

# MANUAL DE AUTOEMPLEO



# MANUAL DE AUTOEMPLEO

**Elaborado por:**

**Carmen González Naranjo**

**Granada, 2012**



## ÍNDICE

Situación del mercado de trabajo.....	5
Las personas emprendedoras. Perfil de las personas emprendedoras.....	9
Formas jurídicas de la empresa:	
- La elección de la forma jurídica.....	13
- Análisis y comparativa de las distintas formas jurídicas.....	23
o Análisis de las formas jurídicas.....	23
o Comparativa de las formas jurídicas.....	26
Trámites en la creación y puesta en marcha de una empresa.....	39
- Trámites de constitución ante los distintos organismos.....	39
o Trámites generales para la creación de empresas según la forma jurídica elegida.....	39
o Trámites de constitución ante los distintos organismos.....	41
Fases en la creación de una empresa:.....	63
- La idea de negocio y la persona emprendedora.....	63
- Nacimiento y evaluación de la idea de negocio.....	64
- El Plan de Negocio o Plan de Empresa.....	66
Ayudas, subvenciones y líneas de crédito en Andalucía.....	87

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Entidades que ofrecen asesoramiento en Autoempleo.....	93
Enlaces interesantes.....	95
Bibliografía.....	97

### SITUACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

El mercado laboral actual se caracteriza por su complejidad y por la dificultad que tienen determinados colectivos (jóvenes, mujeres, discapacitados, inmigrantes, mayores de 40 años...) para encontrar empleo estable. A pesar de los esfuerzos desde las distintas administraciones por mejorar las condiciones laborales, se mantiene la precariedad, los salarios bajos y la contratación temporal por meses, días e incluso horas.

Los cambios tecnológicos y la competencia en una economía global hacen que las empresas intenten reducir sus costes y, principalmente, los laborales.

La situación actual de profunda crisis económica, con una destrucción del empleo a niveles alarmantes, hace que la parte más débil, el empleo de las personas con más bajos niveles formativos, se resienta mucho más.

Ante esta difícil coyuntura, debemos tomar muy en cuenta que el autoempleo puede ser una solución más frente al desempleo.

El autoempleo significa crear tu propio puesto de trabajo, ser tu propio jefe, crear tu propia empresa. Esta situación puede darse como empresari@ individual o como parte de una sociedad con otr@s soci@s.

Hay muchas razones por las una persona decide escoger el autoempleo como salida profesional. Algunas de estas razones son: obtener un beneficio económico, trabajar para uno mismo y sin jefes, como salida al desempleo, como desarrollo profesional o por tratarse de un reto personal.

#### Ventajas del autoempleo

- Salir de una situación de desempleo, creando puestos de trabajo tanto para nosotros como para el resto de empleados.
- Ganar dinero, obtener un beneficio y rentabilidad económica e incrementar el patrimonio personal y de la empresa.
- Trabajar para uno mismo, desarrollando nuestras propias iniciativas y proyectos, ser el propio jefe.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Autorrealizarse, obtener prestigio social y reconocimiento profesional.
- Satisfacción personal por el trabajo bien hecho, la buena organización y el servicio a los clientes.

### Desventajas del autoempleo

- Posibilidad de pérdidas económicas, ya que normalmente existe un riesgo económico si el proyecto empresarial fracasa.
- Sentirse a veces en soledad y no saber a quién contar los problemas, éxitos y proyectos que surgen durante la actividad de la empresa.
- Tener que realizar todo tipo de actividades de gestión, comerciales, fabricación, etc., principalmente si se trata de una empresa pequeña y no se dispone de suficientes recursos humanos.
- Dedicar a la actividad de la empresa todo nuestro tiempo de trabajo e incluso de ocio, con el coste familiar y de amistades que ello supone.
- Conciliar intereses entre socios y resolver conflictos con el objetivo de mantener la supervivencia de la empresa.
- Resolver todos los problemas que se plantean y tener que aprender de los errores, con el coste que ello conlleva.

En el siguiente cuadro vemos las diferencias entre el trabajo por cuenta ajena y el trabajo por cuenta propia:

TRABAJO POR CUENTA AJENA	TRABAJO POR CUENTA PROPIA
Depender de un jefe	Ser nuestro propio jefe
Limitarnos a cumplir con nuestro trabajo	Asumir responsabilidades
Contar con ingresos, independientemente de la marcha	Arriesgar incluso el propio patrimonio

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

del negocio	
Tener un salario	No tener salario (tener beneficios o pérdidas)
Relación laboral	Posibilidad de no aportar trabajo

Los nuevos sectores que van surgiendo en nuestra sociedad generan nuevos empleos, pero estos son totalmente insuficientes para cubrir los empleos perdidos, y es en el sector de la pequeña empresa y el autoempleo donde se están generando mayor número de puestos de trabajo.

# MANUAL DE AUTOEMPLEO



### LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS

Cuando alguien busca trabajo casi siempre piensa en primer lugar en la opción de que lo contraten, quizás sin plantearse que de su propia iniciativa puede surgir una ocupación, y que esta incluso puede llegar a ser, en algunos casos, generadora de empleo para otras personas en paro.

Sin embargo, existen personas que se sienten capacitadas para poner en práctica sus ideas empresariales, consiguiendo así una vida laboral no sujeta a la relación de asalariado y superando, a través de una alternativa diferente, la necesidad de encontrar un empleo.

Nos encontramos con las denominadas *personas emprendedoras*, quienes, a partir de una idea, son capaces de crear su puesto de trabajo originando su propia empresa, a lo que se ha dado el nombre de *autoempleo*.

Una idea extendida es que para ser una persona emprendedora hay que tener unas cualidades excepcionales, pero esto solo es parcialmente cierto, si bien hay personas que reúnen características favorables en la creación de un negocio y que tendrán, por ello, más probabilidades de éxito.

Se dice que una persona emprendedora debe tener, a grandes rasgos, las siguientes cualidades:

- Disponibilidad
- Iniciativa
- Capacidad de meditar las decisiones a tomar
- Mentalidad abierta
- Perseverancia
- Dinamismo
- Capacidad de adaptación y trabajo
- Confianza y conocimiento de sí misma
- Optimismo y motivación
- Espíritu independiente

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Facilidad de contacto
- Facilidad para planificar y organizar
- Tolerancia, creatividad e innovación
- Afán por el trabajo bien hecho
- Capacidad para vender sus ideas
- Capacidad para asumir riesgos
- Capacidad para delegar
- Gusto por el triunfo
- Capacidad de persuasión
- Autoconfianza

En cualquier caso, las cualidades necesarias para la creación de una empresa dependen de la idea de negocio que se vaya a desarrollar. Es conveniente hacer un análisis previo de las características personales y de las aptitudes del emprendedor para comprobar si vamos a ser capaces o no de llevar a cabo el negocio con éxito.

Las más importantes de todas ellas, necesarias para cualquier tipo de negocio serían:

### **Confianza en uno mismo y capacidad de asumir riesgos.**

La persona emprendedora debe tener confianza en su idea de negocio y en su capacidad para llevarla a cabo. Debe ser una persona capaz de asumir los riesgos derivados del desarrollo de la idea, generalmente apostando incluso su propio patrimonio. Además, el riesgo no desaparece una vez que se inicia el negocio, sino que será una constante en la vida del empresario.

### **Creatividad y capacidad de adaptación a los cambios.**

Para poder competir en un mercado que cada vez evoluciona más rápidamente, es necesario que el empresario tenga cierta dosis de creatividad y capacidad de adaptación a los continuos cambios. Estas cualidades no se refieren solo a los productos y servicios que ofrece la empresa, sino que deben estar siempre presentes en la gestión del negocio.

### **Capacidad organizativa y disposición a trabajar arduamente para desarrollar con éxito la idea de negocio.**

Es muy importante que el emprendedor tenga capacidad para organizar y coordinar el trabajo. Además, debe poseer capacidad de liderazgo y aptitudes para la negociación.

Por otra parte, el desarrollo de un negocio es una ardua tarea que requiere de una gran dedicación y sacrificio, por lo que el emprendedor debe estar preparado para trabajar duramente si desea desarrollar con éxito su negocio.

### **Conocimientos sobre el mercado y la idea a desarrollar.**

Para poder crear una empresa es necesario tener conocimientos sobre la idea de negocio a desarrollar. Por ello es deseable disponer de formación y experiencia en:

- Conocimientos sobre el sector de actividad en el que vaya a operar la empresa.
- Conocimientos sobre organización y gestión de empresas.
- Conocimientos teóricos y prácticos sobre las tareas productivas o el desarrollo de los servicios.
- Conocimientos sobre trato al cliente.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Si no se dispone de los conocimientos necesarios, es importante conseguir la formación y preparación adecuada en aquellos puntos donde se detecten faltas de conocimientos. Otra solución es la contratación de servicios externos para determinadas áreas: gestoría, consultoría, asesoría jurídica, fiscal, contable, etc.

### LAS FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA

#### LA ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

La persona emprendedora con una idea empresarial se plantea en algún momento la duda de qué forma jurídica adoptará la futura empresa. Esta cuestión que tiene una importancia relativa en el futuro éxito y consolidación del proyecto, especialmente si lo comparamos con otros aspectos como la comercialización, la diferenciación del producto o servicio, la gestión de tesorería, etc., pero esto no evita que sea una de las primeras preguntas que se realizan los promotores.

A continuación se indican los principales criterios a tener en consideración. Algunos de ellos condicionarán de forma necesaria el tipo de forma jurídica a elegir -por ejemplo, el número mínimo de socios-, mientras que otros entran en el campo de lo subjetivo -como las perspectivas de expansión del negocio-, dejando al emprendedor la decisión final.

#### **Criterios para determinar la forma jurídica:**

- Número de socios

Si el número de personas que desean desarrollar el proyecto es de más de uno, tendremos que optar por algún tipo societario de los existentes, y en el caso de ser una sola persona podrá optar entre la empresa individual y algún tipo de sociedad unipersonal.

Este criterio, del número de promotores o socios, determina el tipo de forma jurídica de la siguiente manera:

a. Formas jurídicas con un único socio:

- Empresario individual.
- Sociedad Limitada Unipersonal.
- Sociedad Anónima Unipersonal.

- b. Formas jurídicas con un número máximo de cinco socios:
  - Sociedad Limitada Nueva Empresa.
- c. Formas jurídicas con un número mínimo de dos socios:
  - Sociedad Limitada.
  - Sociedad Anónima.
  - Sociedad Civil.
  - Comunidad de Bienes.
  - Sociedad Colectiva.
  - Sociedad Comanditaria.
- d. Formas jurídicas con un número mínimo de tres socios:
  - Sociedad Limitada Laboral.
  - Sociedad Anónima Laboral.
  - Cooperativas de Trabajo Asociado y Explotación Comunitaria de la Tierra.
- e. Formas jurídicas con un número mínimo de cuatro socios:
  - Cooperativas de primer grado que no son de Trabajo Asociado y Explotación Comunitaria de la Tierra.

