistemas de captación de clientes
- Recursos humanos
- Recursos materiales
- Plan económico-financiero



6.1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

Historia y Objetivos

6.2. EMPRESARIO

6.2.1. Objetivo del promotor o grupo promotor

6.2.2. Curriculum de los promotores

6.3. LA IDEA

6.3.1. Origen

6.3.2. Características.

6.4. ACTIVIDADES, PRODUCTO O SERVICIO.

6.4.1. Definición

6.4.2. Características técnicas

6.4.3. Necesidades que cubre

6.4.4. Ventajas comparativas

6.4.5. Nombre de la empresa, producto o servicio.

6.4.6. Presentación, envoltorio, imagen y embalaje.

6.4.7. Evolución futura del producto o servicio

6.5. MERCADO

6.5.1. Características del mercado.

6.5.2. Características del cliente o consumidor.

6.5.3. Características de la competencia

6.5.4. Análisis D.A.F.O.

6.6. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN.

6.6.1. Política de precios

6.6.2. Canales de distribución

6.6.3. Imagen y posicionamiento de marca

6.6.4. Planificación de Ventas

6.7. INFRAESTRUCTURA Y PRODUCCIÓN

6.7.1. Instalaciones

6.7.2. Equipamiento

6.7.3. Fases del proceso productivo

6.7.4. Capacidad de producción de la empresa

6.7.5. Materias primas y suministros

6.7.6. Control de calidad

6.7.7. Prevención de Riesgos Laborales

6.7.8. Proveedores



6.7.9 Existencias. Aprovisionamientos y almacenamiento

6.8 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

6.8.1 Sistemas de Organización

6.8.2 Personas necesarias, funciones y responsabilidades

6.8.3 Sistema de selección

6.8.4 Formas de contratación

6.8.5 Nivel de formación y capacidad profesional

6.9 LEGALIZACIÓN

6.9.1 Forma jurídica

6.9.2 Protección de la Propiedad Industrial e Intelectual

6.9.3 Procesos administrativos para legalizar la empresa

6.10 RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

6.10.1 Recursos económicos necesarios

6.10.2 Recursos económicos disponibles

6.10.3 Ayudas a las Administraciones Públicas

6.10.4 Plan de inversión y financiación

6.10.5 Previsión de tesorería

6.10.6 Cuenta de resultados

6.10.7 Umbral de rentabilidad

6.11 CONCLUSIONES Y VIABILIDAD



6.1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO.

Es importante definir bien el origen de la idea y el estado actual en el que se encuentra. Los pasos que hasta el momento hemos dado, si sabemos donde dirigirnos...

Habrá que indicar los objetivos del proyecto empresarial y los objetivos a tres años.

6.2. EMPRESARIO

Deben indicarse los objetivos personales y profesionales del emprendedor. Su formación y experiencia en el sector y en el caso de no existir indicar la importancia que se le va a dar a la formación y asesoramiento especializado.

En el caso de un grupo promotor se deberán destacar aspectos como la complementariedad del grupo, formación básica, experiencia empresarial, experiencia en el sector y asesoramiento y apoyo externo.

También deberá incluirse el currículum vitae del emprendedor o en su caso individualmente de todos los que constituyen el grupo promotor.

6.3. LA IDEA

6.3.1. Origen

6.3.2. Características

Es esencial describir de manera pormenorizado la idea, cómo ha surgido, qué motivos nos llevaron a esa idea de empresa. Si la idea responde a necesidades actuales del mercado. Si se trata de un nuevo producto o servicio o intenta mejorar a uno ya existente.

Es importante que el plan de empresa empiece con una justificación de su comienzo y con los objetivos generales que se plantea conseguir

6.4. ACTIVIDADES, PRODUCTO O SERVICIO

6.4.1. Definición

6.4.2. Características técnicas

6.4.3. Necesidades que cubre

6.4.4. Ventajas comparativas

6.4.5. Nombre de la empresa, producto o servicio.

6.4.6. Presentación, envoltorio, imagen y embalaje.



6.4.7. Evolución futura del producto o servicio

A partir de este punto es donde se va a desarrollar en detalle la iniciativa de negocio.

Este capítulo recoge una descripción exhaustiva de la actividad que se va a desarrollar, de los productos o servicios que van a constituir el objeto del nuevo negocio

La descripción del producto o servicio deberá contener un desarrollo detallado de sus características, especificaciones técnicas, soporte tecnológico y cualidades funcionales, subrayando aquellos aspectos que lo hacen diferencial del resto y señalando los requerimientos o demandas que cubre.

Se deberá describir el producto o servicio con una perspectiva de cliente, resaltando los valores clave que éste puede considerar a la hora de elegir un determinado producto o servicio. El diseño de la estrategia de producto tiene que girar en torno a los requerimientos del consumidor, así como a los valores diferenciales que lo hacen más atractivo.

En este capítulo se deberán resolver las siguientes cuestiones:

¿Cuáles son las señas de identidad del producto/servicio objeto de su negocio?

¿Qué necesidades van a cubrir sus productos o servicios? ¿Cómo sus productos o servicios van a satisfacer las necesidades, deseos y expectativas de sus clientes potenciales?

¿Cuáles van a ser las características que van a definir los productos/servicios que comercialice?

¿Por qué alguien comprará sus productos/servicios? ¿Qué hace a su negocio ser especial (calidad, servicio, precio, innovación, tecnología...)?

¿Será necesario establecer medidas de protección y derechos sobre el producto/servicio dada?

Definición y Características técnicas. Descripción básica introductoria del producto o servicio, incluyendo sus características funcionales, entorno competitivo donde se ubica y todos los atributos que permitan entender la oferta del mismo.

Las características del bien o servicio que deben destacarse son aquellas que lleven asociadas un beneficio significativo y diferencial frente a la competencia.

Necesidades que cubre. El plan de empresa debe contener en detalle las necesidades y carencias que se van a satisfacer. El conjunto de necesidades que se van a cubrir se podrían clasificar según los parámetros que definen el mercado:



- **Clientes.** Descripción del conjunto de necesidades de clientes que el producto/servicio va a satisfacer. Deberán describirse hábitos de clientes con respecto a la oferta actual o en caso de que el producto o servicio fuera innovador, se estimaría el comportamiento de los clientes ante la aparición de la nueva oferta.
- **Competencia.** Descripción del hueco de mercado que va a ocupar el producto/servicio de la nueva empresa frente a los de la competencia. Si el producto/servicio no existiera en la actualidad describirá productos alternativos existentes en el mercado.

Presentación, envoltorio, envase y embalaje. Detalle y características de la presentación (embalaje, etiquetado, diseño, logotipo,...) que se le va a dar al producto una vez que esté en el mercado.

Es importante en los dos casos particularizar para la zona geográfica a la que se pretende dirigir el lanzamiento del producto o servicio

Ventajas competitivas. Conjunto de factores diferenciales que se pueden asociar a la oferta. Los factores diferenciales pueden ser del producto o servicio en sí, del modelo de comercialización, del modelo logístico, precio, etc...

Deberán recopilarse los beneficios más relevantes que aporta al consumidor los productos o servicios ofrecidos, prestando especial interés en aquellos que sean únicos o distintivos.

Las ventajas competitivas pueden referirse tanto a aspectos técnicos que forman parte del producto o servicio, como aspectos comerciales o logísticos (el precio o el soporte post-venta) que pueden ser apreciados por el cliente como aspectos diferenciales.

Evolución futura del producto o servicio. Describe como se pretende que evolucione el producto o servicio en el futuro (más calidad, menos precio, más prestaciones, nuevos productos o servicios, mayor cuota de mercado)

En cualquier caso no debemos olvidar hacer hincapié en dos puntos:

- o Describir cada una de las gamas de productos o servicio que se comercializarán o al menos las que van a constituir un volumen de negocio más cuantioso.
- o Prestar especial énfasis en las características diferenciales que cualifican los productos/servicios objeto del negocio.

6.5. MERCADO

6.5.1. Características del mercado



6.5.2. Características del cliente o consumidor.

6.5.3. Características de la competencia

6.5.4. Análisis D.A.F.O.

El análisis de mercado es una de los puntos más importantes a la hora de valorar una iniciativa empresarial. La realización de un análisis de mercado nos permite conocer la situación actual del mismo y su evolución para valorar la idoneidad de la idea y los riesgos a los que habrá que hacer frente.

En este capítulo deberán quedar claras las siguientes cuestiones:

¿Cuáles son las características que definen el mercado en el que se introducirá? ¿Existen fuertes barreras de entrada al mercado en el que se quiere posicionar? ¿Cuáles son? ¿Qué riesgos más significativos entraña el mercado en el que quiere introducirse?

¿Cuáles son las previsiones y potencial de crecimiento del sector en que su negocio estará inmerso? ¿Qué tendencias prevé? ¿Se trata de un mercado en expansión o en recesión/decadencia?

¿Qué cuota de mercado espera obtener con sus productos/servicios? ¿En qué se basa?

¿Quiénes son los clientes potenciales a los que quiere vender sus productos o servicios? ¿Cómo son esos clientes potenciales? ¿Cuántos son? ¿Cómo satisfacen los clientes actualmente las necesidades que cubrirán sus productos/servicios? ¿Por qué comprarían sus productos/servicios? ¿Cuál es la distribución geográfica de los posibles clientes? ¿Dónde están localizados?

¿Has previsto las posibilidades de segmentación de su negocio? ¿Cuáles son los segmentos de clientes que necesitan los productos/servicios? ¿Qué segmentos son los más atractivos a los que va a dirigir sus productos/servicios? ¿Por qué?

¿Quiénes serán sus mayores competidores? ¿Cómo es la competencia? ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades más relevantes de las empresas competidoras? ¿Qué hace la competencia en cada zona geográfica? ¿A qué competidores espera arrebatárles la cuota de mercado, y en qué se basa para poder hacerlo?

Descripción del mercado. Es necesario fijar las características del mercado, su estructura, área geográfica, tamaño, así como las previsiones de evolución. Debe relacionarse con el tipo de producto o servicio ofrecido la zona geográfica donde se va a desarrollar la actividad, analizar el grado de madurez del mercado y la evolución prevista. Tendencias del mercado, factores claves de éxito en el mercado, barreras y limitaciones para entrar/salir del mercado...

Características del cliente. Es importante definir el público objetivo al que vamos a dirigir nuestro producto o servicio. Para posicionar el producto o servicio es necesario considerar, de un lado las necesidades y requerimientos de los clientes a los que se va a dirigir y de otro, será necesario



identificar aquellas características diferenciales en el público objetivo que permite posicionar el producto de una manera favorable frente a la competencia.

Es importante detallar el perfil del cliente y se deberá conocer su comportamiento y sus necesidades. Para asegurar el éxito de la iniciativa empresarial es necesario centrar la empresa en el cliente, orientar las actividades comerciales a satisfacer sus necesidades y demandas.

Deberán, también, identificarse grupos con comportamientos homogéneos (segmentación de clientes), si existen, lo que permitirá adaptar la oferta a cada grupo o segmento.

Características de la competencia. Conocer la competencia y valorar su reacción a la entrada de un nuevo competidor son un punto clave para no poner en riesgo el éxito de la iniciativa empresarial. El análisis detallado de los competidores puede aportar información muy valiosa y útil para desarrollar el negocio.

Sería interesante conocer los siguientes datos de la competencia:

- Relación de las principales empresas que compiten en el mercado.
- Características de cada una de las empresas (año de fundación, volumen de facturación, empleados, catálogo de productos,...)
- Evolución histórica de ventas y datos financieros.
- Estrategia comercial-marketing.
- Marcas. Imagen en el mercado
- Segmentación de clientes. Clientes objetivo
- Estructura logística. Canales de distribución
- Cuota de mercado estimada
- Gama de productos o servicios que compiten directamente con nuestra oferta. Descripción técnica.
- Línea de productos complementarios que nos competencia directa
- Estrategia de diferenciación
- Zona geográfica predominante
- Calidad de productos/servicios

Análisis D.A.F.O. Instrumento de evaluación. Nos ayudará a determinar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades con las que contamos o que potencialmente pueden presentarse. Si se conocen las potencialidades y oportunidades de nuestra idea podrá explotarse mejor. De igual forma si se detectan los problemas y se actúa de forma preventiva, se podrán evitar situaciones poco recomendables para el negocio.



<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Competencia débil - El emprendedor cuenta con la capacitación profesional, aporte económico y motivación necesario para emprender el proyecto. - Existe posibilidad de adquirir financiación si fuera necesario. 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Insuficiente capital y/o problemas para adquirir financiación ajena. - Falta de capacitación profesional para la actividad profesional - El/la emprendedor/a no reúne las cualidades esenciales de un buen emprendedor/a.
<p style="text-align: center;">AMENAZAS (Posicionamiento de los competidores)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Problemas con la competencia: No tenemos armas para mejorar su relación calidad-precio. - El producto/servicio es muy novedoso y no está incluido en los hábitos de compra. - Problemas para conseguir determinados permisos y licencias: alto coste de cumplimiento y tramitación. 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - La localización del negocio es la adecuada - El artículo es muy novedoso, no tenemos competencia en el sector. - Conocemos el sector, la experiencia nos ayuda a gestionar más eficazmente.