- Responsabilidad de los socios

La responsabilidad frente a terceras personas varía en función de la forma jurídica que se elija. Si queremos diferenciar nuestro patrimonio personal del de la empresa y limitar la responsabilidad solo al patrimonio empresarial, tendremos que abandonar la idea de determinadas formas jurídicas y optar por la fórmula societaria: Sociedad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad Cooperativa, etc.

En el caso de elegir una forma jurídica con responsabilidad ilimitada, la persona emprendedora responderá a las deudas que pueda contraer el

negocio con todo su patrimonio personal, por lo que se deben analizar en profundidad los riesgos que se está dispuesto a asumir.

a. Formas jurídicas con responsabilidad ilimitada:

- Empresario individual
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comanditaria de Socios Colectivos
- Sociedad Civil
- Comunidad de Bienes

b. Formas jurídicas con responsabilidad limitada al capital social:

- Sociedad Limitada y Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Anónima y Sociedad Anónima Unipersonal
- Sociedad Limitada Laboral
- Sociedad Anónima Laboral
- Sociedad Cooperativa
- Sociedad Comanditaria - Socios Comanditarios.

- Capital social necesario

Las necesidades de inversión del proyecto son un elemento clave para decidir qué forma jurídica es la que más se adecua a nuestro proyecto empresarial, ya que algunas fórmulas requieren de un capital mínimo o, por el contrario, presentan un condicionamiento en el máximo aportado por los socios:

a. Formas jurídicas que no requieren de un capital mínimo para constituirse:

- Empresario individual

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Sociedad Cooperativa (se fija en los estatutos el mínimo)

- Sociedad Colectiva

- Sociedad Comanditaria Simple

b. Formas jurídicas que requieren de un capital mínimo de 3.005,06 euros para constituirse:

- Sociedad Limitada Unipersonal

- Sociedad Limitada

- Sociedad Limitada Laboral

c. Formas jurídicas que requieren de un capital mínimo de 3.012 euros para constituirse:

- Sociedad Limitada Nueva Empresa

d. Formas jurídicas que requieren de un capital mínimo de 60.101,21 euros para constituirse:

- Sociedad Anónima Unipersonal

- Sociedad Anónima

- Sociedad Anónima Laboral

- Sociedad Comanditaria por Acciones

e. Formas jurídicas limitadas a un capital máximo de 120.202 euros para constituirse:

- Sociedad Limitada Nueva Empresa

- Forma de aportación y representación del capital social

Además de la cantidad necesaria para crear la empresa, también es importante tener en cuenta el modo en que se aporta el capital y su representación. Este hecho, además de afectar a la forma de aportar el capital en el momento inicial, condicionará las relaciones entre los socios.



a.- Forma de aportar el capital social:

- Aportaciones dinerarias
- Aportaciones no dinerarias
- Trabajo
- Bienes y derechos
- Otras.

b.- Representación del capital

La representación del capital hace referencia al modo en que las aportaciones de los socios se materializan en la empresa, y su regulación y características varían en función de las diferentes formas jurídicas.

- Participaciones:

Son cada una de las partes en que se divide el capital de una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Las formas jurídicas que se poseen esta forma de representación del capital son:

- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Laboral
- Sociedad Limitada Nueva Empresa.

- Acciones:

Representan partes proporcionales de capital social, siendo nula la creación de acciones que no respondan a una aportación patrimonial a la sociedad. Esta fórmula implica una mayor libertad para entrar y salir de la sociedad, al permitirse la transmisión de participaciones de forma libre. Las formas jurídicas que se poseen esta forma de representación del capital son:

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Sociedad Anónima.
- Sociedad Anónima Laboral.
- Sociedad Comanditaria por acciones.
- Títulos nominativos / Libretas de participación: esta fórmula es específica de las Cooperativas.

### • Aspectos fiscales

La forma jurídica es determinante para establecer la forma de tributación y los tipos aplicables, y con ello la cantidad económica a pagar en forma de impuestos.

La principal diferencia está entre el pago de impuestos en base al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) o al Impuesto de Sociedades (IS) y, dentro de este grupo, el tipo aplicable sobre los beneficios.

#### a. Formas jurídicas que tributan por el IRPF

- Empresario individual
- Comunidad de Bienes
- Sociedad Civil

#### b. Formas jurídicas que tributan por el IS

- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Anónima.
- Cooperativa
- Sociedad Limitada Laboral
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comanditaria

### - Sociedad Comanditaria simple

El IRPF es un impuesto directo y de naturaleza personal, que grava la renta disponible (la renta total menos el mínimo personal y familiar) de cada contribuyente, de este modo se ve afectada la capacidad económica garantizando las necesidades personales. En el caso de tener una empresa, los beneficios se sumarían a las rentas particulares del empresario o de cada uno de los socios, determinando el tipo final a aplicar, que puede llegar al 43%.

La forma de determinar la cuantía de los beneficios empresariales es:

- Estimación directa en las modalidades normal y simplificada.
- Estimación objetiva.
- Estimación indirecta.

Por el contrario, las sociedades obligadas por el Impuesto de Sociedades tributan siempre a un tipo fijo del 25% para los primeros 120.202,41 euros y del 30% para los siguientes, para PYMES con facturaciones inferiores a 8 millones de euros.

Las cooperativas, por su parte, tributan en este impuesto a un 20%, teniendo, por lo tanto, mayores ventajas fiscales.

### • Estructura de Dirección y Gestión

La formalidad y complejidad de la estructura de dirección de la empresa está condicionada legalmente por la forma jurídica que adoptemos, desde la fórmula más sencilla –empresario individual, donde el órgano de administración es el propio empresario/a- a otras más complejas, donde se requiere de una Junta General, Administradores o Consejo de Administración o, incluso, Asamblea General, como es el caso de las Sociedades Cooperativas.

### • Naturaleza de la actividad

En algunas actividades se exige un determinado tipo de forma jurídica obligatoria. Es muy recomendable conocer la legislación que regula la actividad que se tiene previsto ejercer, con el objetivo de comprobar si es necesario adoptar una forma jurídica determinada o si existe algún otro elemento que condicione nuestra elección. Como norma general, el ejercicio de actividades con mayor riesgo aconseja el recurso a formas de empresa que limiten la responsabilidad de los promotores. Por otra parte, la constitución de Sociedades de Responsabilidad Limitada por parte de profesionales debe consultarse en los diferentes Colegios Profesionales respectivos.

- Otros

Los trámites de constitución, las ayudas o subvenciones que la persona emprendedora desee solicitar o las posibilidades de financiación son otros criterios que pueden influir en la elección de la forma jurídica de la empresa.

-- Necesidades de inversión y posibilidades de financiación: la dimensión económica de una inversión hace que sea necesaria la participación de varias personas para acometerla, por lo que normalmente se optará por formar una Sociedad. Por otra parte, las entidades de crédito y otras instituciones financieras dan mayores facilidades en la concesión de créditos a empresas que dispongan de avales o de un capital social elevado.

-- Perspectivas de expansión del negocio: debemos tener claro si la empresa estará abierta a la participación de nuevos socios o si estos serán necesarios a medio plazo. Ahorrarse costes de constitución en el momento inicial puede limitar las posibilidades de crecimiento de la empresa y el acceso de nuevos inversores a la misma, como ocurre, por ejemplo, en el caso del empresario individual.

-- Libertad de acción del empresario: el empresario individual o promotor de una Sociedad Unipersonal gozará de mayor libertad, al no tener que contar con el concurso de otras personas para la toma de decisiones. No obstante, no deben dejarse de lado las sinergias

que se producen cuando concurren varias voluntades en un proyecto empresarial y se tienen en cuenta las opiniones de todos los miembros de la sociedad, ganando en diversidad de formación y experiencia.

-- Los trámites de constitución: los trámites de constitución son el elemento con menor importancia a la hora de decidir la forma jurídica de nuestra empresa. Existen diferencias en el número, la complejidad y el coste de los trámites a realizar, pasando desde el modelo más sencillo -Empresario Individual- o el más rápido -Sociedad Limitada Nueva Empresa-, hasta otros más costosos y complejos -Sociedad Anónima y Cooperativa-. Sin embargo, el mayor número de trámites o su coste no deberían llevarnos a tomar una decisión precipitada que, a efectos de responsabilidad y desde el punto de vista fiscal, puede ser errónea y con efectos negativos a largo plazo.

-- Ayudas financieras y subvenciones públicas: algunas fórmulas jurídicas tienen preferencia en materia de subvenciones a fondo perdido y/o ayudas financieras de las Comunidades Autónomas. Así, las sociedades cooperativas y laborales disponen de más líneas de apoyo y subvención que las restantes formas jurídicas.

# MANUAL DE AUTOEMPLEO

### ANÁLISIS Y COMPARATIVA DE LAS FORMAS JURÍDICAS

La persona emprendedora deberá evaluar la repercusión de cada uno de los puntos indicados en el epígrafe anterior y baremar la importancia y peso que tienen en su proyecto. Es posible, además, que circunstancias personales brinden otros elementos relevantes para la toma de decisión.

En este capítulo se expone una primera clasificación para la elección, en base a la tipología de la forma jurídica, presentando un esquema de los tipos de sociedad. Posteriormente se exponen las formas jurídicas, indicando sus ventajas y desventajas de forma comparativa.

### ANÁLISIS DE LAS FORMAS JURÍDICAS

Los distintos tipos de forma jurídica son los siguientes:

- **Empresa individual o persona física.**

También conocido como autónomo, es la forma más habitual en España. Usualmente identificamos como colectivo autónomo a todas aquellas personas que trabajan por cuenta propia bajo la forma jurídica de empresari@ individual. Esta denominación se debe a que, como norma general, este colectivo está obligado a cotizar en el Régimen General de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social.

A efectos de este régimen, el colectivo autónomo está formado por aquellas personas físicas que realizan de forma habitual, personal y directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otras personas, una actividad económica o profesional a título lucrativo, contando o no con trabajadores a su cargo.

El autónomo/a asume todas las decisiones, riesgos y resultados económicos, respondiendo de forma ilimitada con todo el patrimonio, tanto personal como empresarial.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Las principales características de esta figura, entendida como empresario/a individual y como persona titular de un establecimiento comercial, agricultor o profesional liberal son las siguientes:

- La personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de la persona que ostenta la propiedad del negocio.
- Quien ostenta la propiedad del negocio es quien ejerce la gestión y el control total de la empresa.
- No necesita proceso de constitución, aunque sí requiere de la realización de algunos trámites de puesta en marcha en función de la actividad a desarrollar.
- No existe un capital mínimo exigido.
- La responsabilidad del colectivo autónomo es ilimitada, es decir, responde ante las deudas futuras con todo su patrimonio profesional y personal.
- La contabilidad se realizará conforme a la normativa mercantil y fiscal vigente. En este sentido, hay que tener en cuenta que existe un incentivo para las personas autónomas, que es la posibilidad de acogerse a un régimen simplificado a la hora de tributar.
- Los beneficios tributarán por el IRPF en la modalidad de Rendimientos de Actividades Económicas.
- La actividad estará sometida a las disposiciones generales del Código de Comercio en materia mercantil y al Código Civil en materia de derechos y obligaciones.