Recomendaciones para elaborar este apartado:

- o Es necesario demostrar que existe un nicho de mercado para nuestro producto o servicio.
- o Especificar las características más relevantes del mercado al que se dirige el producto o servicio
- o Especificar las expectativas de demandas existentes para las gamas de producto o servicio que se ofrecen.
- o Acotar el perfil tipo de cliente.
- o Justificar el favorable posicionamiento en el mercado que deseablemente vaya a ocupar la nueva empresa, desarrollando un consistente análisis de la competencia en el que se subrayen las ventajas competitivas de que va a disponer el emprendedor dentro del entorno económico en el que se va a desarrollar su actividad empresarial.

6.6. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

- 6.6.1. Política de precios
- 6.6.2. Canales de distribución
- 6.6.3. Imagen y posicionamiento de marca
- 6.6.4. Planificación de Ventas



Cuestiones a resolver en este apartado:

- ¿ Qué precios va a establecer para sus productos o servicios? ¿Cómo va a fijarlos?¿Cómo son estos precios en relación a los de la competencia? ¿Qué estrategia o política de precios tiene pensado aplicar para cada línea de producto o servicio? ¿Qué plazo de cobro va a ofrecer a sus clientes?
- ¿Cómo llegarán sus productos/servicios a sus clientes?¿Qué canales de distribución les va a permitir acercar, de la forma más eficiente, los productos o servicios a sus clientes potenciales?
- ¿Cuál será la estrategia de promoción que diseñará para favorecer la venta de sus productos/servicios? ¿Cómo va a valorar la efectividad de sus promociones y campañas?



¿Qué imagen se va a proyectar y qué ventajas van a recibir los clientes con los precios, calidades o servicio post-venta que les proponga? ¿Cómo va a transmitir la imagen de sus productos o servicios a sus clientes? ¿Qué mensaje lanzará para conseguir el posicionamiento deseado? ¿Intuye cuál será la sensibilidad de los clientes respecto a los parámetros tales como precio, calidad y servicio?

¿Cuál será la facturación (en función de precios y volumen de venta) esperada para los próximos 3 años? ¿qué deberá hacer para lograr estos objetivos?

Política de precios. Para fijar los precios es fundamental como mínimo:

- Conocer los costes (fijos y variables) en los que se va a incurrir y así poder asegurar un margen razonable.
- Habrá que conocer para disponer de un marco de referencia orientativo, los precios que ofertan en el mercado, con la finalidad de ser competitivos.

Canales de distribución. El emprendedor deberá perfilar cómo va a aproximar a sus clientes finales los productos o servicios que comercialice.

Se deberán definir qué canal o canales facilitarán la disponibilidad del producto/servicio en el momento, lugar y forma en el que los clientes lo desean adquirir.

Para ello el emprendedor deberá seleccionar aquellos canales que sean más apropiados para la distribución del producto en cuestión, estén en consonancia con los habilitados por la competencia para productos/servicios de similares características y faculten mejor a la empresa para generar el volumen de ventas previsto.

Los canales más utilizados son:

- Venta directa (fabricante-cliente)
- Venta a través de mayorista (Intermediarios que compran el producto para venderlo)
- Venta a través de minorista
- Venta a través de distribuidores oficiales.

Imagen y posicionamiento de marca. En el caso de que la idea de negocio implique la creación y registro de una marca es recomendable exponer qué posicionamiento desea el emprendedor para la misma.

Con la finalidad de que la imagen esté bien definida y sea identificable con la empresa, el emprendedor habrá que determinar cuáles serán los atributos más relevantes que quiere transmitir sobre sus productos a los clientes objetivo, para que éstos los perciban y recuerden (imagen de marca)

Planificación de ventas. Este apartado será básico para la Valoración y Análisis Financiero y para la realización de la Cuenta de Resultados Provisional.



Las previsiones de ventas deberán estar suficientemente justificadas, para lo que habrá que basarse en los datos derivados del análisis de mercado y en otras fuentes de información. Estas previsiones deben guardar coherencia con las características del segmento objetivo, las cualidades del producto/servicio, el precio las estrategias de promoción y distribución...

Lo más recomendable es cuantificarlas (volumen de ventas por precio) de forma mensualizada para el primer año. Habrá que considerar los problemas básicos de arranque de negocio y el carácter estacional de los productos/servicios que se comercialicen.

6.7. INFRAESTRUCTURA Y PRODUCCIÓN

6.7.1. Instalaciones

6.7.2. Equipamiento y Tecnología

6.7.3. Fases del proceso productivo

6.7.4. Capacidad de producción de la empresa

6.7.5. Materias primas y suministros. Almacenamiento

6.7.6. Control de calidad

6.7.7. Prevención de Riesgos Laborales

6.7.8. Proveedores

En este sexto capítulo hay que responder a varias cuestiones clave:

¿Qué necesidad de instalaciones requiere su proyecto? ¿Comprará o alquilará los locales?

¿Qué cercanía física existe hasta el cliente?

¿Qué tipo de equipamiento y mobiliario necesitará?

¿Cuál será el plan de producción? ¿Cómo se va a desarrollar?

¿Cuál es su capacidad de producción?

¿Qué materias primas y recursos energéticos necesitará?

¿Cuáles serán los productos críticos?

¿Cómo se va a realizar el control de calidad?

¿Quiénes son sus proveedores y subcontratistas? ¿Cuáles son sus precios?

¿Qué condiciones de pago piensa negociar?

¿Dónde se encuentran localizados los proveedores?

¿Cómo va a gestionar sus almacenes?

Instalaciones. La búsqueda de las instalaciones adecuadas y la dotación de infraestructuras es un aspecto crucial para el éxito del negocio.



Para identificar la ubicación idónea habrá que plantearse las siguientes preguntas: ¿Cuál es el mejor sitio para implantar el negocio? ¿Cómo lo van a encontrar los clientes? ¿Se necesita acceso rápido a carreteras? ¿Por dónde pasarán los futuros clientes? ¿Debe estar cerca de algunas instalaciones o negocios específicos? ¿Necesita tener algunas características especiales como área de carga, almacén...? ¿Se trata de una zona comercial?

Se deberá indicar si es un piso, un local alquilado, una nave industrial propia, si está en un Vivero de Empresas. Si se debe construir pueden aportarse los planos de construcción.

Equipamiento. Una vez tomadas las decisiones sobre el local se deberán identificar las necesidades de equipamiento necesarias para el inicio de la actividad. A la hora de analizar y seleccionar el equipamiento debe realizarse un análisis de las condiciones financieras de adquisición (renting, leasing, garantías, compra de equipamiento de 2ª mano...)

Habrà que explicar qué maquinaria, herramientas, mesas, ordenadores, estanterías,... Tratándose de estos recursos, sería bueno aportar facturas pro forma.

Fases del proceso productivo. Se deberán describir cada una de las etapas del proceso productivo. Es aconsejable describir la secuencia de tareas que conforman el proceso y relacionar los equipos con cada una de las etapas del proceso productivo, aunque exista además un apartado específico de Instalaciones y Equipamientos.

Capacidad de producción de la empresa. Cantidad máxima que se puede elaborar o el máximo número de servicios que se pueden prestar en un período determinado de tiempo. La capacidad de producción puede ir evolucionado a lo largo del tiempo, en función de las previsiones de ventas y de la mejora de los procesos productivos o de prestación de servicios.

Materias Primas y Suministros. Dentro de la planificación de la producción, es importante detallar las necesidades de recursos para ejecutar y mantener el proceso productivo. En el caso d que la actividad consista en una prestación de servicios, esta tarea es más sencilla aunque en este caso lo que se trata es de ajusta la previsión de demanda de servicio por los clientes, de forma que no se produzcan incidencias en los plazos de ejecución del servicio que afectaría gravemente al éxito del negocio.

Es conveniente describir el espacio físico dedicado al almacén de materias primas y su distribución. Es importante que se señale por materia prima y producto terminado el nivel de existencias que normalmente deberá tener así como el nivel mínimo de existencias permitidas (stock de seguridad)

Las políticas de gestión de stocks están ligadas a las capacidades máximas de almacenamiento y a los costes asociados a estos productos y su rotación en almacén. Se deben almacenar la cantidad mínima de productos que asegure un proceso de producción sin problemas. Almacenar por encima de esa cantidad no supone ningún beneficio adicional e impacta significativamente en la cuenta de resultados.

Sistemas de control de calidad. Calidad es satisfacer todas las necesidades del cliente. Un sistema de calidad debe estar orientado a la prevención de defectos o incidencias.

Prevención de riesgos laborales. En función de la complejidad del proceso productivo es conveniente elaborar un plan de prevención, seguridad e higiene en el trabajo. Para ello será necesario:

- Identificar posibles riesgos.
- Analizar y evaluar los riesgos
- Identificar aquellos riesgos no eliminables.
- Definición de las medidas preventivas
- Integrar las medidas dentro del proceso productivo
- Plan de formación a trabajadores
- Plan de emergencia con las acciones a acometer en función de la tipología del incidente
- Plan de revisión

Proveedores. Es primordial identificar los proveedores necesarios para desarrollar la actividad empresarial y clasificarlos por orden de importancia. La importancia de un proveedor viene dada por el producto o productos que suministra, si éste es crítico para el proceso productivo y no existen productos alternativos o si el volumen previsto de sus suministros es muy significativo en relación al total de suministros.

Los proveedores en los que debe concentrarse la actividad deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Fiables en calidad y entrega
- Mejor asistencia técnica
- Flexibles en los tamaños y momentos de entrega



- Especializados en los productos que entregan
- Más dotados técnicamente en infraestructura y servicios
- Con políticas de calidad implantadas y coherentes con las del negocio
- Localización-proximidad a la ubicación del negocio
- Costes.

6.8. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

6.8.1. Sistemas de Organización

6.8.2. Personas necesarias, funciones y responsabilidades

6.8.3. Sistema de selección

6.8.4. Formas de contratación

6.8.5. Nivel de formación y capacidad profesional



El capital humano es el principal motor de la idea empresarial. Es importante clarificar cómo se va a organizar la empresa y las cualidades requeridas en los trabajadores en cada departamento.

¿Cuál será la estructura organizativa en la que se va a apoyar el nuevo negocio?

¿Cuál es la composición del equipo directivo? ¿Han trabajado juntos con antelación? ¿Tienen experiencia laboral previa? ¿Qué formación académica, empresarial o técnica poseen? ¿Cuáles son los roles o áreas de cada uno? ¿Estarán a tiempo completo en el futuro proyecto?

¿Qué perfiles se van a necesitar para la ejecución del proyecto? ¿Qué responsabilidades van a asumir? ¿Qué habilidades requieren acreditar?

¿Cómo se realizará el proceso de selección? ¿Qué tipos de contratos se van a formalizar? ¿Qué salario y beneficios van a tener los empleados? ¿Cómo se les va a retribuir? ¿Cómo se les va a formar?

¿Qué necesidades de personal habrá inicialmente? ¿Cuál será la previsión para 3 años?

En este apartado los puntos más importantes serán:

- Es necesario asignar cuáles son las responsabilidades de cada miembro del equipo y cuál será el mecanismo de delegación que se establezca.

- El diseño organizativo que se defina deberá facilitar la flexibilidad de la organización, y habrá de ser adaptable tanto a las nuevas circunstancias que puedan plantearse como al crecimiento esperado que se prevé.

- A la hora de diseñar el organigrama será también recomendable, si el número lo justifica, agrupar los puestos de trabajo que se hayan identificado en diferentes departamentos o áreas.

- Sea cual sea la dimensión de la empresa se deberá implantar la función de dirección de recursos humanos, aunque la persona que la desempeñe también asuma otras responsabilidades de forma simultánea.

6.9. LEGALIZACIÓN

6.9.1. Forma jurídica

6.9.2. Protección de la Propiedad Industrial e Intelectual

6.9.3. Procesos administrativos para legalizar la empresa

Forma jurídica y procesos administrativos deberá exponer la forma jurídica que adoptará la empresa y los motivos que le llevan a inclinarse por ella.

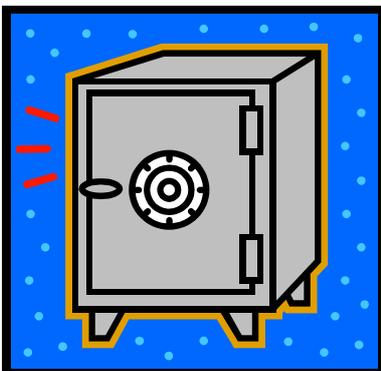
Es conveniente adjunta al menos como Anexo un listado con los trámites administrativo que implica la creación de empresa.

Protección de la Propiedad Industrial e Intelectual. Si se trata de fabricación de productos, diseños innovadores, marcas,... es conveniente indicar cómo se van a proteger y a través de qué registros.

Si el producto que se va a fabricar o comercializar, ya lo tiene patentado el promotor o promotores se deberá adjuntar el documento que lo acredite.

Si se ha inventado algún tipo de producto o hemos mejorado algún otro que existía ya, cambiando su forma, mejorando su uso o ampliando su utilidad, será conveniente registrar la patente, para que esté protegida ante los competidores de copia o mal usos que se pueda hacer de esa propiedad industrial.

6.10. RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS



6.10.1. Recursos económicos necesarios

6.10.2. Recursos económicos disponibles

6.10.3. Ayudas a las Administraciones Públicas

6.10.4. Plan de inversión y financiación

6.10.5. Previsión de tesorería

6.10.6. Cuenta de resultados

6.10.7. Umbral de rentabilidad

Los apartados anteriores contenían una descripción de la iniciativa de negocio y las estrategias tanto para llevarla a cabo como para asegurar el éxito empresarial. En este apartado se cuantificará en número las ideas estratégicas descritas hasta el momento.

Los modelos contables siguientes son instrumentos que permiten realizar un análisis de negocio, su evolución y pueden dirigir la adopción de decisiones basadas en datos objetivos. Estos modelos representan información sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa.

La contabilidad representa el patrimonio de la empresa en su aspecto económico al inicio de las actividades (balance inicial) y a partir de este momento, se irán registrando las variaciones que se vayan produciendo sobre el mismo para finalmente determinar el beneficio, pérdida o valor final del patrimonio.

Toda esta información queda registrada en las cuentas anuales que están comprendidas, esencialmente por el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. El balance, representa la situación económica y financiera de la empresa en un momento determinado, mientras que la cuenta de pérdidas y ganancias refleja el beneficio contable de la compañía al comparar los ingresos y los gastos generados durante un ejercicio económico determinado.

Para realizar un adecuado seguimiento y gestión de la empresa, será conveniente realizar previsiones de tesorería que permitirán en todo momento conocer las necesidades de liquidez para soportar la evolución del negocio y por otro lado también es aconsejable el análisis del punto de equilibrio que nos permitirá conocer el momento en que la iniciativa empresarial alcanza, previsiblemente, su punto de inflexión y comienza a general resultados positivos para el emprendedor.

Estas son las cuestiones que deben quedar resueltas con este apartado:

¿Qué necesidades de financiación se necesitan para arrancar el negocio? ¿Cuál va a ser la aportación de recursos propios y cuál ser solicitada a entidades financieras?

¿Cuáles van a ser los beneficios de la compañía en los próximos tres primeros años? ¿Cuál va a ser la evolución mensual de los resultados?

¿Qué necesidades de efectivo se van a requerir para hacer frente al desarrollo del negocio? ¿Cómo puede afectar modificaciones en las condiciones de cobros y pagos?

¿Cuál va a ser la situación financiera de la empresa al finalizar cada ejercicio anual?

¿Qué ventas son necesarias para igualar los ingresos con los costes? ¿Cuándo se va a producir la recuperación de la inversión? **(Punto de equilibrio)**

No podemos olvidar que el objetivo de cualquier empresa es generar riqueza, esto es, obtener beneficio. Las empresas deben ser rentables, por eso es bueno contar con datos económicos y financieros concretos y los más fiables posibles.

Recursos propios disponibles. Recursos disponibles para la constitución de la empresa. Pueden ser bienes (terrenos, locales, vehículos,...) y/o dinero siempre que vayan a formar parte del patrimonio de la empresa

Recursos ajenos necesarios. Se deben describir las necesidades de crédito en función de lo previsto en el proyecto de inversión. Es esencial diferenciar las fuentes bancarias y no bancarias. Cuanta más explícita sea esta información la imagen de la empresa será más fiel y ofrecerá más garantías a terceros.

Ayudas procedentes de las Administraciones Públicas. Se deben abordar los siguientes puntos:

- ¿Cuáles son?
- ¿Qué importe se puede solicitar?
- Cuando se va a poder disponer de ellas
- Si se han solicitado ya, presentar los documentos justificativos
- Si ya están concedidas, presentar la resolución.

Plan de inversión.

Gastos de constitución y establecimiento. Gastos necesarios para la puesta en marcha de la empresa. (honorarios de abogados, gastos de escritura de constitución, elaboración de memorias y estudios de viabilidad, proyectos, licencia de apertura, de obras, publicidad y promoción de lanzamiento....)

Derechos de traspaso, patentes y marcas. Importes pagados por los derechos de arrendamiento del local, importes satisfechos por patentar o registrar una marca y/o nombre comercial.

Aplicaciones informáticas. Inversiones en software como soporte de la actividad empresarial. Se deberán incluir programas ofimáticos habituales y aplicaciones informáticas específicas.

Edificios y locales. Edificios, locales y construcciones de cualquier tipo. Sólo en caso de compra.

Terrenos. Solares urbanos, fincas rústicas y otros terrenos no edificadas. Sólo en caso de compra.

Maquinaria. Todo tipo de maquinaria necesaria para realizar la actividad

Instalaciones. Inversiones de la adecuación del local. Importes pagados para la formalización de los contratos de luz, agua, gas, teléfono, instalaciones eléctricas, calefacción, fax...



Herramientas y utillaje. Modelos, moldes, matrices y otros instrumentos y herramientas que se utilizan con la maquinaria.

Mobiliario y enseres. Toda clase de muebles, materiales y equipo de oficina (sillas, mesas, estanterías, fotocopidora...)

Equipos informáticos. Incluye dispositivos hardware que soportan los programas y aplicaciones informáticos recogidos en “aplicaciones informáticas”. Se incluirá ordenadores, servidores de aplicaciones, impresoras...

Elementos de transporte. Vehículos destinados a uso empresarial junto con todos los complementos necesarios.

Depósitos y fianzas. Dinero pagado como garantía del cumplimiento de una obligación (contratos de alquiler...)

Materias primas. Adquisición de todo tipo de materiales para la elaboración del producto.

Mercaderías. Productos adquiridos por la empresa y destinados a la venta sin pasar por un proceso de transformación.

Envases. Recipientes normalmente destinados a resguardar productos mercaderías o productos que han de transportarse.

Embalajes. Cubiertas o envolturas, generalmente irre recuperables, destinadas a resguardar productos o mercaderías que han de transportarse.

Otros gastos. Material oficina, productos de limpieza, previsión de imprevistos.

Provisión de fondos o Tesorería. Fondos de mantenimiento hasta cobrar las primeras facturaciones. Estimación de cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses de actividad en función de los ingresos por ventas que se vayan produciendo.



Plan de financiación

Recursos propios. Recursos personales, capital. Aportaciones dinerarias y no dinerarias realizadas por los promotores, ahorros propios, aportaciones de local, vehículos,,Capital inicial con el que se pondrá en marcha el negocio.

Créditos y préstamos. Concedidos por entidades financieras, por familiares o por los propios promotores que estén gravados con intereses,

Proveedores. En algunos casos las existencias iniciales pueden ser suministradas por los proveedores, sin necesidad de ser pagadas al contado, sino que el pago podrá aplazarse. Aquí se recogerá los suministros iniciales que los proveedores han accedido a aplazar su pago.

Subvenciones. Importes de subvenciones aprobadas por parte de organismos de las administraciones públicas o por entidades privadas para la creación de empresas, inversión, contratación de personal,, Si se quieren incluir las subvenciones que no están aprobadas e incluso que se desconozca la cantidad, habrá que estimar la cuantía y disponer de una vía de financiación alternativa o transitoria hasta que se produzca la aprobación. En su defecto será necesario conocer qué partida correspondiente a la inversión inicial va a ser reducida en caso de no disponer de la subvención.

Capitalización de las prestaciones por desempleo. Pago único avanzado de todas las prestaciones por desempleo reconocidas.

Otras fuentes de financiación. Se incluirán otras aportaciones financieras no incluidas en apartados anteriores, si su cuantía es significativa será necesario detallar su procedencia.



	INICIAL
INVERSIONES INICIALES_ Total ACTIVO	€
Gastos de establecimiento/constitución	€
Derechos de traspaso, patentes...	€
Aplicaciones informáticas	€
Edificios, locales y terrenos	€
Maquinaria	€
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	€
Equipos informáticos	€
Elementos de transporte	€
Fianzas y depósitos	€
Otros gastos	€
Existencias (Materias primas, mercaderías, envases...)	€
Otras inversiones	€
Tesorería	€
FINANCIACIÓN INICIAL_ Total PASIVO	€
Capital inicial o recursos propios	€
Ayudas Públicas o Privadas	€
Créditos de Entidades Financieras	€
Proveedores	€
Otras fuentes de financiación	€

Cuenta de resultados Previsional

INGRESOS

Ventas. Se incluirán con periodicidad mensual el primer año y trimestral los dos siguientes, las estimaciones de ingresos por ventas de los productos o servicios. Es importante no olvidar la estacionalidad de las ventas.

Existencias finales. Valoración de los productos acabados o en curso que se tienen en el momento de cerrar el ejercicio económico.

Ingresos financieros. Incluye intereses devengados a favor de la empresa y créditos concedidos por entidades financieras o por proveedores tales como los descuentos por pronto pago, para inversión en activo circulante.

Subvenciones .Aportaciones a fondo perdido concedidas por entidades públicas. Se incluirán sólo las concedidas y previstas cobrar en el año en curso.

Otros ingresos. Ingresos que no corresponden a la actividad principal de la empresa.

GASTOS

Compra de materias primas y auxiliares. Compra de todo tipo de mercaderías y materias primas sujetas a transformación por el proceso productivo del propio negocio. Incluye envases y embalajes

Existencias iniciales. Valoración de los productos y materiales en el momento de iniciar el ejercicio económico.

Retribución propia. Sólo en el caso de empresario individual.

Seguros autónomos. Cotizaciones al Régimen Especial de Autónomos.

Sueldo personal. Salarios brutos del personal asalariado.

Seguridad Social a cargo de la empresa. Cuota patronal del Régimen General de la Seguridad Social

Gastos financieros. Incluye:

- Intereses de préstamos
- Intereses, comisiones y gastos por descuento de efectos.
- Pérdidas efectivas de créditos

Tributos. Impuestos, contribuciones, tasas,, Excepto el Impuesto de la renta para Personas Físicas (IRPF) y el Impuesto de Sociedades (TS) y el IVA,

Suministros. Consumo de agua, luz, teléfono y servicios.

Alquileres. Pagados por el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles (locales, despachos, maquinaria, leasing...)

Seguros. Primas satisfechas en concepto de seguros.

Mantenimiento y reparaciones. Gastos derivados de la conservación del inmovilizado material (maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios...)

Servicios Exteriores. Trabajos realizados por otras personas o empresas, incluida la subcontratación y servicios ofrecidos por profesionales independientes (abogados, asesorías, gestorías...)

Transportes Incluye todos los gastos por este concepto, incluido el combustible si el vehículo es propiedad de la empresa.

Gastos diversos. Gastos de limpieza, gastos de material de oficina, fotocopias, impresos...

Dotación a la amortización del inmovilizado. Parte anual destinada al consumo o desgaste que experimenta el inmovilizado (material e inmaterial) como consecuencia de la actividad económica, en función de unos porcentajes legalmente establecidos.

La depreciación puede definirse como la pérdida de valor de un activo a lo largo del tiempo. La amortización es el reflejo contable de la depreciación de los bienes de la empresa que forman parte del inmovilizado.



La amortización es la corrección valorativa por depreciación de carácter reversible en el inmovilizado material e inmaterial.

El Ministerio de Hacienda tiene establecido los siguientes coeficientes de amortización:

Sistemas y programas informáticos.....	33%
Edificios y construcciones.....	3%
Instalaciones.....	12%
Maquinaria.....	12%
Utillaje.....	30%
Mobiliario y enseres.....	10%
Equipos para procesos de información..	25%
Elementos de transporte.....	16%

El terreno puede aumentar o disminuir su valor según las tendencias del mercado pero nunca depreciarse, con lo cual nunca deberán amortizarse los terrenos. En el caso de suponer que el valor del terreno va a disminuir deberá dotarse en ese caso **“Dotación a la provisión del inmovilizado material”**

Dotación a la amortización de activo ficticio. Cuota anual que corresponde a la amortización de los gastos de constitución y puesta en marcha. El plazo máximo de amortización es de 5 años.

Dotación a las provisiones para insolvencia. Gastos previsible pero no cierto como consecuencia del impago de clientes.

Dotación a la provisión del inmovilizado material, inmaterial o existencias. Gastos previsible como consecuencia de la disminución del valor de las existencias o del inmovilizado material o inmaterial.

Corresponde a la corrección valorativa por depreciación de carácter reversible en el inmovilizado.



CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	Importe
Ventas	€
Existencias finales	€
Ingresos Financieros	€
Subvenciones	€
Otros	€
Total Ingresos	€
GASTOS	Importe
Compras materias primas y auxiliares	€
Existencias iniciales	€
Retribución Propia	€
Seguros autónomos	€
Sueldo personal	€
Seguridad Social a cargo de la empresa	€
Gastos financieros	€
Tributos (contribuciones, tasas...)	€
Suministros (luz, agua, teléfono....)	€
Alquileres	€
Seguros	€
Mantenimiento y reparaciones	€
Servicios exteriores, gestoría	€
Transporte	€
Gastos diversos	€
Dotación a la amortización del inmovilizado	€
Dotación a la amortización del activo ficticio	€
Dotación a las provisiones	€
Otros pagos	€
Total Gastos	€
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (Ingresos – Gastos)	€
RECURSOS AUTOGENARADOS (Beneficios + Amortizaciones + Dotación Provisiones)	€

PREVISIÓN DE TESORERÍA

	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
COBROS				
Ventas	€	€	€	€
IVA repercutido	€	€	€	€
Préstamos	€	€	€	€
Subvenciones	€	€	€	€
Otros	€	€	€	€
TOTAL COBROS	€	€	€	€
PAGOS				
Proveedores	€	€	€	€
Sueldos y Salarios	€	€	€	€
Seguridad Social	€	€	€	€
IRPF	€	€	€	€
Impuestos y tasas	€	€	€	€
Comisiones	€	€	€	€
Servicios bancarios y similares	€	€	€	€
Publicidad y promoción	€	€	€	€
Alquileres	€	€	€	€
Suministros	€	€	€	€
Mantenimiento y reparación	€	€	€	€
Servicios Exteriores	€	€	€	€
Primas de Seguros	€	€	€	€
Gastos de Transporte	€	€	€	€
Pagos por Inversión	€	€	€	€
Intereses créditos	€	€	€	€
Devolución de créditos	€	€	€	€
IVA soportado	€	€	€	€
Otros pagos	€	€	€	€
TOTAL PAGOS	€	€	€	€
Diferencia pagos-cobros	€	€	€	€
IVA a pagar	€	€	€	€
Saldo anterior	€	€	€	€
Saldo acumulado	€	€	€	€

La Previsión de Tesorería sirve para analizar cómo se va ir haciendo frente al vencimiento de los pagos, esto es, se trata de conocer trimestralmente que es lo que se va a cobrar y que es lo que hay que pagar. Para ello es necesario un estudio y control de los plazos de cobro y pago, de manera que se disponga de liquidez para atender los pagos.

COBROS

Ventas. Importe de las ventas o del servicio ofrecido correspondiente a la actividad empresarial

IVA repercutido. IVA ingresado por la venta de los bienes.

Préstamos. Cobros de préstamos concedidos o devueltos

Subvenciones. Cobradas efectivamente en ese período.

Otros.

Ingresos extraordinarios. Ingresos no derivados de la actividad principal

Financieros. Cantidades percibidas en concepto de intereses, dividendo,...

PAGOS

Proveedores. Pagos originados por la compra de materias primas y de materiales necesarios para el proceso productivo.

Sueldos y Salarios. Salarios brutos del personal asalariado.

Seguridad Social. Seguridad Social a cargo de la empresa (Régimen General de la Seguridad Social) y/o seguro de autónomos..

Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas. Impuesto indirecto que grava personalmente en función de los ingresos obtenidos durante el año anterior (sólo autónomos).

Servicios bancarios y similares. Comisiones satisfechas a los bancos. Servicios tales como transferencias, cobros con tarjetas de créditos....

Alquileres. Los pagados por el arrendamiento de bienes muebles o inmuebles.

Suministros. Pagos derivados del consumo agua, luz, teléfono y otros suministros

Mantenimiento y reparaciones. Gastos derivados de la conservación del inmovilizado material (maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios,,)

Servicios Exteriores. Trabajos realizados por otras personas o empresas, incluida la subcontratación y servicios ofrecidos por profesionales independientes (abogados, asesorías, gestorías...)

Primas de Seguros. Pagos efectuados a las compañías de seguros para la cobertura de riesgos.

Gastos de Transporte. Incluye todos los gastos por este concepto, incluido el combustible si el vehículo es propiedad de la empresa.

Pagos por inversiones. Importe correspondiente al pago aplazado por compras de inmovilizado.

Intereses de créditos. Sólo la parte con que está gravado el préstamo y que se paga en el período.

Devoluciones de créditos. Parte del préstamo que se devuelve en el período.

IVA soportado. IVA desembolsado por la adquisición de bienes o servicios.

Otros pagos. Gastos de limpieza, compras de material de oficina, fotocopias, impresos...

IVA a pagar. Total IVA a ingresar en Hacienda. Diferencia entre el IVA repercutido y el IVA soportado.

Saldo anterior. Saldo acumulado del período precedente. Si la empresa inicia la actividad el saldo anterior será cero.

Saldo acumulado. Importe resultante de restar a la diferencia cobros-pagos el IVA a pagar. Al resultado se le sumará el saldo anterior.



BALANCE DE SITUACION

ACTIVO	
SOCIOS POR DESEMBOLSOS NO EXIGIDOS	
ACTIVO FIJO	
Gastos de Establecimiento	
Inmovilizado inmaterial	
Gastos de I+D	
Concesiones, patentes, marcas y similares	
Fondo de comercio	
Derechos de traspaso	
Aplicaciones informáticas	
Anticipos	
(-) Provisiones	
(-) Amortizaciones	
Inmovilizado material	
Terrenos y construcciones	
Instalaciones técnicas y maquinarias	
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	
Anticipos e inmovilizaciones materiales en curso	
Otro inmovilizado	
(-)Provisiones	
(-)Amortizaciones	
Inmovilizado financiero	
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	
ACTIVO CIRCULANTE	
Accionistas por desembolsos exigidos	
Existencias	
Comerciales	
Materias primas y otros aprovisionamientos	
Productos en cursos y Semiterminados	
Productos terminados	
Subproductos, residuos y materiales recuperados	
Anticipos	
(-) Provisiones	
Deudores	
Clientes por ventas	
Deudores varios	
Personal	
Administraciones Públicas	
(-)Provisiones	
Tesorería	
Ajustes por periodificación	

BALANCE DE SITUACION

PASIVO	
FONDOS PROPIOS	
Capital	
Reservas	
Resultados de ejercicios anteriores	
Pérdidas y ganancias	
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	
Subvenciones de capital	
Otros ingresos a distribuir en varios ejercicios	
PROVISIÓN PARA RIESGOS Y GASTOS	
Provisión para pensiones y obligaciones similares	
Provisión para impuestos	
Otras provisiones	
Fondo de reversión	
ACREEDORES A LARGO PLAZO	
Deudas con entidades de crédito	
Otros acreedores	
Otros	
ACREEDORES A CORTO PLAZO	
Deudas con entidades de crédito	
Acreedores comerciales	
Anticipos recibidos por pedidos	
Deudas por compras o prestación de servicio	
Efectos a pagar	
Otras deudas no comerciales	
Administraciones Públicas	
Efectos a pagar	
Otras deudas	
Remuneraciones pendientes de pago	
Fianzas y depósitos recibidos a corto plazo	
Provisiones para operaciones de tráfico	
Ajustes por periodificación	

El Balance de Situación refleja la situación económica y financiera de la empresa en un momento concreto y en él aparecerán de forma ordenada los bienes y derechos que posee la empresa que se corresponde con las inversiones (ACTIVO) y el capital y obligaciones a las que está comprometida la empresa que corresponde con las fuentes de financiación (PASIVO). El Activo y Pasivo deben ser iguales.

El balance inicial de la empresa debe corresponder con las inversiones iniciales y las fuentes de financiación iniciales.

Para la elaboración del Balance de situación Previsional hay que basarse en los datos de la Cuenta de Resultados Previsional y del Presupuesto de Caja o Tesorería

UMBRAL DE RENTABILIDAD

El umbral de rentabilidad, también denominado, punto de equilibrio o punto muerto representa la cifra de ventas que para un precio determinado, cubre todos los costes, de forma que a partir de este punto se obtendrán beneficios. En este punto los ingresos son iguales a los costes. Si los ingresos son inferiores se obtendrán PERDIDAS si son superiores se obtendrán BENEFICIOS. El emprendedor debe dar a este concepto una relevante importancia.

Para el cálculo del umbral de rentabilidad hay que tener en cuenta estos conceptos:

- Cifra de ventas. Importe de las unidades vendidas.
El punto de equilibrio puede expresarse en unidades de producto o en importe total de ventas.
- Costes fijos. Costes independientes de producir o vender más o menos cantidad de productos. Comprende los salarios y gastos generales que no dependen del volumen de producción
- Costes variables o directos. Son los que dependen directamente de la producción. Están compuestos por el coste de materias primas y otros productos semiterminados y los gastos directos aplicados a la producción

El volumen de ventas a partir del cual comenzará a obtenerse beneficios se obtendrá al dividir los Costes Fijos entre la diferencia entre el precio y los costes variables.

$$\text{Beneficio} = \text{Ingresos} - \text{Costes}$$

$$0 = \text{Ingresos} - \text{Costes}$$

$$0 = \text{Precio de venta} * \text{Cantidad} - \text{Costes Fijos} - \text{Costes variables}$$



$$0 = \text{Precio de venta} * \text{Cantidad Vendida} - \text{Costes Fijos} - \text{Coste unitario} * \text{Cantidad Vendida}$$

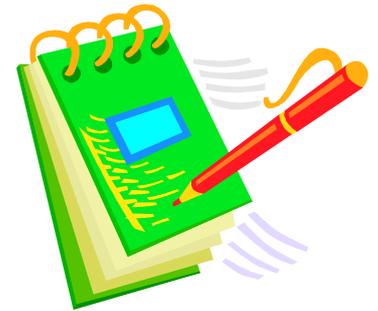
Cantidad vendida en el umbral de rentabilidad	=	$\text{Costes Fijos} / (\text{Precio de venta} - \text{Coste unitario})$
--	---	--

6.11. CONCLUSIONES Y VIABILIDAD

Como complemento al Plan de Empresa y como último punto se analizará la viabilidad de la empresa a través, entre otros, de los siguientes ratios económicos. Cada empresa, según su naturaleza, sector, mercado... deberá basar sus análisis financieros en los ratios más adecuados.

A continuación se expondrán los ratios más usuales y el valor aproximado que deben tener para que demostrar la viabilidad del proyecto. Estos valores sólo deben servir como referencia, siendo más fiable, si es posible, compararlos con los valores que corresponden a cada sector de actividad. Es aconsejable analizar la evolución de los valores de los ratios en tres años, lo que permite hacernos una idea más real de la verdadera marcha del proyecto empresarial.

El análisis de la viabilidad el proyecto debe hacerse valorando todos los ratios que se consideren representativos según la actividad del proyecto empresarial. Cada ratio por separado sólo mostrará unos resultados parciales que no son por si mismos significativos.



RATIOS DE SÍNTESIS O EQUILIBRIO FINANCIERO

1) EQUILIBRIO A CORTO PLAZO O LIQUIDEZ

- Ratio de circulante

$$R_C = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$$

Este ratio refleja la solvencia o distancia a la Suspensión de Pagos. Su valor debe estar entre 1,5 ó 1,2, aunque depende del sector de actividad. En ningún caso deberá ser inferior a 1.

- Ratio de Tesorería Inmediata

$$R_{TI} = \text{Tesorería} / \text{Pasivo Circulante}$$



Su valor aproximado deberá ser 0,2.

- Prueba ácido

$$P_A = \text{Tesorería} + \text{Realizable} / \text{Pasivo Circulante}$$

Tesorería más Realizable es igual que el Activo Circulante más las Existencias.

Valor aproximado 0,8

2) EQUILIBRIO A LARGO PLAZO

- Ratio de garantía

$$R_G = \text{Activo Real} / \text{Recursos Ajenos}$$

Este ratio refleja la solvencia total o distancia a la Quiebra. Su valor debe ser entorno a 2, aunque depende del sector de actividad. En ningún caso deberá ser inferior a 1, lo que reflejaría una desgraciada situación de Quiebra.

- Ratio de Firmeza

$$R_F = \text{Activo fijo} / \text{Recursos ajenos a largo plazo}$$

Su valor aproximado deberá estar en torno a 2. Indica la financiación al 50% de Recursos Ajenos y Propios y muestra el grado de seguridad para los acreedores.

- Ratio de financiación del inmovilizado por Recursos Propios

$$R = \text{Recursos propios} / \text{Activo fijo}$$

Cobertura de Inversiones fijas por Recursos propios.

Valor aproximado 0,5



3) APALANCAMIENTO

- Relación de Endeudamiento

$$R_e = \text{Fondos Ajenos} / \text{Fondos propios}$$

- ✓ Si el valor es inferior a 0,5 existe una fuerte capacidad de endeudamiento, esto es, el empresario puede recurrir a la financiación ajena sin que los acreedores duden de que no será frente al pago.
- ✓ Si el valor es superior a 0,5 e inferior a 1. Aun puede recurrir a financiación ajena
- ✓ Si el valor es superior a 2 la capacidad de endeudamiento está saturada y los acreedores exigirán más garantías que aseguren la devolución de la deuda.

- Ratio de Estructura de Endeudamiento

$$R = \text{Recursos ajenos a largo plazo} / \text{Recursos ajenos a corto plazo}$$

Su valor aproximado deberá estar en torno a 1,2.

- Capacidad de endeudamiento

$$R = \text{Recursos propios} / \text{Capitales permanentes}$$

El capital permanente es la suma de los Recursos propios y la financiación ajena a largo plazo

Si el valor es inferior a 0,5 la capacidad de endeudamiento a largo plazo está saturada.

4) OTROS RATIOS

- Rotación del interés ganado

$$R_i = \text{Beneficio Antes de Intereses e Impuestos} / \text{Carga financiera}$$

Cuanto más elevado el valor del ratio mejor.



- Rotación de inventario

$$\text{Rotación Invent} = \text{Ventas} / \text{Existencias}$$

Si el valor del ratio es muy bajo refleja una inadecuada gestión del inventario.