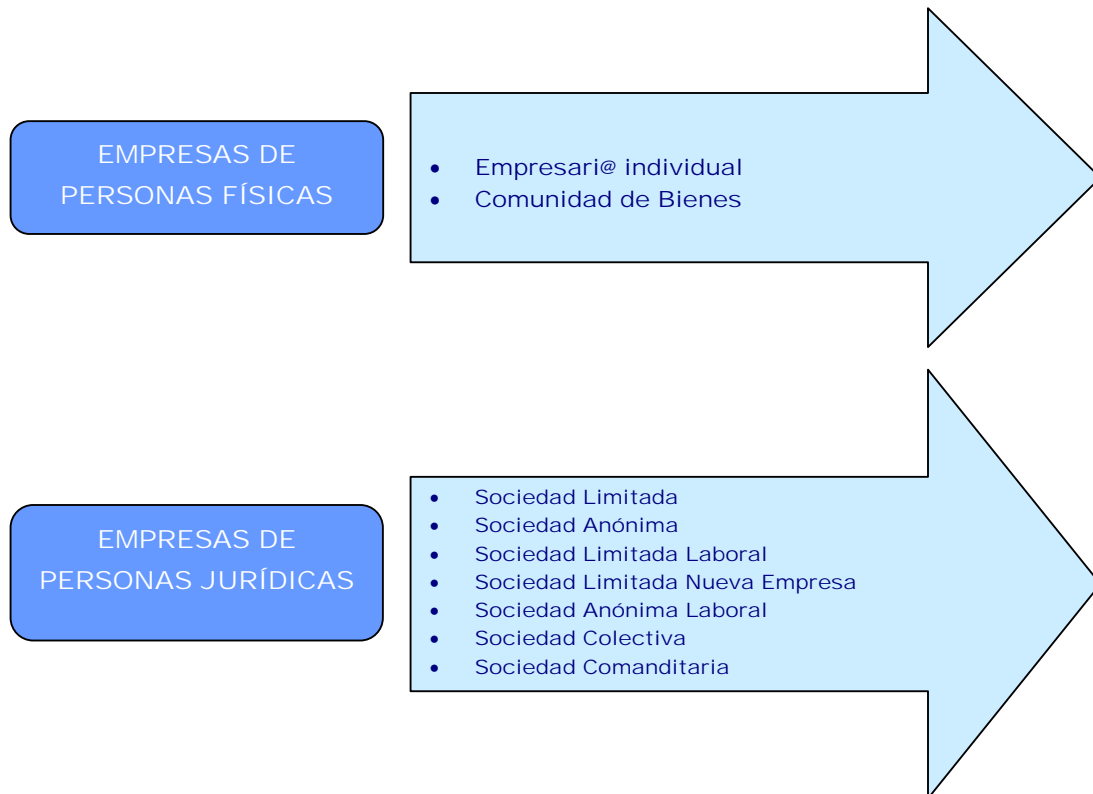
Debe señalarse que esta figura ha venido evolucionando enormemente en los últimos años. En la actualidad conviven, junto con ella, otras figuras tan heterogéneas como las personas autónomas económicamente dependientes, los socios trabajadores de cooperativas y sociedades laborales, o los administradores de sociedades mercantiles que poseen el control efectivo de las mismas. Todos ellos son también supuestos incluidos en el Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos.



### • Sociedad o persona jurídica.

En este caso puede tratarse de una o más personas que comparten decisiones, riesgos y resultados económicos. La responsabilidad dependerá del tipo de forma jurídica elegida.

Si nuestra decisión es crear una sociedad, tendremos que conocer las distintas opciones que se nos plantean. Para ello podemos hacer la siguiente clasificación:



## COMPARATIVA DE LAS FORMAS JURÍDICAS

### Empresario Individual

- Características básicas:
  - No hay capital mínimo y no es un importe fijo
  - Responsabilidad ilimitada
  - Tributa por IRPF
  - Control total de la empresa por parte del promotor
  
- Ventajas:
  - Es una forma empresarial idónea para el funcionamiento de empresas de reducido tamaño
  - El empresario tiene completa libertad de decisión y el control total de la empresa, al no necesitar consensuar con ningún socio
  - Es la forma que menos gestiones y trámites necesita para la realización de su actividad, puesto que no hay que realizar ningún trámite de adquisición de la personalidad jurídica
  - Su gestión es muy sencilla, lo que refuerza su idoneidad para empresas de reducido tamaño
  - No existe un capital mínimo para su puesta en marcha
  - Puede ofrecer ventajas fiscales al tributar por el IRPF, lo que supone que se aplicará un tipo progresivo que aumenta a medida que aumentan los beneficios. En cambio, las sociedades mercantiles tienen que tributar a un tipo fijo del 25 o 30%, por lo que a las empresas con un montante de beneficios no muy elevado les puede beneficiar la tributación progresiva.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Ofrece algunas bonificaciones a personas menores de 35 años y a mujeres mayores de 45 que se incorporen al Régimen General de los Trabajadores Autónomos, que podrán reducir su base de cotización hasta el 75% de la base mínima durante tres años.

- Inconvenientes:

- La responsabilidad del empresariado autónomo es ilimitada, ya que no hay separación entre el patrimonio empresarial y el personal, y la persona autónoma deberá responder personalmente de las obligaciones que se deriven de la actividad de la empresa.

- Si el empresario o empresaria están casados en régimen de gananciales, los bienes del cónyuge pueden quedar afectados por las obligaciones derivadas de la actividad de la empresa.

- Lo que antes se mencionó como un beneficio fiscal derivado de la aplicación de un tipo impositivo progresivo puede también convertirse en una desventaja, cuando el volumen de beneficios es muy elevado y el tipo impositivo aplicable es superior al que correspondería en el caso de tributar por el tipo fijo del IS (30 o 25%).

- En ocasiones, los concursos públicos exigen como requisito para participar en los mismos ser una Sociedad Mercantil.

## Sociedad Limitada

- Características básicas:

- El número mínimo de fundadores es de uno, en cuyo caso estamos ante la denominada “Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal”.

- El capital no podrá ser inferior a 3.005,06 euros; se expresará siempre en esta moneda y deberá estar totalmente suscrito y desembolsado en

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

el momento de constitución de la sociedad. Solo pueden hacerse aportaciones económicas, en ningún caso pueden ser trabajo personal.

- En la sociedad, el capital estará dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles que no se podrán incorporar a títulos negociables ni denominarse acciones.
- Responsabilidad limitada a las aportaciones realizadas.
- La sociedad tributa por el Impuesto de Sociedades y los socios por el IRPF.

- Ventajas:

- Es la forma jurídica ideal para sociedades pequeñas, con pocos socios y capital reducido.
- Existe un libro-registro de socios, por lo que hay un control y un conocimiento de las personas que poseen las participaciones sociales.
- No es preciso, cuando se hacen aportaciones no monetarias, un informe externo de un experto, con la disminución de gastos que esto comporta.
- La responsabilidad de los socios en las deudas de la sociedad está limitada al capital aportado a la sociedad.
- Se exige menos rigor formal en su organización (es decir, para convocar juntas, en las inscripciones registrales, etc., no hay tantos requisitos de forma), y menor capital mínimo (3.005,06 euros) que en las Sociedades Anónimas.
- Los órganos de gobierno de una Sociedad Limitada funcionan democráticamente.
- Se pueden constituir con un solo socio. (Sociedad Limitada unipersonal)
- Es la forma jurídica societaria más elegida.

- Inconvenientes:
  - Exige un capital mínimo (3.005,06 euros).
  - No se pueden transmitir las participaciones libremente, se necesita el consentimiento de los demás socios.
  - En determinados niveles de beneficio el tipo de gravamen del 25%-30% puede ser una desventaja frente al tipo variable de las formas que tributan por IRPF.
  - No hay ventajas fiscales ni de contratación. Hay unos costes fiscales del 1% sobre la cifra de capital social en el momento de la constitución en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. También hay gastos notariales.
  - Normalmente, al limitarse la responsabilidad con un capital pequeño, se exigen avales personales de los socios para la concesión de créditos a la sociedad (por lo que en estos casos, al final, los socios responden en los avales con su patrimonio personal).
  - En algunos supuestos deben realizar obligatoriamente auditoría de cuentas.

### Sociedad Anónima

- Características básicas:
  - Las Sociedades Anónimas tienen personalidad jurídica propia y carácter mercantil, cualquiera que sea su objeto.
  - El capital mínimo es de 60.101,21 euros.
  - Los socios no responden personalmente de las deudas sociales.
  - Las aportaciones de los socios pueden ser dinerarias o no dinerarias.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Ventajas:

- La responsabilidad de los socios por las deudas de la sociedad se limita a sus aportaciones a la misma (es decir, solo responden con ese patrimonio).
- No existe un número mínimo de socios.
- El funcionamiento de los órganos internos se rige por principios democráticos.
- La condición de socio se puede transmitir libremente, mediante la venta de las acciones.
- Tiene una clara vocación de expansión, ya que prima el capital aportado, no la personalidad de los socios.

- Inconvenientes:

- Exige un alto capital mínimo para constituirse (60.101,21 euros).
- Tiene un elevado coste de constitución: gastos notariales y aplicación del tipo del 1% sobre la cifra de capital social en el momento de su constitución en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- No hay ventajas fiscales ni de contratación. Tributan al tipo General del 30-25% en el Impuesto sobre Sociedades y no pueden acogerse al Régimen Simplificado ni al de Recargo de Equivalencia del IVA.
- Requiere un rigor formal y complejo de organización, debiendo convocar una junta de accionistas una vez al año como mínimo.
- Obligación de depositar las cuentas anuales en el Registro Mercantil.
- Escaso control por parte de la sociedad de la transmisión de gran parte de su capital social, por encontrarse en acciones al portador.
- En algunos supuestos es obligatorio realizar una auditoría de cuentas.

### Sociedad Laboral

- Características básicas:

- El capital social está dividido en acciones nominativas o en participaciones sociales.

Cuando se trata de sociedades anónimas laborales, el capital social mínimo es de 60.101,21 euros, desembolsado al menos en un 25% en el momento de la constitución.

Si se trata de sociedades limitadas laborales, el capital social mínimo será de 3.005,06 euros, desembolsado en el momento de la constitución.

- La responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado.
- El número mínimo de socios es tres. No existe número máximo.
- Existen dos tipos de socios: trabajadores (aportan su trabajo a la sociedad) y no trabajadores o capitalistas (aportan capital o bienes a la sociedad).
- Las Sociedades Laborales están obligadas a constituir un fondo obligatorio de reserva del 10% del beneficio líquido de cada ejercicio.

- Ventajas:

- La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado a la Sociedad.
- Los socios trabajadores poseen mayoritariamente el control de la Sociedad.
- Para garantizar el futuro de la Sociedad se debe destinar anualmente un porcentaje de los beneficios obtenidos al Fondo de Reserva.
- Tienen incentivos fiscales: bonificaciones del 99% en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Pueden acceder a ayudas en el momento de su creación dentro de los programas de fomento de la economía social.
  - El coste del puesto de trabajo es reducido, existiendo también ayudas a la contratación en determinadas condiciones.
  - Existe bastante estabilidad social en la empresa y motivación del trabajador accionista.
- Inconvenientes:
    - No se pueden transmitir las acciones libremente.
    - Tiene limitada la cantidad de contrataciones de trabajadores indefinidos que no sean socios.
    - Tributa al tipo general del 30-25% en el Impuesto sobre Sociedades y no puede acogerse al Régimen Simplificado ni al recargo de equivalencia del IVA.
    - Los trámites de constitución son largos y complicados (inscripción en dos registros, etc).

### Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)

- Características básicas:
  - Solo pueden ser socios de la sociedad las personas físicas.
  - En su constitución no puede superarse el número de 5 socios. Solo en el supuesto de transmisión posterior de participaciones puede superarse este número.
  - No podrán constituir ni adquirir la condición de socio único de una Sociedad Nueva Empresa quienes ya ostenten la condición de socios únicos en otra sociedad de este tipo.



## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- El capital social no podrá ser inferior a 3.012 ni superior a 120.202 euros, que deberá desembolsarse solo mediante aportaciones dinerarias.
- La responsabilidad está limitada a las aportaciones de los socios, es decir, entre 3.012 y 120.202 euros.
- Los socios participan en los beneficios sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación, tienen derecho preferente de suscripción, a decidir y ser elegidos administradores, a votar en las Juntas Generales y a ser informados.

- Ventajas:

- Facilidad de constitución y mayor brevedad, gracias a la gestión telemática en 48 horas con la ventanilla única empresarial.
- Mayor simplicidad en la gestión contable.
- La responsabilidad de los socios se limita a la aportación realizada.
- La contabilidad de la sociedad podrá llevarse de forma que, a través de un único registro, se permita el cumplimiento de las obligaciones que el ordenamiento jurídico impone en materia de información contable y fiscal. Este régimen simplificado de contabilidad podrá ser utilizado por todas las entidades que, debiendo llevar la contabilidad ajustada al Código de Comercio, reúnan durante dos ejercicios consecutivos, al menos dos de las siguientes condiciones:
  - Que el total de las partidas del activo no supere un millón de euros.
  - Que el importe de la cifra anual de negocios sea inferior a dos millones de euros.
  - Que el número medio de trabajadores no sea superior a diez
- Cuentan con incentivos fiscales en forma de aplazamiento y diferimiento de impuestos los primeros años:

- Aplazamiento de 1 año en Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados por la constitución
- Aplazamiento en los dos primeros períodos impositivos del Impuesto sobre Sociedades de 12 y 6 meses, respectivamente
- Aplazamiento o fraccionamiento, con intereses de demora, de retenciones o ingresos a cuenta de IRPF en el primer año de constitución
- No obligación de pagos fraccionados de Impuesto sobre Sociedades a cuenta de liquidaciones de los dos primeros periodos impositivos; ventajas y asesoramiento en la deducción por investigación y desarrollo en Impuesto sobre Sociedades.

-- Posibilidad de constituir una cuenta ahorro-empresa, cuyos fondos deben destinarse a la constitución de una Sociedad Limitada Nueva Empresa, con una duración mínima de dos años con, por lo menos, un local y un empleado. El régimen fiscal es similar al de la cuenta ahorro vivienda (devolución en el IRPF del 15 % del importe depositado en la cuenta con el límite de 9.015,18 euros anuales durante un plazo máximo de 4 años).

- Inconvenientes:

- Solo es aconsejable para microempresas.
- Existe una limitación para el capital social máximo aportado.
- Existe límite para el número máximo de socios.
- A estas hay que añadir las desventajas propias de la Sociedad Limitada.

### Sociedad Cooperativa

- Características básicas:
  - El capital social mínimo para una sociedad cooperativa se constituya y funcione no será inferior a 3.005,06 euros, expresándose en esta moneda y debiendo estar totalmente desembolsado desde su constitución.
  - La responsabilidad de los socios por las deudas sociales estará limitada a las aportaciones al capital social suscrito, estén o no desembolsadas en su totalidad.
  - Pueden constituirse y funcionar con un número mínimo de 3 socios.
- Ventajas:
  - La responsabilidad de los socios por las deudas de la sociedad se limita a sus aportaciones a la misma (es decir, solo responden con ese patrimonio).
  - Gozan de importantes incentivos a nivel fiscal y laboral y pueden optar a subvenciones y ayudas específicas.
- Inconvenientes:
  - Exige un capital mínimo para constituirse.
  - La gestión es difícil y debe estar bien organizada.
  - Necesita un mínimo de socios trabajadores para su constitución.

### Sociedad Civil

- Características básicas:

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Es un contrato por el cual dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria, para realizar una actividad empresarial con ánimo de repartir entre sí las ganancias.
  - El capital lo constituyen las aportaciones de los socios, sean dinerarias o no. No se exige un capital mínimo legal.
  - En la sociedad puede haber: Socios capitalistas (son los que aportan bienes o dinero) o Socios industriales (son los que solo aportan a la sociedad su industria o trabajo).
  - El número de socios tampoco está regulado, por lo que se sobreentiende que el número mínimo para la constitución será de 2. No existe un número máximo.
  - La responsabilidad de los socios será solidaria e ilimitada.
  - Las aportaciones de los socios pueden ser dinerarias, no dinerarias y de trabajo.
  - La sociedad puede constituirse mediante: contrato verbal, contrato privado escrito o escritura pública (esta última solo si se hacen aportaciones de bienes inmuebles, en cuyo caso deberá elaborarse un inventario de estos firmado por las partes que se adjuntará a la escritura).
  - Para que esta sociedad tenga personalidad jurídica (sea titular de derechos y obligaciones), el Código Civil exige que los pactos que lleve a cabo sean públicos (estén inscritos en algún registro).
- Ventajas:
- No necesita demasiados trámites para su constitución. Tampoco existe obligación de inscripción en el Registro Mercantil.
  - No exige capital mínimo inicial.
  - Se paga fiscalmente de acuerdo con las ganancias y los rendimientos de la sociedad se imputan a los asociados sobre la base de lo pactado;

así, desde el punto de vista fiscal es aplicable lo comentado para el empresario individual.

- El riesgo de crear una empresa no recae sobre una sola persona.

- Inconvenientes:

- Los socios responden mancomunada y directamente de las deudas de su negocio con el patrimonio del negocio y con el patrimonio propio.

### Comunidad de Bienes

- Características básicas:

- La Comunidad de Bienes es un contrato por el cual la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece *pro indiviso* (en conjunto) a varias personas (comuneros).

- El número mínimo de socios es dos. No existe número máximo. Los socios de la Comunidad de Bienes se llamarán comuneros.

- La responsabilidad de los socios será ilimitada y personal por las deudas de la Comunidad de Bienes si los bienes de esta no son suficientes.

- No tiene personalidad jurídica propia, lo que significa que cada miembro de la comunidad actúa en nombre propio y que no se puede actuar en nombre de la comunidad.

- La sociedad puede constituirse mediante contrato verbal, contrato privado escrito o escritura pública (esta última solo cuando se realizan aportaciones de bienes inmuebles, en cuyo caso deberá hacerse un inventario de estos firmado por las partes que se adjuntará a la escritura).

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Ventajas:

- No son necesarios demasiados trámites para su constitución. Tampoco existe obligación de inscripción en el Registro Mercantil.
- No exige capital mínimo inicial.
- Se paga fiscalmente de acuerdo con las ganancias y los rendimientos de la sociedad se imputan a los asociados sobre la base de lo pactado; así, desde el punto de vista fiscal es aplicable lo comentado para el empresario individual.
- No recae sobre una sola persona el riesgo de crear una empresa.

- Inconvenientes:

- Los comuneros responden a las deudas de su negocio con el patrimonio del negocio y con el patrimonio propio. Los socios responden mancomunada y solidariamente frente a terceros.
- La Comunidad no tiene personalidad jurídica propia, es decir, no es titular de derechos y obligaciones.

**TRÁMITES EN LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA**

**TRÁMITES GENERALES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN LA FORMA JURÍDICA ELEGIDA**

FORMA JURÍDICA	TRÁMITES GENERALES
EMPRESARIO INDIVIDUAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta censal</li> <li>• Alta impuesto de actividades económicas (IAE)</li> <li>• Alta Régimen de Autónomos</li> <li>• Solicitud libro de visitas</li> </ul>
SOCIEDAD CIVIL Y COMUNIDAD DE BIENES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redacción contrato privado partes</li> <li>• Pago ITP y AJD</li> <li>• Solicitud CIF</li> <li>• Solicitud declaración censal</li> <li>• Solicitud IAE</li> <li>• Alta en Régimen de Autónomos</li> <li>• Solicitud libro de visitas</li> </ul>
SOCIEDAD LIMITADA Y SOCIEDAD ANÓNIMA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud certificado denominación social (Certificación negativa del nombre).</li> <li>• Apertura cuenta bancaria</li> <li>• Redacción Estatutos y firma de la escritura de constitución</li> <li>• Pago de ITP</li> <li>• Inscripción en Registro Mercantil</li> <li>• Solicitud CIF</li> <li>• Solicitud Declaración Censal</li> <li>• Solicitud IAE</li> <li>• Alta en Régimen de autónomos y/o General de socios y trabajadores</li> <li>• Solicitud de libro de visitas</li> </ul>
SOCIEDADES LABORALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud certificado denominación social (Certificación negativa del nombre).</li> <li>• Apertura cuenta bancaria</li> <li>• Redacción Estatutos y firma de la escritura de constitución</li> <li>• Pago de ITP</li> <li>• Inscripción en Registro de Sociedades laborales y en Registro Mercantil</li> <li>• Solicitud CIF</li> </ul>

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud Declaración Censal</li> <li>• Solicitud IAE</li> <li>• Alta en Régimen de autónomos y/o General de socios y trabajadores</li> <li>• Solicitud de libro de visitas</li> </ul>
COOPERATIVAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud del Certificado de denominación Social.</li> <li>• Apertura de Cuenta Bancaria.</li> <li>• Redacción de Estatutos y firma de Escritura de Constitución.</li> <li>• Pago Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.</li> <li>• Inscripción en el Registro de Cooperativas.</li> <li>• Solicitud CIF.</li> <li>• Solicitud de Declaración Censal.</li> <li>• Solicitud IAE.</li> <li>• Alta en el Régimen de Autónomos y/o General de socios y trabajadores.</li> <li>• Solicitud del Libro de Visitas</li> </ul>
SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtención de denominación social</li> <li>• Solicitud certificado denominación social</li> <li>• Apertura cuenta bancaria</li> <li>• Redacción Estatutos y firma de la escritura de constitución</li> <li>• Pago de ITP</li> <li>• Inscripción en Registro Mercantil</li> <li>• Solicitud CIF</li> <li>• Solicitud Declaración Censal</li> <li>• Solicitud IAE</li> <li>• Alta en Régimen de autónomos y/o General de socios y trabajadores</li> <li>• Solicitud de libro de visitas</li> </ul>



### TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN ANTE LOS DISTINTOS ORGANISMOS

**Organismo: Registro Mercantil Central**

**Trámite: Certificación negativa del nombre**

- **Qué es:**

Para constituir una sociedad se debe obtener certificado de la Sección de Denominaciones de Registro Mercantil Central en Madrid, que acredite la inexistencia de otra sociedad con denominación igual o idéntica. Este certificado tendrá validez durante 2 meses (4 meses para Cooperativas). Aunque la validez del certificado caduca a los 2 meses, el nombre concedido se reserva durante 15 meses.