- Período medio de cobro

$$\text{PMC} = \text{Cuentas por cobrar} / (\text{Ventas} / 360)$$

Días que tarda en cobrarse. Si el ratio es elevado refleja que los clientes pagan tarde por lo que habría que revisar la política de cobro o que hay saldos de clientes de mucho tiempo que también habría que revisar. El período medio de cobro debe estar siendo coordinado con el período medio de pago para evitar falta o exceso de liquidez.

- Rotación Activo fijo

$$R_{AF} = \text{Ventas} / \text{Activo fijo}$$

Un valor bajo de este ratio muestra que la empresa no está utilizando los elementos del activo fijo al límite de su capacidad. Un valor muy alto refleja el aprovechamiento máximo del activo fijo y la posibilidad o necesidad de realizar nuevas inversiones

- Margen Beneficio sobre ventas o Ratio de rentabilidad

$$\text{Margen} = \text{Beneficio antes de intereses e Impuestos} / \text{Ventas.}$$

Mide la capacidad de la empresa para generar beneficios y mantenerse y crecer en el sector. Cuanto más elevado más probable es el éxito empresarial.

Si el valor es bajo puede reflejar unos precios demasiados bajos o costes muy altos o ambas cosas, sería necesario estudiar ambos datos.

- Rentabilidad económica



RE = Beneficio antes de Intereses e Impuestos / Activo total

Es la proporción de la inversión total que se va convirtiendo en beneficio cada año.

Valor aproximado 0,5



7. VIVEROS DE EMPRESAS

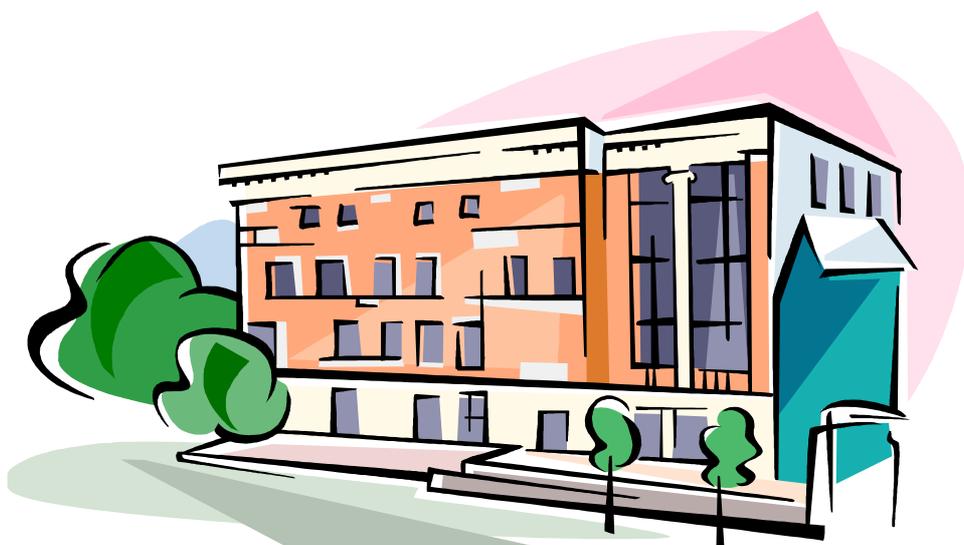
Los viveros de empresas son una iniciativa promovida por agentes gubernamentales o por el sector privado que tiene como principal objetivo la creación y consolidación de nuevas y pequeñas empresas. Los viveros de empresa son la máxima expresión de apoyo que las administraciones prestan a los emprendedores.

Estos viveros también llamados incubadora de empresas, semilleros de empresas, centros de promoción empresarial, hoteles de empresas o boutiques de empresas ofrecen espacios físicos adaptados a sus necesidades de instalación, así como otros servicios de apoyo empresarial orientados a mejora las condiciones de desarrollo de las microempresas durante sus primeras etapas operativas, con el fin de incrementar sus posibilidades de supervivencia.

Las sinergias y colaboraciones que pueden establecerse entre las diferentes microempresas son elementos importantes para su competitividad y estrategia de crecimiento.

Los viveros de empresas ofrecen un conjunto de locales y talleres, normalmente, para uso terciario e industrial a precio subvencionado.

Las adjudicaciones de locales dentro de los viveros se realizan teniendo en cuenta parámetros como el número de empleos que se va a crear y estabilidad de los mismos, viabilidad técnica y económica de los proyectos, situación laboral de los promotores y el carácter innovador del proyecto.



8. FRANQUICIAS

La franquicia es un sistema de comercialización de productos, servicios y/o tecnologías basados en una colaboración entre empresas distintas e independientes, el franquiciador y el franquiciado. El franquiciador autoriza al franquiciado a utilizar la marca, el “saber hacer” y demás derechos de propiedad intelectual, y con la prestación continua de asistencia comercial y técnica, durante la duración del contrato de franquicia escrito, pactado entre las partes.

Conceptos importantes:

- **FRANQUICIADOR.** Persona que está en posesión de una marca, de un producto o servicio y de un know-how específico y pone estos elementos a disposición de otras personas.
- **FRANQUICIADO.** Persona que recibe del franquiciador los elementos que componen un modelo de negocio y una asistencia continua, con el fin de iniciarse en una actividad comercial por cuenta propia de acuerdo con el sistema recibido del franquiciador.
- **CONTRATO DE FRANQUICIA.** Contrato mediante el cual el franquiciador cede al franquiciado a cambio de una contraprestación económica, una marca, una know how específica y una asistencia comercial o técnica continua.
- **KNOW NOW.** Conjunto de conocimientos prácticos adquiridos por un franquiciador, basados en su experiencia
- **CANON DE ENTRADA.** Importe que satisface un franquiciado, por una sola vez, normalmente en el momento de su incorporación a una cadena de franquicias. Permite:
 - a. Derecho de utilización de la marca del franquiciador
 - b. Formación inicial que el franquiciador proporciona al franquiciado
 - c. Compensación parcial del franquiciado al franquiciador de las inversiones que este realizó para la puesta en marcha y transmisión de su sistema con garantías de éxito.
- **CANON DE MANTENIMIENTO O ROYALTIE.** Importes periódicos que el franquiciado abona al franquiciador como consecuencia del apoyo y control continuo que recibe de él. Constituye la fuente principal de ingresos del franquiciador, que como consecuencia obtendrá la rentabilidad que le corresponde como origen de la cadena.
- **CANON DE PUBLICIDAD.** Aportaciones periódicas de las unidades operativas, del franquiciador o del franquiciado para constituir un Fondo de marketing. Son independientes de los otros canones.



Obligaciones del franquiciador:

- Disponer de una marca, producto o servicio debidamente registrado e introducido en el mercado con éxito probado y que pueda ser fácilmente transmisible.
- Saber transmitir a los franquiciados el know-how de la franquicia.
- Capacidad financiera y solvencia profesional.
- Disponer como mínimo de tres establecimientos que demuestren la rentabilidad de la franquicia al franquiciado.
- Proporcionar exclusividad de zona.
- Que garantice a sus franquiciados unos servicios permanentes de seguimiento, comunicación interna, investigación, apoyo y marketing.

Obligaciones del franquiciado:

- Solvencia económica y profesional.
- Respetar las directrices marcadas por el franquiciador y que fueron recogidas en el contrato.
- Seguir la política comercial de la red, común a todos los franquiciados.
- Abono de las cantidades económicas pactadas en lugar y tiempo.

	 VENTAJAS	 INCONVENIENTES
FRANQUICIADO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disminución del riesgo de fracaso. ✓ Empresario independiente. ✓ Formación inicial a cargo del franquiciador. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dependencia de la central de la franquicia. ✓ Contraprestaciones económicas al franquiciador, tales como el canon de entrada, de mantenimiento o de publicidad.
FRANQUICIADOR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La centralización de demanda de productos y servicios le permite negociar en condiciones más ventajosas ✓ Reducir la estructura y coste de personal. ✓ Expansión menos costosa. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Afán de independencia del franquiciado. ✓ Posibilidad de causar daños al prestigio de la marca si no se selecciona cuidadosamente al franquiciado.

Indicios para identificar a un mal franquiciador:

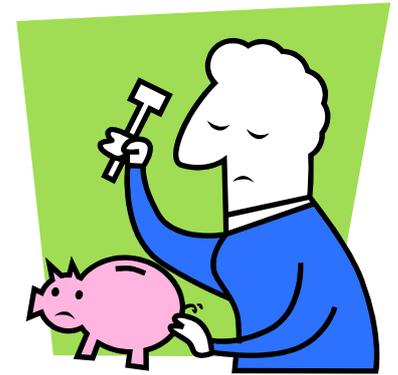
1. No quiere identificar a sus franquiciados.
2. Se reúne fuera de la oficina.
3. Es poco exigente para seleccionar el local.
4. Presiona para la firma.
5. No da Cuenta de resultados si se le solicita.
6. Cuida poco la imagen de marca
7. No existe un centro piloto
8. Estructura demasiado escasa
9. Cánones elevados injustificables.
10. Poca experiencia en el negocio.



9. FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA

1. **PRÉSTAMOS BANCARIOS.** Cantidad de dinero solicitada y concedida por una entidad bancaria con compromiso de devolución del capital más intereses.

Son sobre todo utilizados como forma de financiación a largo plazo para realizar inversiones de elevado importe.



2. **CRÉDITOS BANCARIOS.** Cantidades puestas a disposición del cliente hasta un límite acordado, estableciéndose un compromiso de devolución y pago de intereses del saldo dispuesto.

3. **FACTORING.** Es una forma de financiación mediante la cesión de recibos que ha de cobrar a sus clientes a una empresa de factoring, para que ésta realice las gestiones de cobro a su vencimiento o adelante una parte de los recibos cedidos. El factoring puede realizarse asumiendo o nos la entidad financiera el riesgo de impago de los clientes.

El factoring permite a las empresas recibir liquidez y simplificar las gestiones de cobro, pero con un coste financiero alto.

4. **CONFIRMING.** Suele utilizarse por empresas con grandes volúmenes de compra puesto que les permite poder negociar mejores condiciones de compra. Consiste en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores, ofreciéndole la posibilidad a éstos de adelantar el cobro.

5. **RENTING.** Contrato de arrendamiento por el cual una empresa de renting compra un bien, poniéndolo a disposición de la empresa, incluyendo gastos de mantenimiento, lo que permite utilizar un bien para el desarrollo de la actividad sin necesidad de adquirirlo.

Las ventajas del renting son su flexibilidad, en cuanto a los plazos de tiempo, la posibilidad de rescindir el contrato en cualquier momento, reducción de costes de obsolescencia técnica y mantenimiento y ventajas fiscales, pues todo lo pagado es gasto deducible.

Como inconveniente, el bien no se adquiere, no es parte del patrimonio y puede resultar muy costoso.

6. **LEASING**. Contrato de arrendamiento financiero con opción de compra.

El leasing supone una reducción del riesgo por obsolescencia, aumenta la solvencia financiera de la empresa y tiene importantes ventajas fiscales con amortización acelerada de los bienes.

Pero su coste financiero es elevado y pueden existir penalizaciones en caso de cancelación anticipada del contrato de leasing.

7. **LEASE-BACK**. Consiste en la venta de un bien a una entidad especializada, para alquilarlo a continuación con una opción de compra. Es la combinación entre venta y leasing.

Es una situación para momento en los que se necesitan liquidez pero también se necesita el activo en cuestión.



10. PAGO ÚNICO POR DESEMPLEO

El pago único consiste en el abono del valor actual del importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo a los beneficiarios de prestaciones cuando pretendan incorporarse, de forma estable, como **socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales**, siempre que no hayan mantenido un vínculo contractual previo con dichas sociedades superior a veinticuatro meses, o vayan a constituir las, o cuando dichos beneficiarios pretendan desarrollar una nueva actividad **como trabajadores autónomos**.

Cuando un trabajador beneficiario de la prestación contributiva por desempleo vaya incorporarse como socio de una cooperativa o sociedad laboral, podrá optar por el abono de la prestación de una sola vez por el importe que corresponda a la aportación que vaya a realizar. Si por esta modalidad no se capitaliza la totalidad de la prestación, en el mismo acto se podrá solicitar que la Entidad Gestora abone el importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo para subvencionar la cotización de la Seguridad Social.

El derecho a subvención de cuotas se mantiene hasta agotar la cuantía de la prestación por desempleo, siempre que el trabajador permanezca en la actividad.

En el caso de trabajadores autónomos, el trabajador puede solicitar el abono de una sola vez de su prestación contributiva por el importe que corresponde a la inversión necesaria para desarrollar la actividad, incluido el importe de las cargas tributarias para el inicio de la actividad, con el límite máximo del 40 % del importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo pendiente de percibir. El indicado límite no afecta a la cuantía que pueden obtener los trabajadores que acrediten una minusvalía incapacitación en grado igual o superior al 33% y pretendan iniciar una actividad por cuenta propia.

Si no se capitaliza por la modalidad de abono en un solo pago la totalidad de la prestación, en el mismo acto de la solicitud podrá pedirse el abono del resto para subvención de cuotas de Seguridad Social.

De no hacerse así, el trabajador no podrá solicitar con posterioridad este abono. Asimismo, si el trabajador sólo solicita la subvención de cuotas de Seguridad Social, no podrá acceder con posterioridad a la capitalización en pago único de la prestación pendiente de percibir.