- **Documentación que debe presentarse:**

Instancia por escrito de uno de los futuros socios solicitando la denominación al Registro Mercantil Central o al Registro de Cooperativas y Sociedades Laborales (cuando lo que se pretenda inscribir sea una Sociedad Cooperativa o una Sociedad Laboral). Se pueden solicitar en la misma instancia 3 denominaciones y se concederá la primera que no aparezca registrada. Si la denominación solicitada no está registrada, el Registro Mercantil expedirá un certificado negativo acreditando que no existe otra sociedad con el mismo nombre.

- **Plazo:**

Antes de otorgar escritura pública ante Notario.

- **Cómo se presenta:**

Las solicitudes de certificación negativa del nombre se pueden presentar:

- Directamente en las oficinas del Registro Mercantil Central, mediante la formalización del correspondiente impreso de solicitud de certificación. Con la presentación se da un resguardo para recoger la certificación a partir del cuarto día hábil desde el momento en que se efectúa aquella.
- Por correo ordinario o mensajería, remitiendo una solicitud de denominación a las oficinas del Registro Mercantil Central. El Registro remitirá la certificación, favorable o no favorable, contra reembolso a la dirección indicada en la solicitud.
- Por medios telemáticos se deberá cumplimentar el impreso que aparece en la página Web del Registro Mercantil Central: [www.rmc.es](http://www.rmc.es) y enviarlo por medios telemáticos. Inmediatamente se facilita por vía telemática una referencia alfanumérica confirmando la recepción de la solicitud en el Registro. Al día siguiente se remite por el mismo sistema telemático el número de presentación que le ha correspondido a la solicitud dentro del orden general de peticiones de denominación social. El Registro remitirá la certificación favorable o no favorable por la vía que el usuario haya indicado en el formulario de solicitud. En la página web se ofrece la posibilidad de hacer un seguimiento del estado de las solicitudes de certificación de denominación social cursadas por este medio.

• **Dónde se presenta:**

Registro Mercantil Central

Sección de Denominaciones

C/ Príncipe Vergara, 94

28006 MADRID

Teléfono: 902 884 442

La página Web del Registro Mercantil Central es: [www.rmc.es](http://www.rmc.es)

**Organismo: Notario**

**Trámite: Redacción de los estatutos**

• **Qué es:**

Los estatutos contendrán las reglas de funcionamiento de la sociedad y, aunque es habitual que los redacte un notario, no es imprescindible; pueden redactarlos también los socios de la empresa o bien acudir a un abogado para que los elabore.

• **Documentación que debe presentarse:**

El contenido mínimo que deben presentar los Estatutos varía en función del tipo de sociedad que se constituya, pero, todas deben presentar la siguiente información, que son los contenidos mínimos de los Estatutos de las Sociedades Limitadas, Sociedades Limitadas Unipersonales y Sociedades Limitadas Laborales:

- Denominación de la sociedad
- Objeto social
- Domicilio social
- Capital social
- Fecha de cierre del ejercicio social

### Trámite: Escritura pública de constitución y estatutos

#### • Qué es:

Para constituir una sociedad mercantil es necesario formalizar la escritura pública y los estatutos. El otorgamiento de la escritura pública de constitución es el acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura ante un notario -que actúa como fedatario público- y a la aprobación de los estatutos. El contenido de la escritura deberá ajustarse a la normativa que regula la sociedad que se desea constituir. La escritura deberá ser firmada ante notario por todos los socios fundadores.

#### • Documentación que debe presentarse:

Los socios fundadores presentarán al notario los siguientes documentos:

- Certificación negativa de la denominación de la sociedad, expedido por la Sección de Denominaciones del Registro Mercantil Central.
- D.N.I. y N.I.F. de todos los socios fundadores.
- En el supuesto de que alguno de los socios sea una persona jurídica, deberán presentarse los poderes del representante de la entidad que vaya a ser socia.
- Certificado bancario que acredite el ingreso del importe del capital social.
- Estatutos de la sociedad (si se desea puede hacerlos el notario, es lo mas común).
- Datos de la sociedad (aportaciones, domicilio de la empresa, administradores...)

#### • Plazo:

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Antes del inicio de la actividad, y dentro del plazo de 2 meses desde la obtención de la certificación negativa de la denominación de la sociedad, con objeto de que esta no caduque y deba volverse a solicitar.

**Organismo: Hacienda**

**Trámite: Declaración censal. Solicitud de C.I.F.**

### • Qué es:

Las personas o entidades que realicen o vayan a realizar actividades empresariales o profesionales, deben comunicar a la Administración Tributaria, a través de las declaraciones censales, el comienzo, las modificaciones y el cese de tales actividades. El comienzo de la actividad empresarial o profesional se produce desde que se realizan entregas, prestaciones o adquisiciones de bienes o servicios, se efectúan cobros y pagos o se contrata personal laboral, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

### • Documentación necesaria:

- Para solicitar el N.I.F. (Numero de Identificación Fiscal) o C.I.F. (Código de Identificación Fiscal):
  - Declaración censal (Modelo 036)
  - Copia de la escritura de constitución o documento de constitución y de los estatutos sociales, en caso de que no se trate de persona física
  - Fotocopia del DNI del solicitante si es empresario individual o socio o poder notarial del apoderado.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Para Comunicar a Hacienda los datos de identificación del empresario o, profesional, la situación tributaria y las obligaciones tributarias por inicio de la actividad:
  - Declaración Censal (Modelo 036) con causa de inicio y obligaciones tributarias periódicas
  - Fotocopia del alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), si es necesario.

### • Plazo:

La declaración censal de inicio de actividad deberá presentarse con anterioridad al inicio de las correspondientes actividades.

### • Dónde se presenta:

La documentación detallada se presentará en la Administración de Hacienda o, en su defecto, en la Delegación de Hacienda que corresponda al domicilio fiscal del empresario o profesional.

Se puede localizar la oficina más cercana en la Web de Agencia Tributaria: [www.aeat.es](http://www.aeat.es).

**Trámite: Alta en el impuesto de actividades económicas (I.A.E.)**

### • Qué es:

El impuesto sobre actividades económicas es un tributo directo que grava el mero ejercicio, en territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado y se hallen

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

o no especificadas en las tarifas de impuesto. Si la actividad no viene recogida en la tarifa se tendrá que aplicar aquella que más se le parezca. Están exentas de pago las personas y entidades cuya cifra conjunta de todos sus negocios no supere la cantidad de un millón de euros, con carácter general durante el ejercicio anterior. Asimismo, si se inicia una actividad, no se tendrá que pagar este impuesto durante los dos primeros años de desarrollo de la actividad, independientemente de la cifra de negocio antes mencionada.

### • Documentación necesaria:

- D.N.I. (si se trata de personas físicas) o C.I.F. (si se trata de personas jurídicas)
- Modelo Impuesto sobre Actividades Económicas (Modelo 840).

### • Plazo:

Diez días hábiles inmediatos anteriores al inicio de la actividad.

### • Dónde se presenta:

En la Delegación o Administración de Hacienda que corresponda, de acuerdo a los siguientes criterios:

- Cuota municipal (Administración de Hacienda o, en su defecto, en la Delegación de Hacienda cuya demarcación territorial corresponda al lugar de realización de la actividad)
- Cuota provincial (Delegación Provincial de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria cuya demarcación territorial corresponda al territorio en que se desarrollan las actividades)
- Cuota nacional (Administración de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria o, en su defecto, en la Delegación de la

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Agencia Estatal de la Administración Tributaria en cuya demarcación territorial tenga su domicilio fiscal el sujeto pasivo).

Se puede localizar la oficina correspondiente en la Web de Agencia Tributaria: [www.aeat.es](http://www.aeat.es).

### Trámite: Alta en el Impuesto de bienes inmuebles

Este trámite no es obligatorio, pero es muy habitual, ya que son muchas las empresas que disponen de bienes inmuebles.

#### Qué es:

El impuesto sobre Bienes Inmuebles es un tributo directo que grava:

- La propiedad de los bienes inmuebles de naturaleza rústica y urbana localizados en los diferentes términos municipales
- La titularidad de un derecho real de usufructo
- La titularidad de un derecho de superficie
- La titularidad de una concesión administrativa sobre estos bienes o sobre los servicios públicos que están afectados

Los sujetos pasivos estarán obligados a presentar declaraciones de alta, baja o variación por las alteraciones de orden física, económica o jurídica que se produzcan en los bienes gravados. La liquidación y recaudación, así como la revisión de actos dictados en vía de gestión tributaria de este impuesto se llevarán a cabo por los ayuntamientos.

#### • Documentación necesaria:



## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Existen cuatro modelos oficiales de declaración y, dependiendo de cada caso que se quiera declara, se exige una documentación determinada:

- MODELO 901 N (Alteración de la titularidad y variación de la cuota de participación en bienes inmuebles)
- MODELO 902 N (Nueva construcción, ampliación, reforma o rehabilitación de bienes inmuebles)
- MODELO 903 N (Agregación, agrupación, segregación o división de bienes inmuebles)
- MODELO 904 N (Cambio de cultivo o aprovechamiento, cambio de uso o demolición o derribo de bienes inmuebles)
- MODELO ANEXO (Relación adicional de bienes inmuebles)

### • Plazo:

Para la declaración de variaciones de orden físico, el plazo es de 2 meses desde el día siguiente a la finalización de las obras. Para las variaciones de naturaleza económica, el plazo de presentación será de 2 meses a contar desde la autorización de la modificación. Para la variación del orden jurídico, el plazo para la presentación de la declaración es de 2 meses desde el otorgamiento del documento que acredite la variación.

### • Dónde se presenta:

Existen dos formas posibles para presentar la Declaración Catastral:

- Presencialmente: En la Gerencia o Subgerencia del Catastro, en el Ayuntamiento o en la Delegación de la Consejería de Hacienda.
- Telemáticamente: a través de la Oficina Virtual del Catastro en la página Web <http://www.catastro.meh.es/>.

Existe también una Línea Directa de Ayuda del Catastro (902 37 36 35), que solventará las posibles dudas de los usuarios.

**Organismo: Registro Mercantil Provincial**

**Trámite: Inscripción de la Empresa en el Registro Mercantil Provincial**

• **Qué es:**

Publicidad de la situación jurídica mercantil a través de la cual la sociedad adquiere su personalidad jurídica.

El Registro Mercantil tiene por objeto:

- La inscripción de los empresarios y demás sujetos establecidos por la Ley y de los actos y contratos relativos a los mismos que determinen la Ley y este Reglamento.
- La legalización de los libros de los empresarios, el nombramiento de expertos independientes y de auditores de cuentas y el depósito y publicidad de los documentos contables
- La centralización y publicación de la información registral

• **Documentación necesaria:**

Para la inscripción de la sociedad es preciso presentar en el Registro Mercantil la siguiente documentación:

- Original de la escritura pública de constitución de la sociedad, en la que aparezca el sello que justifique que ha sido pagado el

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

- Fotocopia del C.I.F. (Código de Identificación Fiscal)
- Una provisión (entrega de dinero) que estará determinada en función del capital social

### • Plazo:

La inscripción se llevará a cabo en el plazo dentro del mes siguiente al otorgamiento de la escritura de constitución, salvo la Sociedad Limitada, que podrá hacerlo en el plazo de dos meses desde dicho otorgamiento

### • Dónde se presenta:

En el Registro Mercantil correspondiente al domicilio de la sociedad. En el mismo Registro se legalizarán los libros, se nombrarán expertos independientes y auditores y se depositarán los documentos contables.

**Organismo: Dirección General de Tributos**

**Trámite: Pago del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados**

### • Qué es:

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados es un tributo indirecto que grava:

- Las transmisiones patrimoniales onerosas

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Las operaciones societarias
- Los actos jurídicos documentados

En ningún caso, un mismo acto podrá ser liquidado por el concepto de transmisiones patrimoniales onerosas y por el de operaciones societarias

### • Documentación necesaria:

- Modelo 600 cumplimentado,
- Primera copia y copia simple de la escritura de constitución o documento en el que se formaliza el acto o contrato sujeto a gravamen.
- En los supuestos en los que de la autoliquidación no resulte cuota tributaria a ingresar también será necesario presentar esta documentación.

### • Plazo:

El plazo para la presentación de la documentación es de 30 días hábiles a contar desde la fecha de otorgamiento de la escritura.

### • Dónde se presenta:

La presentación de la documentación y el pago del impuesto se realizará en la oficina liquidadora de la Dirección General de Tributos. El contribuyente practicará la autoliquidación ingresando su importe en la caja de la oficina liquidadora. El pago del impuesto se hará en régimen de autoliquidación.

**Organismo: Seguridad Social**

**Trámite: Alta de los trabajadores**

• **Qué es:**

El alta es el acto formal de integración del trabajador en un determinado régimen del sistema de la Seguridad Social. Que el trabajador se incluya en uno u otro régimen está determinado por la naturaleza de las actividades profesionales desempeñadas.

• **Documentación necesaria:**

Para dar de alta a un trabajador, en la Dirección Provincial de la Tesorería o Administración de la misma se presentarán directamente o se remitirán por correo o fax:

- Modelo oficial de alta
- Fotocopia del DNI o documento equivalente

En el caso de que no se tuviera el modelo oficial de alta, se comunicarán todos los datos que se exigen en el modelo por cualquier procedimiento electrónico, informático o telemático.

Todas las actuaciones relativas al alta de los trabajadores pueden realizarse a través de medios electrónicos, informáticos o telemáticos, previa autorización de la Tesorería General de la Seguridad Social, mediante la incorporación al sistema RED, que en algunos casos resulta obligatorio.

• **Plazo:**

La solicitud de alta debe hacerse con anterioridad a la iniciación de la prestación de servicios, pero en un margen menor a 60 días.

- **Dónde se presenta:**

En las oficinas de la Seguridad Social, que se pueden localizar a través de la Web [www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)

<b>Trámite: Alta en el Régimen de Autónomos</b>
---

- **Qué es:**

Es la persona trabajadora por cuenta propia, mayor de 18 años, que resida y ejerza normalmente su actividad en territorio español y que por la naturaleza de la referida actividad no ha lugar a su inclusión en otros regímenes de la Seguridad Social, agrario y del mar. Se entiende que es trabajadora por cuenta propia y autónoma aquella que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo y sin sujeción a contrato de trabajo, aunque utilice el servicio remunerado de otras personas.

- **Documentación necesaria:**

La solicitud de alta se presentará a través del modelo oficial TA0521, con los mismos requisitos que requiere el alta de un trabajador.

- **Plazo:**

Treinta días desde el comienzo de la actividad. Debe tenerse en cuenta que el alta causará efectos a partir del primer día del mes en que realmente se inicie la actividad y la baja causará efectos desde el primer día del mes siguiente en que se ha cesado en la actividad.

### • **Dónde se presenta:**

En las oficinas de la Seguridad Social, que se pueden localizar a través de la Web [www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)

### **Trámite: Inscripción de la empresa en la Seguridad Social**

### • **Qué es:**

El/la empresari@, tanto si es individual como si es una sociedad que va a iniciar sus actividades, debe solicitar su inscripción en la Seguridad Social a la Tesorería General de la Seguridad Social previamente al alta de los trabajadores. También debe ser comunicada a la Tesorería General de la Seguridad Social la apertura de centros de trabajo para su identificación. Del mismo modo, los empresarios que han sido contratados o subcontratados para la realización de obras o servicios y que subcontraten a su vez la ejecución o prestación total o parcial de los mismos con otro empresario, deben comunicar esta circunstancia a la Tesorería General de la Seguridad Social al inicio y a la finalización de la ejecución de la obra o de la prestación de los servicios.

### • **Documentación necesaria:**

La solicitud de inscripción se debe formular en Modelo oficial TA-6 con la documentación que en el propio impreso se indica:

Si es empresari@ individual:

- Fotocopia del DNI de la persona empresaria (si es extranjero@ se presentará el pasaporte)
- Fotocopia del impuesto de actividades económicas

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Documento de declaración respecto a la protección de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, haciendo constar la Entidad Gestora o Colaboradora por la que opta

Si es una sociedad:

- Escritura de constitución de la sociedad debidamente registrada o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios)
- Fotocopia del D.N.I. de quien firma la solicitud de inscripción
- Documento que acredite los poderes del firmante, si ello no consta en la escritura
- Fotocopia del impuesto de actividades económicas
- Documento de declaración respecto a la protección de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, haciendo constar la Entidad Gestora o Colaboradora por la que opta

La inscripción puede realizarse a través de medios electrónicos, informáticos o telemáticos, previa autorización de la Tesorería General de la Seguridad Social, mediante la incorporación al Sistema RED, que en algunos casos resulta obligatoria.

En el momento de hacer la inscripción o de comunicar la apertura de los centros de trabajo, debe igualmente hacerse constar la entidad o entidades por las que el empresario haya optado para cubrir las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de los trabajadores a su servicio.

### • Plazo:

Con anterioridad al inicio de la actividad.

### • Dónde se presenta:



## MANUAL DE AUTOEMPLEO

La inscripción del empresario y la identificación de sus centros de trabajo se realizará en la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social de la provincia en la que radique el domicilio del empresario o esté situado el centro de trabajo o en las administraciones o agencias de la Seguridad Social existentes en dicha provincia.

**Organismo: Consejería de Trabajo**

**Trámite: Adquisición y legalización del libro de trabajo**

• **Qué es:**

Las empresas con o sin trabajador@s deben tener un Libro de Visitas donde los Inspectores de Trabajo harán constar las diligencias que practiquen derivadas del resultado de las visitas realizadas al centro de trabajo. Este libro tiene que estar permanentemente a disposición de los Inspectores y Subinspectores de Trabajo y Seguridad Social.

• **Dónde se adquiere:**

Se comprará en librerías especializadas y se llevará a diligenciar a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social (estará diligenciado por el Jefe de Inspección de Trabajo y Seguridad Social de la provincia en la que radique el centro de trabajo). Este Libro tiene que conservarse a disposición de la Inspección de Trabajo a lo largo de 5 años desde la última diligencia con la que se agotó el libro.

• **Precio:**

El precio del libro de visitas es inferior a 10 euros. La diligencia de habilitación es gratuita.

- **Plazo:**

Debe habilitarse al inicio de la actividad.

<b>Trámite: Obtención del calendario laboral</b>
--

- **Qué es:**

La empresa debe exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral (en un lugar visible), en el que figurarán las fiestas nacionales, las de la Comunidad Autónoma y las del municipio, distribuyendo los días laborales de acuerdo a la jornada máxima legal.

- **Dónde se adquiere:**

Para conseguirlo se debe acudir a la Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social

- **Precio:**

Es gratuito.

### Trámite: Notificar la apertura del centro de trabajo

#### • Quién debe hacerlo:

La obligación de efectuar la comunicación corresponde al empresario, cualquiera que sea la actividad que realice. Debe realizarse esta comunicación tanto en el caso de apertura de un centro de trabajo, como cuando se trate de una reanudación de la actividad después de efectuar alteraciones, ampliaciones o transformaciones de importancia.

#### • Documentación necesaria:

Deberá hacerse por cuadruplicado, utilizando para ello el modelo oficial, y contendrá los siguientes datos e informaciones:

- La identificación del empresario (nombre o razón social, CIF, actividad económica, etc.)
- Datos del centro de trabajo (nombre, domicilio, nº de inscripción a la Seguridad Social, clase de centro, fecha de inicio de la actividad, etc.)
- Otros datos del centro en relación a la actividad empresarial que se va a realizar en el mismo

#### • Plazo:

El plazo para realizar la comunicación es el de treinta días siguientes a la apertura del centro de trabajo o reanudación de la actividad.

#### • Dónde se presenta:

La comunicación debe presentarse ante la Dirección General de Relaciones Laborales (Consejería de Trabajo) (recordamos aquí que

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

también debe comunicarse a la Tesorería General de la Seguridad Social al realizar la inscripción de la empresa).