La cuantía de la subvención corresponde al importe de la aportación del trabajador como autónomo a cualquier régimen del sistema de Seguridad Social del mes de inicio de la actividad. No son

objeto de subvención, acogiéndose a esta medida de fomento de empleo, las cuotas ingresadas a Colegios Profesionales o a Mutualidades de Previsión Social, por tratarse de sistemas alternativos al sistema público de Seguridad Social

REQUISITOS

- Ser beneficiario de una prestación contributiva por desempleo y tener pendiente de recibir, a fecha de solicitud al menos, tres mensualidades.
- No haber hecho uso de este derecho, en cualquiera de sus modalidades, en los cuatro años inmediatamente anteriores
- Acreditar la incorporación como socio trabajador a una Cooperativa de Trabajo Asociado o Sociedad Laboral, de nueva creación o en funcionamiento, de forma estable.
- Acreditar la realización de una actividad como trabajador autónomo, y, en caso de minusvalía, acreditación de la misma en grado igual o superior al 33%.
- En caso de haber impugnado ante la jurisdicción social el cese de la relación laboral origen de la prestación por desempleo cuya capitalización se pretende, la solicitud de pago único deberá ser posterior a la resolución del procedimiento correspondiente.



11. FORMAS JURÍDICAS

11.1 EMPRESARIO INDIVIDUAL

RESPONSABILIDAD QUE ADQUIERE EL EMPRESARIO INDIVIDUAL

El empresario individual asume todos los derechos y obligaciones derivados de la actividad comercial, industrial o profesional que realice. No existe separación, en cuanto a responsabilidad, entre el patrimonio empresarial y el patrimonio privado del empresario, por lo que éste responde con todos sus bienes presentes y futuros de las obligaciones que adquiera con su actividad.



Características:

- Control total de su empresa.
- Dirige personalmente su gestión
- Responde de todas las deudas contraídas frente a terceros con todos sus bienes
- No tiene que inscribirse en el Registro (como persona física ya tiene capacidad jurídica)
Pero puedo inscribirse voluntariamente.
- No hay límite máximo ni mínimo a la aportación de capital por parte del empresario individual.

RÉGIMEN FISCAL DEL EMPRESARIO INDIVIDUAL

- Los beneficios empresariales tributarán por el IRPF.
- Sus operaciones generales tributarán a través del IVA.

Es posible a la aplicación de un Régimen Simplificado (unido al Régimen de Estimación Objetiva del IRPF) O si se trata de comerciantes Recargo de Equivalencia.

OBLIGACIONES SOCIALES

Darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos y cotizar en dicho Régimen. Si contrata trabajadores deberá inscribirse como empresa en la Seguridad Social y dar de alta a los trabajadores e ingresar la parte de cotización que corresponda.

CÓMO SER EMPRESARIO INDIVIDUAL

1. LICENCIA DE OBRAS (en su caso) Y LICENCIA DE APERTURA En el Ayuntamiento del domicilio en que se establezca la empresa. ATENCIÓN A LAS ORDENANZAS MUNICIPALES.

Documentación:

- a. Proyecto de la obra.
- b. Presupuesto estimado de la misma.

2. DECLARACIÓN CENSAL. Delegación de Hacienda en Valdepeñas

Modelo 037 con la finalidad de darte de alta en las obligaciones tributarias con Hacienda (IRPF).

La Declaración de Inicio de la Actividad se realizará como máximo, 10 días antes del inicio de la actividad.

Documentación:

- Modelo 036/037.
- Fotocopia del DNI de

Las etiquetas identificativas son necesarias para presentar declaraciones por cualquier tipo de impuesto, se solicitan a través del impreso de solicitud de etiquetas identificativas o escrito haciendo constar el DNI.

3. ALTA EN EL RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS

Plazo de solicitud: 30 días naturales a partir del inicio de actividad

Documentación:

- Modelo TA 0521/B
- Fotocopia del DNI o CIF



4. INSCRIPCIÓN COMO EMPRESA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

Sólo si se va a tener al menos un trabajador. En la Tesorería General de la Seguridad Social se le dará un código de cuenta de cotización principal para toda la vida de la empresa.

En el momento la inscripción de la empresa, se contrata la póliza de accidentes con cualquier entidad que tenga concierto con la Seguridad Social. Esta póliza también se puede contratar con el INSS (modelo TA 16/1)

Plazo de solicitud: Previo inicio de la actividad

Se solicitarán códigos de cuenta de cotización secundarios:

- Cuando se abra un nuevo centro de trabajo en una provincia distinta.
- Cuando dentro de la misma provincia se trata de la misma actividad y distinta modalidad de cotización, distinta actividad o distinto régimen o sistema especial.

5. SELLADO DEL LIBRO DE VISITAS

Debe estar sellado en la Dirección Provincial de Trabajo y Empleo.

6. COMUNICACIÓN DE APERTURA DE CENTRO DE TRABAJO.

En el plazo de 30 días desde el comienzo de la actividad, en la Dirección Provincial de Trabajo y Empleo



11.2. COMUNIDAD DE BIENES



Existe comunidad de bienes cuando la propiedad de una cosa o derecho o conjunto de cosas o derechos que pertenecen a varios titulares (comuneros) de forma conjunta y simultánea.

- La comunidad de bienes no tiene personalidad jurídica propia.
- Se reconoce el derecho de cada socio comunero de poner fin a la comunidad en cualquier momento, mediante la división de la cosa común.
- Para la creación de una comunidad de bienes no se exige aportación mínima. Puede aportarse sólo bienes, pero no sólo trabajo
- No se exige formalidades especiales, basta el acuerdo de las partes verbal o escrito.
- Para fundar una comunidad de bienes, no es necesario ir al notario, bastará con que dos o mas personas hagan un escrito en un folio, indiquen que tal cantidad la destinan a la comunidad de bienes, y la pasen por hacienda, que les dará un CIF.
- No es necesario la inscripción en el Registro Mercantil. Sin perjuicio de que puedan legalizarse sus libros en dicho Registro.
- Sólo será necesario la constitución mediante Escritura Pública cuando se aporten bienes inmuebles o derechos reales.
- El contrato privado deberá mencionar al menos:
 - Datos de los comuneros
 - Descripción de bienes y derechos objeto de la comunidad.
 - Porcentaje de participación en pérdidas y ganancias
 - Reglas que regirán la comunidad.
- Frente a terceros responderá la comunidad con todos sus bienes y si éstos no son suficientes responderán los comuneros con su patrimonio personal conforme lo pactado.
Los socios o comuneros, responden con su propio patrimonio personal de las deudas de la comunidad de bienes.

De todas formas, si no se paga el IVA, o cualquier otro tributo, Hacienda lo requerirá a los dos socios, y si uno de ellos tiene dinero y el otro no, Hacienda lo cobra todo al primero que puede, pues el pago es solidario. Igual sucede con la Seguridad Social, y con las deudas a los trabajadores y a los deudores.

Cuando se demanda a una comunidad de bienes, hay que demandar, simultáneamente, a todos y cada uno de los comuneros. Si no, no hacemos nada, al no existir personalidad jurídica.

- Los beneficios de la sociedad se imputan a cada miembro de la misma según los pactos entre las partes o en su defecto a partes iguales. Esa parte la pondremos en rendimientos de la actividad económica.
- La comunidad es sujeto pasivo del IVA
- El alta del IAE se concederá añadiendo al nombre la mención “comunidad de bienes” o “c.b.”
- Seguridad Social. Cada socio comunero deberá darse de alta en Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- El IVA y el IAE irán a nombre de la comunidad

CONSTITUCIÓN DE UNA COMUNIDAD DE BIENES

1. LICENCIA DE OBRAS (en su caso) Y LICENCIA DE APERTURA En el Ayuntamiento del domicilio en que se establezca la empresa. ATENCIÓN A LAS ORDENANZAS MUNICIPALES.

Documentación:

- Proyecto de la obra.
- Presupuesto estimado de la misma.

3. DECLARACIÓN CENSAL. Delegación de Hacienda.

Modelo 036 para solicitar NIF provisional (validez 6 meses) y dar de alta a la empresa en Hacienda (retenciones).

Modelo 037 por cada socio comunero con la finalidad de darse de alta en las obligaciones tributarias con Hacienda (IRPF).

La Declaración de Inicio de la Actividad se realizará como máximo, 10 días antes del inicio de la actividad.

Documentación:

- Modelo 036/037.
- Original y fotocopia del contrato privado de constitución
- Fotocopia del DNI de todos los comuneros



Para solicitar el NIF definitivo se deberá aportar la siguiente documentación:

- Fotocopia del DNI de la persona que firma el impreso y que ha de ser uno de los socios comuneros o su representante en cuyo caso deberá acompañar fotocopia del documento que lo acredite.
- NIF provisional.
- En el caso de que la constitución se haya formalizado mediante contrato privado de constitución, se deberá aportar justificante de haber liquidado el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (mod. 600) de la Consejería de Hacienda.

Las etiquetas identificativas son necesarias para presentar declaraciones por cualquier tipo de impuesto, se solicitan a través del impreso de solicitud de etiquetas identificativas o escrito acreditando la representación de la sociedad y haciendo constar el NIF de la empresa

4. ALTA EN EL RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS

Plazo de solicitud: 30 días naturales a partir del inicio de actividad

Documentación:

- Modelo TA 0521/B
- Fotocopia del DNI o CIF

5. INSCRIPCIÓN COMO EMPRESA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

Sólo si se va a tener al menos un trabajador. En la Tesorería General de la Seguridad Social se le dará un código de cuenta de cotización principal para toda la vida de la empresa.

En el momento la inscripción de la empresa, se contrata la póliza de accidentes con cualquier entidad que tenga concierto con la Seguridad Social. Esta póliza también se puede contratar con el INSS (modelo TA 16/1)

Plazo de solicitud: Previo inicio de la actividad

Se solicitarán códigos de cuenta de cotización secundarios:

- Cuando se abra un nuevo centro de trabajo en una provincia distinta.
- Cuando dentro de la misma provincia se trata de la misma actividad y distinta modalidad de cotización, distinta actividad o distinto régimen o sistema especial.

6. SELLADO DEL LIBRO DE VISITAS

Debe estar sellado en la Dirección Provincial de Trabajo y Empleo.



7. COMUNICACIÓN DE APERTURA DE CENTRO DE TRABAJO.

En el plazo de 30 días desde el comienzo de la actividad, en la Dirección Provincial de Trabajo y Empleo

Esto es un modelo de estatutos, aunque puede haber otros. Se firma en papel blanco normal.

ESTATUTOS COMUNIDAD DE BIENES

En Manzanares, a _____ de _____ de _____

DE UNA PARTE, doña _____, con DNI _____, y domicilio en _____, calle _____, distrito postal _____, provincia de _____

DE OTRA PARTE, _____, con _____, y domicilio en _____, calle _____, distrito postal _____, provincia de _____

MANIFIESTAN

Que reconociéndose mutuamente capacidad legal para contratar y obligarse, deciden libre y espontáneamente constituirse en COMUNIDAD DE BIENES, lo que instrumentan mediante el presente documento y con arreglo a las siguientes

CLAUSULAS:

Primera: La comunidad girará bajo el nombre de “ _____, CB”.

Segunda: La comunidad tendrá su domicilio en Valencia, calle _____ número ____ puerta ____, de la ciudad de _____

Tercera: Las partes aportan al 50%, la cantidad de 5.000 ptas. como aportación a la comunidad. (Se puede indicar cualquier otro porcentaje y cualquier otra cantidad).

Cuarto: La actividad de la comunidad de bienes, será la de _____

Quinta: La participación de los comuneros en derechos y obligaciones, pérdidas y ganancias, será por partes iguales, es decir, al 50% cada uno de ellos.

En _____, a _____ de _____ de 2____.

11.3. SOCIEDAD LIMITADA

LEY 2/1999 de 23 de marzo de Sociedad de Responsabilidad Limitada



CARACTERÍSTICAS GENERALES_ Sociedad Limitada

1. El capital social debe ser mínimo 3.005,06 € y desde su origen debe estar totalmente desembolsado. Esta cantidad quedará inmovilizada hasta obtener el CIF.

El capital estará dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles.

2. Los socios no responderán personalmente de las deudas sociales, limitándose su responsabilidad al capital aportado. Tampoco tendrán responsabilidad solidaria

3. No existe un número mínimo de socios.

La Sociedad puede constituirse por una única persona denominándose entonces SOCIEDAD LIMITADA UNIPERSONAL.

4. RÉGIMEN FISCAL DEL EMPRESARIO INDIVIDUAL

- Los beneficios empresariales tributarán por el Impuesto de Sociedades
- Sus operaciones generales tributarán a través del IVA.

5. Dentro de los 3 meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio social, los administradores deberán formular las cuentas anuales (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria)

Las Cuentas Anuales deberán presentarse para su depósito en el Registro Mercantil dentro del mes siguiente a su aprobación.

6. La gestión de la sociedad se encomienda a la Junta General de Administradores que pueden ser socios o no.

SOCIEDAD UNIPERSONAL LIMITADA

- Debe constar en Escritura Pública e inscribirse en el Registro Mercantil.
- La unipersonalidad debe constar en toda documentación.
- El socio ejerce las funciones de Junta General.
- Los contratos socio-sociedad deben constar por escrito y se transcribirán a un libro registro que habrá de ser legalizado.
- Transcurridos 6 meses sin inscripción en el Registro Mercantil el socio único responderá ilimitada y solidariamente de las deudas sociales contraídas durante el período de unipersonalidad. Inscrita ésta, el socio no responderá de las deudas contraídas con posterioridad.

SEGURIDAD SOCIAL

Régimen General:

- Socios trabajadores de sociedades mercantiles capitalistas. Aunque sean miembros del órgano de administración, si el desempeño de este cargo no conlleva las funciones de dirección y gerencia ni posean su control.

- Si la participación es pequeña aunque sea familiar y trabaje.

- El administrador o gerente contratado sin ser socio: Régimen General asociado (cargos alta dirección)

- Se considera que el socio posee el control efectivo:

Si al menos la mitad del Capital Social está distribuido entre socios con los que conviva y a quienes se encuentre unido por vínculo conyugal o relación de parentesco hasta 2º.

Régimen especial de trabajadores autónomos:

-Participación mayor a 1/3

-Participación mayor a 25% siendo administrador o gerente, autónomo con poderes.

Se deberá considerar su participación más las personas con las que conviva



-Si trabaja en la empresa el cónyuge o hijo o hija de un socio, aunque no sea socio tendrá que darse de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos.

PUESTA EN MARCHA

Tiempo aproximado de constitución: De 3 a 6 meses

Coste: Entorno a los 600,00 €

1. CERTIFICACIÓN NEGATIVA DE LA DENOMINACIÓN SOCIAL (ANEXO)

Validez de la certificación es de 2 meses.

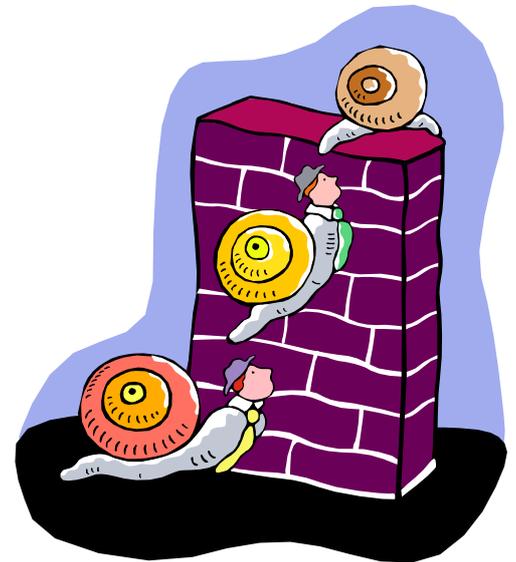
Reserva de la denominación 15 meses.

www.rmc.es

Dirección Registro Mercantil Central: C/ Príncipe de Vergara 94, 28006 MADRID

Teléfono: 91 563 12 52

ATENCIÓN: El que firma la instancia tiene luego que ser socio.



Coste aproximado:

1,502530 €+ IVA por sujeto o entidad inscrito consultado

1,502530 €+ IVA por consulta.

2. INGRESO EN EL BANCO MÍNIMO 3.006€

Deberá abrirse una cuenta sin CIF, por lo tanto el dinero no puede moverse hasta que no se tenga CIF, obteniéndose un certificado del ingreso.

3. ESCRITURA PÚBLICA DE CONSTITUCIÓN (otorgada por el Notario)

CUÁNDO: 2 meses desde que se solicita la certificación negativa de la denominación

DOCUMENTACIÓN:

- DNI de los socios y en su caso los documentos que acrediten el matrimonio, divorcio,...
- Certificación negativa de la denominación social
- Certificado del ingreso bancario
- Aportación de cada socio, indicando la cuantía y la forma en que se va a materializar la aportación (bienes, derechos o metálico).

- Informe técnico de valoración en el caso de aportaciones no dinerarias
- Desembolso en el momento de la constitución
- Designación de los socios que inicialmente se encargarán de la administración.
- Fecha de inicio de la actividad
- Gastos de constitución
- Estatutos sociales

ATENCIÓN: Los Notarios hacen constar la fecha de la firma del contrato como “inicio de actividad”, pero si en realidad ésta va a ser posterior, deberá indicarse, a efectos de poder pagar el IVA y el IAE más tarde.

Coste mínimo: 300,50€

Coste modificación escrituras: 180,30€

4. DECLARACIÓN CENSAL

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

La Declaración de Inicio de la Actividad se realizará como máximo, 10 días antes del inicio de la actividad.

Deberá rellenarse el Modelo 036 para solicitar NIF provisional (validez 6 meses) y dar de alta a la empresa en Hacienda (Impuesto de sociedades y retenciones).

DOCUMENTACIÓN:

- Impreso 036 o 037 (firmado por la misma persona que ha solicitado la certificación negativa de nombre)
- Original y Copia de la certificación negativa de nombre
- DNI de la persona que ha solicitado la certificación negativa.

Las etiquetas identificativas son necesarias para presentar declaraciones por cualquier tipo de impuesto, se solicitan a través del impreso de solicitud de etiquetas identificativas o escrito acreditando la representación de la sociedad y haciendo constar el NIF de la empresa.

Declaración previa al Inicio de Operaciones. Antes del inicio habitual y efectivo de la actividad.

- Sociedades en proceso de constitución: mediante el modelo 036 y 037 solicitud el NIF provisional y la declaración previa de inicio de operaciones.

Hasta la declaración de inicio de operaciones la sociedad no puede iniciar su actividad, pero mediante esa solicitud, la empresa siempre y cuando su actividad esté sujeta a IVA, puede deducirse el IVA soportado durante este proceso de constitución hasta la Declaración de comienzo habitual efectivo de las entregas de bienes y prestación de servicios y Alta en el IAE, en que podrá iniciar su actividad.

- Sociedades ya constituidas que no hayan comenzado su actividad (actividad sujeta a IVA): mediante el modelo 037 o 036 solicitan la declaración previa de inicio de operaciones y se dan de alta en el Impuesto de Sociedades.

Mediante esta declaración, la empresa ya constituida que no ha iniciado sus operaciones, podrá deducirse el IVA soportado hasta la Declaración de comienzo habitual efectivo de las entregas de bienes y prestación de servicios y Alta en el IAE, en que iniciará sus operaciones.

En este supuesto la sociedad estaría obligada a presentar declaración de Impuesto de Sociedades sin actividad.

En ambos casos, esta declaración surtirá efectos desde la fecha de presentación de la solicitud.

Cuando comience habitual y efectivamente las entregas de bienes o prestaciones de servicios que constituye el objeto de su actividad, se presentará Declaración de comienzo habitual efectivo de la sociedad (Modelo 037).

5. SOLICITUD DEL NIF DEFINITIVO

DÓNDE: Agencia Tributaria

CUÁNDO: 30 días desde otorgamiento de la escritura de constitución

EFFECTOS: Identificar la sociedad a efectos fiscales.

Para solicitar el NIF definitivo (en un plazo de 6 meses desde la obtención del NIF provisional una vez aportada la Escritura e inscrita la sociedad en el Registro Mercantil) se deberá aportar la siguiente documentación:

- Original y fotocopia del nombramiento de la persona que firma la Declaración censal que ha de ser administrador o representante.
- Fotocopia del DNI del firmante.
- Certificado de inscripción de las Escrituras de Constitución
- NIF provisional



La Administración podrá requerir la aportación de la documentación pendiente otorgando un plazo máximo de 10 días para su presentación o para que se justifiquen los motivos que la imposibilitasen.

6. ALTA DEL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

DÓNDE: Agencia Tributaria

901 33 55 33 Información tributaria

901 12 12 24 Solicitud datos fiscales y etiqueta

www.aeat.es → Modelos y formularios → Declaraciones

CUÁNDO: 10 días previos al inicio de actividad.

DOCUMENTACIÓN:

- Fotocopia del CIF.
- Declaración censal.
- Nuevo MODELO 840

Las bonificaciones o beneficios fiscales deberán solicitarse al presentar la declaración de alta.

Dependiendo de si la actividad va a ser ejercida a nivel municipal, provincial o nacional, existirán dos tipos de cuotas:

- Cuota Municipal. En este caso se deberá realizar la declaración de alta en la A.E.A.T. mediante el modelo 845. El Ayuntamiento girará al interesado recibo anual.
- Cuota Provincial o Nacional. Si la actividad va a ser ejercida a nivel provincial o nacional deberá rellenar el modelo 846. Se procederá a la autoliquidación de la cuota correspondiente al primer ejercicio, mediante la presentación del modelo 850. Para ejercicios posteriores la A.E.A.T., remitirá al interesado el recibo para el pago de la cuota. Si éste no fuera recibido deberá solicitarse por el interesado ante la A.E.A.T. del 15 de septiembre al 20 de noviembre.

El período impositivo coincide con el año natural, excepto cuando se trate de de declaraciones de alta, en cuyo caso abarcará desde la fecha de comienzo de la actividad hasta el final del año natural

En los casos de declaración de alta, las cuotas se calcularán proporcionalmente al mínimo de trimestres naturales que restan para finalizar el año, incluido el del comienzo del ejercicio de la actividad.



En los casos de baja por cese en el ejercicio de la actividad, las cuotas serán prorrateables por trimestres naturales, excluido aquel en que se produzca la cese (la declaración de baja deberá producirse en el plazo de 1 mes a contar desde la fecha en que se produjo el cese de la actividad, surtirá efecto en la matrícula del período impositivo siguiente)

* Nuevo modelo 848 Comunicación importe neto de la cifra de negocios

7. AUTOLIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS.

DÓNDE: En el Registro de la Propiedad.

CUÁNDO: Antes de 30 días hábiles a partir del otorgamiento de la Escritura de Constitución

COSTE: 1% del Capital Social

www.aeat.es → Modelos y formularios → Declaraciones

DOCUMENTACIÓN:

- Primera copia y copia simple de la Escritura de Constitución
- Fotocopia del CIF provisional
- Modelo 600

Nota: En 10 días nos devuelven la escritura con sellos oficiales

8. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL DE LA PROVINCIA

DÓNDE: Registro Mercantil Provincial.

Pasaje Lanzarote, 4

Teléfono: 926 229740

Fax: 926 231743

CUÁNDO: 2 meses desde el otorgamiento de la Escritura de Constitución

COSTE: El coste está en función del capital social

Capital social: 6.010,12€ → COSTE = 120,02€

Capital social: Entre 6.010,12€ y 30.050,60€ → COSTE = 150,25€

DOCUMENTACIÓN:

- Copia simple de la escritura de constitución
- Certificado negativo de denominación social
- Carta de pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados



EFFECTOS: Desde este momento la empresa existe legalmente, tiene personalidad jurídica.

Aproximadamente dos meses después nos devolverán las escrituras firmadas por el Registrador

9. ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

- ALTA EN EL RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS (en su caso)

Plazo de solicitud: 30 días naturales a partir del inicio de actividad

Documentación:

- Modelo TA 0521/B
- Fotocopia del DNI o CIF

- INSCRIPCIÓN COMO EMPRESA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

Sólo si se va a tener al menos un trabajador. En la Tesorería General de la Seguridad Social se le dará un código de cuenta de cotización principal para toda la vida de la empresa.

En el momento la inscripción de la empresa, se contrata la póliza de accidentes con cualquier entidad que tenga concierto con la Seguridad Social. Esta póliza también se puede contratar con el INSS (modelo TA 16/1)

Plazo de solicitud: Previo inicio de la actividad

Se solicitarán códigos de cuenta de cotización secundarios:

- Cuando se abra un nuevo centro de trabajo en una provincia distinta.
- Cuando dentro de la misma provincia se trata de la misma actividad y distinta modalidad de cotización, distinta actividad o distinto régimen o sistema especial.

Contratos de trabajo:

Una vez firmado el contrato con el trabajador, la empresa debe llevar todas las copias a que sean selladas en la Oficina de Empleo

Se pueden sellar los contratos hasta 10 días después de la fecha de contrato

10. SELLADO DEL LIBRO DE VISITAS

Debe estar sellado en la Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social.



11. SELLADO LIBRO DE CONTABILIDAD

Dónde: Registro mercantil

- a. Libro de actas
- b. Libro de participaciones sociales y acciones nominativas
- c. Libro diario
- d. Libro de inventario y cuentas anuales

12. COMUNICACIÓN DE APERTURA DE CENTRO DE TRABAJO.

En el plazo de 30 días desde el comienzo de la actividad, en la Dirección Provincial de Trabajo y Empleo



11.4. SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA

- LEY 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa. BOE núm. 79 de 2 abril 2003.
- ORDEN ECO/1371/2003, de 30 de Mayo, por la que se regula el procedimiento de asignación del código ID-CIRCE. BOE núm. 130 de 31 mayo 2003.
- ORDEN JUS/1445/2003, de 4 de junio, por la que se aprueban los Estatutos orientativos de la sociedad limitada Nueva Empresa. BOE núm. 134 de 5 junio 2003.
- REAL DECRETO 682/2003, de 7 de junio, por el que se regula el sistema de tramitación telemática. BOE núm. 138 de 10 junio de 2003.
- INSTRUCCIÓN de 30 de mayo de 2003, de la Dirección General de los Registros y Notariados, en relación a la entrada en vigor de la Ley 7/2003, de 1 abril, de la sociedad limitada nueva empresa.



CARACTERÍSTICAS GENERALES

Sólo podrán ser SOCIOS de la SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA personas físicas.

Al tiempo de la constitución el número de socios no podrá superar los cinco.

No podrá constituir ni adquirir la condición de socio único de una SLNE quien ya lo sea de otra SLNE.

Los administradores de la sociedad deberán ser obligatoriamente socios de la SLNE

El CAPITAL SOCIAL deberá ser superior a 3.012 € (sólo aportaciones dinerarias) e inferior a 120.202 €

Aprobados Estatutos orientativos de la Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Mayor simplicidad de la gestión contable. Modelo de contabilidad simplificada y la obligación de llevar únicamente el LIBRO DIARIO.

¿CÓMO SE CONSTITUYE UNA SLNE?

- A través de técnicas electrónicas, informáticas y telemáticas
 - Utilización por Notarios y Registradores de firma electrónica avanzada
1. Cumplimentar DUE
 2. Inscripción denominación social
 3. Depósito inicial del Capital Social.
 4. Petición de cita con el Notario
 5. Otorgamiento Escritura Pública.
 6. Solicitud del CIF provisional
 7. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
 8. Inscripción en el Registro Mercantil de la Provincia
 9. Envío de datos de Registro de la Escritura
 10. Solicitud CIF definitivo
 11. Alta Impuesto de Actividades Económicas
 12. Recogida de documentación.
 13. Inscripción y alta de los trabajadores en la Seguridad Social.

DOCUMENTO UNICO ELECTRÓNICO (DUE). Elemento para realizar telemáticamente los trámites administrativos de constitución y puesto en marcha de la empresa.

En el DUE se incluyen todos los datos referentes a la NUEVA EMPRESA que deben remitirse a los Registros, Hacienda y a la Seguridad Social.

La tramitación del DUE se realizará a través de los **Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT)**, servicio gratuito.

INSCRIPCIÓN DE LA DENOMINACIÓN SOCIAL.

La denominación social estará formada por los dos apellidos y el nombre de unos de los socios seguido de un código alfanumérico (**ID-CIRCE**), debiendo figurar obligatoriamente “Sociedad Limitada Nueva Empresa” o “SLNE”.

APELLIDOS + NOMBRE + ID-CIRCE + “SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA” o “SLNE”

La certificación acreditativa de la denominación deberá pedirse por un socio o por un tercero en su nombre.

CÓDIGO ALFANUMÉRICO. ID-CIRCE (número entero de 9 dígitos más una letra)

Solicitud del ID-CIRCE:

- www.circe.es
- www.ipyme.es
- Punto de asesoramiento e Inicio de Tramitación
- Ventanilla Única empresarial

La generación del ID-CIRCE no supone la reserva automática de la denominación social sino que el emprendedor deberá presentar la solicitud de denominación al Registro Mercantil Central (acceso al RMC las 24 horas). Esta solicitud puede hacerse también a través del Notario. www.rmc.es

Procedimiento:

1. Elección del Notario mediante **Sistema de Tramitación Telemática (STT-CIRCE)**.

Se incorporará al DUE la confirmación de la cita

2. El Notario:

- Comprobación de la Certificación de la denominación social.
- Otorgamiento de las Escrituras de Constitución
- Envío de las Escrituras de Constitución junto con el DUE:
 - A las Administraciones Tributarias
 - Obtención del CIF
 - Autoliquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
 - Al Registro (Sección Especial)
 - Después de recibirla del Registro a la Seguridad Social

3. Recibida las Escrituras en el Registro deberá procederse a su calificación e inscripción en el plazo de 24 horas desde el asiento de presentación.

El Registrador Mercantil, inscrita la sociedad:



- Notificará al Notario autorizante los datos registrales para su constatación en la escritura matriz y en las copias que expida y le remitirá la parte correspondiente del DUE a la que habrá incorporado los datos registrales de la sociedad.
- Transmitirá al Registro Mercantil Central los datos concernientes a la sociedad.

4. Máximo 24 horas después desde notificación de los datos registrales por el Registrador el Notario deberá expedir la copia autorizada de las Escrituras en soporte papel.

MEDIDAS FISCALES (previa solicitud)

- a) Aplazamiento del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados durante 1 año desde la constitución.
- b) Aplazamiento de las deudas tributarias del Impuesto de Sociedades de los dos primeros períodos consecutivos. El ingreso de las deudas deberá realizarse a los 12 y seis meses desde la finalización de los plazos para presentar la declaración-liquidación correspondiente a cada uno de estos períodos.
- c) Aplazamiento o fraccionamiento, de las retenciones o ingresos a cuenta del IRPF que se devenguen en el primer año desde su constitución.
- d) No habrá obligaciones de efectuar pagos fraccionados del Impuesto de Sociedades.
- e) Cuenta ahorro-empresa cuyos fondos deben destinarse a la constitución de una empresa, con una duración mínima de dos años con, al menos, un local y un empleado con la forma jurídica de Sociedad Limitada Nueva Empresa, y cuyo régimen fiscal es similar al de la cuenta ahorro vivienda (devolución en el IRPF del 15% del importe depositado en al cuenta con el límite de 9.015,18€ anuales durante el plazo máximo de 4 años)

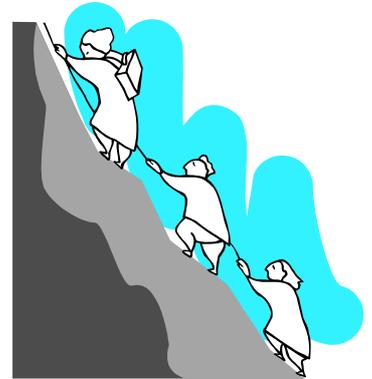
11.5. SOCIEDAD COOPERATIVA

LEY 20/2002, de 14 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Las Cooperativas de Primer Grado deberán estar integradas al menos por tres socios ordinarios.

Las Cooperativas de Segundo Grado estarán integradas al menos por dos Cooperativas.



Podrán ser SOCIOS de la SOCIEDAD COOPERATIVA tanto las personas físicas como las jurídicas, públicas o privadas, y las comunidades de bienes.

SOCIOS DE TRABAJO. En las Cooperativas de primer grado, que no sean de trabajo asociado o de explotación comunitaria de tierra y en las de segundo grado, podrán adquirir la condición de socios de trabajo, si los estatutos lo prevén, las personas físicas cuya actividad cooperativizada consistirá en la prestación de su trabajo personal en la cooperativa.

SOCIOS COLABORADORES. Podrán ser socios colaboradores de la cooperativa aquellas personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, que, sin poder realizar plenamente el objeto social cooperativo, puedan contribuir a su consecución. El número máximo de socios colaboradores no excederá de 1/3 de los socios de la cooperativa.

Al tiempo de la constitución el número de socios no podrá superar los cinco.

No podrá constituir ni adquirir la condición de socio único de una SLNE quien ya lo sea de otra SLNE.

Los administradores de la sociedad deberán ser obligatoriamente socios de la SLNE

El CAPITAL SOCIAL deberá ser superior a 3.000 € y deberá estar totalmente suscrito y desembolsado en al menos un 50%. El resto del Capital Social deberá estar desembolsado en el plazo de máximo de 2 años.

LIBROS OBLIGATORIOS

- a) Libro de registro de socios
- b) Libro de registro de aportaciones al capital social

c) Libro de actas de la Asamblea General, del Consejo Rector, de los Interventores, de los liquidadores y, en su caso, del Comité de Recursos, de las juntas preparatorias y de las de Sección, y de los Interventores.

d) Libro de Inventarios y Cuentas Anuales y Libro Diario.

Todos los libros serán diligenciados y legalizados en el Registro de Cooperativas de Castilla-La Mancha.

e) Libro de Trabajadores.

RESPONSABILIDAD

1. La cooperativa responderá de sus deudas sociales frente a terceros con todo su patrimonio presente y futuro, excepto el correspondiente al Fondo de Formación y Promoción de Cooperativa, que sólo responderá de las obligaciones estipuladas para el cumplimiento de sus fines.

2. La responsabilidad de los socios por las deudas sociales quedará limitada al importe nominal de las aportaciones al capital social, estén o no desembolsadas.

INSCRIPCIÓN DE LA DENOMINACIÓN SOCIAL.

Las cooperativas sometidas a la presente Ley deberán incluir necesaria y exclusivamente las palabras “sociedad cooperativa de Castilla-La Mancha” o su abreviatura “s. coop. de C-LM”

PROCEDIMIENTO PARA LA CONSTITUCIÓN

1. Los promotores de la cooperativa pueden optar por constituir la directamente mediante escritura pública con la asistencia de todos ellos ante Notario, o por celebrar, con carácter previo al otorgamiento de la Escritura una Asamblea Constituyente

2. Calificación previa del proyecto de Estatutos. Los promotores de la Cooperativa, podrán, con carácter previo a la elevación a pública de la escritura de constitución, solicitar del Registro de Cooperativas de Castilla-La Mancha la calificación previa del proyecto de Estatutos, que deberá resolver en el plazo de 30 días.

Documentación que deberá presentarse:

- Proyecto de Estatutos
- Acta de Asamblea Constituyente
- Certificación de denominación negativa expedida por el Registro Regional de Cooperativas de Castilla-La Mancha

3. La Escritura Pública de Constitución será otorgada por todos los promotores o por las personas facultadas a tal efecto por la Asamblea Constituyente. El plazo de otorgamiento será de tres meses desde la celebración de la Asamblea

4. Inscripción de la cooperativa. Una vez otorgada la escritura de constitución de la cooperativa, los promotores facultados deberán solicitar en el plazo de dos meses desde su otorgamiento la inscripción de la sociedad en el Registro de Cooperativas de Castilla-La Mancha.

COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO. Integran principalmente a personas físicas que, mediante su trabajo común, realizan cualquier actividad económica o social de producción de bienes o servicios destinados a terceros.

También podrán contar con socios colaboradores

El número mínimo de socios será de tres.

Nº horas/año	<	30% horas/año
trabajadores asalariados		socios-trabajadores

PECULARIEDADES EN EL AMBITO FISCAL.

COOPERATIVAS PROTEGIDAS.

Beneficios fiscales:

- EXENCIÓN Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

Respecto a los siguientes actos y contratos:

- Actos de constitución
- Ampliaciones de capital
- Fusión y escisión
- Constitución y cancelación de préstamos.

- TIPOS DE GRAVAMEN: Impuesto sobre Sociedades:

- Resultados cooperativos: 20%
- Resultados extracooperativos: 35% (En el caso de que se haya optado por la separación estatutaria de los mismos)
- Libertad de amortización de los elementos de activo fijo amortizables, adquiridos en el plazo de 3 años a partir de la fecha de inscripción en el Registro de Cooperativas

- Tributos locales. BONIFICACIÓN del 95% de la cuota, y en su caso, de los recargos de los siguientes tributos locales:

- Impuesto sobre Bienes Inmuebles

11.6. SOCIEDAD LABORAL

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Ley 24 de marzo de 1997



- Número mínimo de socios: 3
- Ningún socio puede poseer más 1/3 del capital social.
- En la constitución deberá figurar la indicación “Sociedad Anónima Laboral”, “Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral”, “S.A.L.”, “S.L.L.”
- Cuando se trate de una Sociedad Anónima Laboral el capital mínimo será de 60.101,21€, debiendo desembolsarse un 25% a su constitución.
- Cuando se trate de una Sociedad Limitada Laboral el capital mínimo será de 3.005,06€, debiendo desembolsarse 100%
- La constitución se formalizará en Escritura Pública que deberá ser inscrita y calificada como sociedad laboral(Registro de Cooperativas y Sociedad Laboral) y después en el Registro Mercantil Provincial .
- La sociedad laboral tiene personalidad jurídica propia a partir de su inscripción en el Registro Mercantil.
- Las acciones y participaciones se dividirán en dos clases:
 - CLASE LABORAL. Las que sean propiedad de los trabajadores con relación laboral por tiempo indefinido
 - CLASE GENERAL

Nº horas/año trabajadores (no socios) < 15% horas/año socios-trabajadores
con contrato indefinido

< 25% horas/año socios-trabajadores
(si la sociedad tiene menos de 25 socios-trabajadores)

- Además de la Reservas Legal o Estatutaria que procedan, las sociedades laborales están obligadas a constituir un fondo especial de Reserva, que se dotará con el 10% del beneficio líquido de ese ejercicio. Este fondo sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas en el caso de que no existan otras reservas disponibles para este fin.

BENEFICIOS FISCALES

- Libertad de amortización de activos fijos adquiridos en los primeros cinco años
- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
Bonificación del 99%.



12. INFORMACIÓN DE INTERÉS

DIRECCIONES DE INTERÉS

www.manzanares.es

www.minhac.es

www.seg-social.es

www.rmc.es

www.jccm.es

www.dipucr.es

www.boe.es

www.ifcm.es

FUENTES

Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Cámara de Comercio e Industria de Madrid

Cámara de Comercio e Industria de Jaén

Escuela de Organización Industrial





AYUNTAMIENTO DE MANZANARES

CENTRO DE EMPRESAS
CENTRO LOCAL DE INNOVACION Y PROMOCIÓN ECONÓMICA

Polígono Industrial, Vía Principal s/n
13200 Manzanares (C. Real)

Teléfono y Fax: 926 61 28 84
promocioneconomica@manzanares.es