Una vez presentada y recibida por la autoridad laboral, uno de los cuatro ejemplares se entregará al interesado. En el supuesto de que la autoridad laboral advirtiese que la comunicación no reúne los datos y requisitos exigidos, lo debe poner en conocimiento del empresario para que en un plazo de diez días pueda subsanar los defectos que se hubiesen observado. Transcurrido ese plazo sin haberse corregido los defectos, la comunicación se considerará no realizada.

- **Precio:**

Es gratuito.

**Organismo: Ayuntamiento**

**Trámite: Solicitud de licencia de apertura**

- **Qué es:**

La licencia de apertura es la autorización previa y necesaria para la apertura de establecimientos para el ejercicio de actividades industriales y mercantiles.

La licencia permite al titular de la misma ejercer la actividad en el lugar en ella determinado. La concesión de la licencia no habilita para realizar otro tipo de actividades no contempladas en la licencia.

Las clases de licencia de apertura son dos:

- Licencia de apertura para actividades no calificadas como molestas, insalubres, nocivas y peligrosas,

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Licencia de apertura para actividades calificadas en el reglamento de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas.

### • Documentación necesaria:

La documentación necesaria es la siguiente:

- Modelo normalizado con datos de identificación y de notificación
- Etiqueta o, en su defecto, fotocopia del N.I.F. o del D.N.I.
- Acreditación de representación, en su caso, tanto a título particular como profesional
- Copia de escritura de constitución y/o nombramiento de administrador o de apoderamiento para las entidades con personalidad jurídica (Sociedad Anónima, Sociedad Limitada., Cooperativas) o documento de constitución de la sociedad civil o de la comunidad de bienes
- Declaración (en el caso de no estar dado de alta en el Impuesto de Actividades Económicas y no ejercer la actividad que recoge el epígrafe en el que se encuadrara) o copia del Alta en el mismo si ya ejerce la actividad
- Abono de la tasa mediante instancia diligenciada

### • Plazo:

Antes del inicio de la actividad. No se podrá ejercer la actividad hasta la obtención de la Licencia de Apertura.

### • Dónde se presenta:

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

La documentación para solicitar la licencia de apertura se presentará en el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento donde vaya a radicar la actividad.

### Trámite: Solicitud de licencia de obras

- **Qué es:**

La licencia de obras supone la autorización municipal para realizar las obras.

- **Quién debe hacerlo:**

Los titulares de los inmuebles donde se van a realizar las obras.

- **Plazo:**

El plazo de solicitud es antes del inicio de las obras. Las obras pueden ejecutarse hasta seis meses después de concedida la licencia.

- **Dónde se presenta:**

En el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento donde radique el local donde se vayan a realizar las obras.

### FASES EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Desde el mismo instante en el que una persona se plantea la idea de montar su propia empresa, es frecuente que surjan numerosas dudas, tales como dónde encontrar información, qué pasos seguir, qué ayudas o subvenciones puedo obtener, etc.

Para la puesta en marcha de un negocio, es necesario seguir una serie de pasos y tomar ciertas decisiones secuenciales. Estos pasos pueden agruparse en varias fases:

1. El punto de partida de todo proceso de creación de empresas se encuentra en una idea de negocio que será desarrollada por una persona emprendedora (también llamada promotora) o un grupo de emprendedores. Esta idea de negocio debe ser evaluada, para comprobar que puede ser llevada a la práctica.
2. Una vez concebida la idea de negocio y comprobada su factibilidad, es necesario desarrollarla, para dar forma al proyecto empresarial. La herramienta clave para ello es el plan de negocio, donde se analizarán todos los aspectos relacionados con el desarrollo del proyecto.
3. A continuación se procederá a la búsqueda de los recursos necesarios para desarrollar el proyecto según las indicaciones contenidas en el plan de negocio.
4. Cuando se han conseguido los recursos necesarios, se podrá constituir la empresa y ponerla en marcha.

### LA IDEA DE NEGOCIO Y LA PERSONA EMPRENDEDORA

Los pilares básicos de todo proceso de creación de empresas se encuentran en una idea de negocio y un emprendedor o grupo de emprendedores:

- La idea de negocio

Para poder poner en marcha una empresa es imprescindible tener una idea sobre qué negocio es el que se va a crear.

Respecto a la idea de negocio, hay dos momentos esenciales: el nacimiento y su evaluación.

- La persona emprendedora

La promotora o emprendedora es la persona que tiene la idea y decide desarrollarla hasta llevarla a la práctica. Esta persona va a asumir el riesgo que conlleva aparejado la creación de una empresa.

En principio, cualquier persona puede convertirse en emprendedora, aunque, como ya hemos visto anteriormente, también es cierto que existen determinadas características personales que pueden influir en el éxito del negocio, como la motivación, la capacidad intelectual y organizativa, los conocimientos o la experiencia.

### NACIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Existen dos momentos fundamentales en la idea de negocio: uno es su nacimiento, es decir, el momento en el que surge la idea y el otro es su evaluación, consistente en comprobar que la idea es viable y que puede ser llevada a la práctica.

#### 1. El nacimiento de la idea

El surgimiento de la idea varía según cada caso, dependiendo de las características y las circunstancias de la persona que se plantea llevarla a cabo. En algunos casos, la idea surge de la casualidad o de modo espontáneo, mientras que en otros es fruto de una búsqueda sistematizada.

La idea puede provenir de varias fuentes distintas:

- Invención e innovación



## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Interés personal o hobby
- Desarrollo profesional del emprendedor
- Copia de otras ideas exitosas
- Observación de las tendencias sociales (búsqueda de demandas insatisfechas, observación de pirámides poblacionales, etc.)

Una vez detectada la idea habrá que preguntarse si esta es realista y viable. Para ello será necesario realizar una evaluación.

### 2. La evaluación de la idea

La idea debe ser realista y viable. No es imprescindible que sea una idea muy novedosa, sino de que exista un hueco en el mercado que aún esté por aprovechar.

Para evaluar la idea habrá que seguir una serie de pasos:

- Definición de la idea

Desarrollo en profundidad de la idea: concreción de la idea, a qué segmentos se va a dirigir, qué tipo de negocio va a ser, etc.

- Investigación y análisis del mercado

Análisis de las características del mercado en el que se pretende competir: características de los clientes potenciales y de los competidores, volumen y tendencia del mercado, etc.

Con esta evaluación se trata de comprobar si existe un hueco en el mercado para la idea de negocio. Después habrá que comprobar que se dispone o se pueden conseguir los recursos necesarios para llevarla a la práctica, para ello se desarrollará el Plan de Negocio.

### EL PLAN DE NEGOCIO O PLAN DE EMPRESA

El plan de empresa es un documento donde se recoge el contenido del proyecto empresarial. En éste documento se define, desarrolla y analiza desde la idea de negocio, hasta la forma concreta de llevarla a la práctica. El Plan de Negocio es un documento en el que se desarrollan cada una de las áreas que determinan la actividad empresarial. Este documento requiere todo un proceso de planificación y análisis para detectar la viabilidad de la idea de negocio.

El objetivo de toda actividad empresarial es obtener rentabilidad, lo que puede ser determinante en la supervivencia de la empresa. Así, el plan de Negocio es una tarjeta de presentación ante posibles socios o inversores interesados en participar en el proyecto, ante entidades financieras a las que se suele acudir para pedir financiación y ante instituciones públicas que puedan apoyar la idea.

Se debe tener en cuenta que el Plan de Negocio es un documento dinámico y modificable en el tiempo, ya que la empresa está inmersa en un entorno cambiante y afectado por variables externas o incluso desconocidas. Es un documento “vivo” que el emprendedor o emprendedora debe actualizar siempre que se produzcan desviaciones significativas.

#### ¿Qué características debe tener el plan de empresa?

- El plan de empresa debe recoger de forma ordenada el contenido del proyecto empresarial y cuáles son las personas encargadas de llevarlo a cabo.
- Es un documento por escrito que debe cuidar los aspectos formales, por lo que tiene que ser sintético y claro.
- Es un esquema de trabajo dinámico que debe completarse a medida que avanza la idea y, por lo tanto, tiene que estar abierto para introducir actualizaciones y modificaciones de la información de partida.

### ¿Qué beneficios se obtienen al realizar el Plan de Empresa?

#### 1. Reducir la incertidumbre.

En principio, toda idea de negocio conlleva cierto grado de incertidumbre que debemos intentar reducir en la medida de lo posible, mediante la búsqueda de datos e información para el análisis y estudio de todos los aspectos de la actividad empresarial. Evidentemente, no es posible eliminar totalmente esta incertidumbre, ya que existen factores externos que no podemos controlar.

#### 2. Análisis de la viabilidad de la idea.

La viabilidad de una empresa está condicionada al cumplimiento de cuatro aspectos:

##### ➤ Viabilidad técnica

Estudio necesario en las empresas de fabricación y en las de servicios. El proyecto de empresa debe estudiar la posibilidad de realización del producto o servicio previsto. Tendremos que conocer cuál es el proceso de fabricación o realización del mismo, los medios técnicos necesarios, los medios humanos que van a intervenir y su cualificación, los materiales necesarios, el control de calidad, etc. El estudio de viabilidad técnica conlleva resolver la pregunta de si es posible, desde el punto de vista técnico, desarrollar eficientemente nuestros productos o servicios.

##### ➤ Viabilidad comercial

Un proyecto es viable comercialmente si justifica la existencia de un mercado para el producto o servicio previsto y las ventas previstas son realistas con el planteamiento que se realiza de la empresa.

##### ➤ Viabilidad económica

El proyecto es viable desde el punto de vista económico si es capaz de generar beneficios y tiene rentabilidad.

### ➤ Viabilidad financiera

El proyecto es viable desde el punto de vista financiero si no plantea problemas de tesorería y tiene una estructura financiera equilibrada en cuanto a endeudamiento, solvencia y liquidez.

Todos estos conceptos deben estar ligados al sector de actividad en que se desarrollará nuestra idea de negocio.

### 3. Control para la gestión.

Desarrollar un Plan de Negocio posibilita el posterior control de la marcha del negocio una vez iniciada la actividad. Este control supone detectar y analizar desviaciones y, posteriormente, tomar medidas correctoras en el momento adecuado, si la empresa no cumple los objetivos previstos.

## CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIO O PLAN DE EMPRESA

1. Datos básicos del proyecto
2. Análisis del mercado
3. Plan de Marketing
4. Organización y Recursos humanos
5. Plan de Inversión/ Plan de financiación
6. Análisis económico y financiero

### 1. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

Los datos que básicamente se deben recoger en el proyecto son los siguientes:

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Nombre del proyecto: se debe indicar el nombre -o futuro nombre- de la empresa que realiza el Plan de Empresa.
- Ubicación: se debe indicar la ubicación geográfica (provincia, municipio, etc.) donde está o estará la empresa.
- Fecha de inicio: se debe indicar cuándo ha comenzado la actividad la empresa. En el caso de que la actividad no se hubiera iniciado, se realizará una previsión de la fecha en que se realizará.
- Tipo de sociedad: se debe indicar el régimen de constitución de la empresa. Si esta no estuviera constituida, se haría referencia a la opción elegida por los promotores.
- Explicación breve de la actividad a desarrollar: este punto debe recoger de una forma simplificada la naturaleza del negocio, las características del proyecto, el sector de actividad en el que se encuadra el producto o servicio, sus ventajas competitivas y la base sobre la que se apoyan las afirmaciones contenidas en el Plan de Empresa.
- Número de trabajadores previstos: se debe cuantificar el número de trabajadores que tendrá la empresa.
- Cuantificación, en líneas generales, de la inversión necesaria y su financiación: en este apartado se debe recoger, de forma resumida, la inversión que se tiene previsto acometer, así como la forma de financiación prevista para las inversiones descritas.
- Además, se deben añadir datos de los promotores del proyecto: la identificación, con sus datos personales y breve currículum.

## 2. ANÁLISIS/ ESTUDIO DEL MERCADO

Este apartado del Plan de Empresa nos ayudará a determinar la existencia de un mercado para el producto o servicio, y mediante la información que

se obtenga se podrá diseñar una estrategia de penetración y diferenciación de los mismos.

Un análisis de mercado debe contemplar los siguientes puntos:

➤ Aspectos generales del sector

En este punto se debe estudiar, en general, el sector donde va a estar el nuevo producto o servicio. Se tienen que analizar las previsiones y el potencial de crecimiento del sector y es necesario profundizar en preguntas tales como: ¿es un mercado en expansión o en decadencia?, ¿es un sector concentrado o fragmentado?, ¿existen factores que pueden influenciar la actual estructura de mercado de forma considerable?, ¿se detectan nuevas tendencias de la industria, factores socioeconómicos, tendencias demográficas, etc.?

Hay que analizar el tamaño actual del mercado, el porcentaje de crecimiento o decrecimiento del mismo y los comportamientos de compra de los clientes potenciales.

➤ Clientes potenciales

El estudio de mercado debe determinar quiénes son y serán los clientes potenciales, que deben ser agrupados en grupos relativamente homogéneos con características comunes.

El estudio deberá demostrar el grado de receptividad de los clientes potenciales a los productos o servicios ofertados, e igualmente tendrá que describir los elementos en los que los clientes basan sus decisiones de compra (precio, calidad, distribución, servicio, etc.). En el caso de que existieran clientes potenciales interesados en el producto o servicio, esto sería muy favorable de cara a posibles inversores futuros.

➤ Análisis de la competencia

El promotor debe conocer el tipo de competidores a los que se va a enfrentar, así como sus fortalezas y debilidades. Tiene que tener información de su localización, las características de sus productos o servicios, sus precios, su calidad, la eficacia de su distribución, su cuota de mercado, sus políticas comerciales etc.

Hay que conocer a los líderes en cada una de las características vistas anteriormente y la importancia que otorgan a las mismas los clientes potenciales.

Dentro del análisis de la competencia, actualmente es necesario tener en cuenta la globalización de la economía, el avance de las telecomunicaciones, el comercio electrónico etc.

### ➤ Barreras de entrada

El estudio de mercado debe analizar las barreras de entrada presentes y futuras en el mercado, para poder determinar la viabilidad y la fortaleza del producto o servicio dentro del mismo.

El mercado marca el entorno donde la empresa va a actuar, por lo que es de vital importancia conseguir la mayor información posible para conocerlo en profundidad. Es necesario analizar su tamaño, su evolución, las tendencias a corto y largo plazo, pero sobre todo definir bien el segmento de mercado al que nos dirigimos, ya que no se trata de vender nuestro producto o servicio a todo el mercado en general:

- ¿En qué tipo de mercado me voy a posicionar: grande, medio o pequeño?
- ¿Geográficamente actuaré a nivel nacional, provincial, local...?
- ¿Hay alguna oferta complementaria de mi producto/servicio en el mercado?
- ¿Cómo va a evolucionar mi mercado en el futuro? ¿Qué crecimiento tendrá?

En cuanto al segmento de mercado, hay que determinar quién es nuestro cliente (edad, sexo, capacidad económica, formación, etc...), sus necesidades, sus hábitos de compra, etc., para poder adaptar nuestra oferta a sus preferencias:

- ¿Qué tipo de segmento de mercado cubre mi empresa?
- ¿Existe un número elevado de clientes?
- ¿Conozco los hábitos de consumo de mis clientes?
- ¿De qué manera influye la forma de pago en mi empresa?
- ¿Cómo puedo conseguir nuevos clientes?

Una parte fundamental de nuestro análisis es la competencia; estudiando quién ofrece el mismo producto o servicio que nosotros, pero también quién ofrece algo que pueda sustituirlo. Conocer bien a la competencia es necesario para determinar nuestras ventajas y desventajas:

- ¿Cuántos van a ser nuestros competidores? ¿Quiénes son?
- ¿Qué tamaño tienen? ¿Son empresas grandes o pequeñas?
- ¿Qué ventajas y desventajas ofrecerá mi empresa respecto al resto?
- ¿Cuál va a ser mi política de precios? ¿Conozco la política de precios de mis competidores?

Para finalizar, es necesario conocer cuáles serán nuestros proveedores, ya que tener buenos proveedores nos permite reducir costes y cumplir con plazos de entrega, consiguiendo la satisfacción del cliente:

- ¿Cuántos suministradores garantizarán nuestros abastecimientos?



- ¿Cuál es el tamaño de nuestros proveedores?
- ¿Tendremos algún tipo de apoyo de nuestros proveedores al comienzo de la actividad?
- ¿Podremos negociar en igualdad de condiciones?
- ¿De qué manera afrontaremos el pago a nuestros proveedores?

### 3) PLAN DE MARKETING

Un sencillo plan de marketing nos ayudará a concebir la estrategia de comercialización de nuestras producciones. Tener clara cuál será la política de ventas, la estrategia de precios, los canales de distribución y las fórmulas de promoción y publicidad que emplearemos a la hora de colocar los productos en el mercado nos ayudará a predecir los niveles de facturación que se obtendrán una vez iniciemos la andadura empresarial, algo fundamental para determinar la viabilidad económico-financiera de nuestro proyecto:

- La estrategia de precios:

Es preciso fijar cuál será el precio de comercialización de nuestros productos o servicios, en función de sus características, calidades, forma de comercialización, tipo de cliente, etc. Deberá incluir una comparación con los precios de la competencia, señalando el motivo de las diferencias que puedan existir entre unos y otros. La estrategia de precios también contemplará una cuantificación del margen de beneficio que se obtiene con los precios establecidos, en virtud de los diferentes costes de producción.

- La política de ventas:

También es necesario analizar cómo se van a comercializar nuestras producciones o nuestro servicio. Definir si realizaremos la venta directa a los clientes o emplearemos canales de comercialización ya

existentes, en cuyo caso tendremos que conocer sus características y costes. Si optamos por disponer de nuestro propio equipo de ventas, estudiaremos su coste y la cualificación que se exigirá a los vendedores. Es importante determinar cuál es el porcentaje de los gastos de comercialización respecto del total de facturación estimada, así como prever posibles cambios a medio y largo plazo. Otras cuestiones, como las formas de cobro (especialmente los plazos en que éstos se producen), la aplicación de posibles descuentos o *rappels* a los productos o el establecimiento de ofertas para determinados productos en determinadas épocas, también formarán parte de la política de ventas.

- Los canales de distribución:

Llevar nuestro producto o servicio hasta el lugar de venta supone un coste que debemos de tener en cuenta, especialmente cuando las distancias entre el punto de producción y el punto de venta son significativas. No solo debemos conocer cuáles son los canales de distribución que podemos emplear y el coste que suponen, sino también la política de descuentos que nos pueden aplicar en el caso de que la distribución no se realice directamente.

- La promoción y publicidad:

Tener un producto a buen precio, con una buena política de ventas y unos canales de distribución adecuados puede no ser suficiente para obtener los niveles de facturación deseados. El conocimiento de nuestro producto o servicio debe llegar al potencial cliente. Por eso es importante definir las fórmulas de promoción y publicidad que emplearemos para atraer a quienes van a adquirir nuestro producto o utilizar nuestro servicio. Las posibilidades son muchas y debemos elegir aquellas que mejor lleguen a nuestros futuros clientes y que tengan un coste asumible en función de los niveles de venta esperados. La colocación de rótulos, el empleo de *mailings*, la publicidad en medios de comunicación (prensa especializada, radio, televisión), la presentación en ferias, los anuncios en vallas publicitarias o la promoción de actos son algunos ejemplos de los medios de promoción y publicidad que podemos emplear.

El Plan de Marketing es la parte del plan donde debemos incluir todas las acciones que realizará la empresa para que la relación con su mercado sea lo más positiva posible y se traduzca en un mayor logro de sus objetivos; es decir, en un mayor volumen de ventas y beneficios.

Cuestiones más importantes a responder:

- ¿Qué voy a vender?
- ¿A quién lo venderé?
- ¿Quiénes me van a suministrar?
- ¿Dónde me ubicaré?
- ¿Cuánto puedo vender?
- ¿Cuánto necesito comprar?
- ¿Cómo voy a comunicar la existencia de mi empresa y de los productos/ servicios que vendo?

Además de responder a estas preguntas, es necesario centrarse en tres grandes cuestiones:

a) La demanda:

La demanda se define como “la cantidad y calidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y unas condiciones dadas en un momento determinado”. Está determinada por diversos factores, como el precio del bien o servicio, los precios de sus sustitutos (directamente) y de sus complementarios (inversamente), la renta personal y las preferencias individuales del consumidor.

Es preciso conocer cuál es la necesidad del consumidor que pretende satisfacer el producto o servicio, añadiendo cuál es la necesidad que se

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

pretende cubrir que no es cubierta por otro producto o servicio. Por tanto, es necesario analizar qué hace el producto o servicio por el cliente, es decir:

- ¿Qué necesidad resuelve?
- ¿Por qué, en qué momento y dónde satisface esa necesidad?
- ¿Cómo se satisface esa necesidad?
- ¿Qué necesidades no cubre el producto que se ofrece?

Conocida la necesidad que se pretende satisfacer, es preciso cuantificar el volumen de mercado:

- Si el producto o servicio no es nuevo y existen ya productos o servicios que satisfacen la misma necesidad, puede evaluarse el momento real, es decir, el número de productos que se venden al año, la cantidad total y su importe.
- Si el producto es radicalmente nuevo, hay que buscar referencias de empresas que venden productos sustitutivos o que venden productos parecidos o idénticos en otras provincias, regiones o países.

También hay que considerar el mercado potencial, es decir, el número de posibles clientes, sirviéndose para ello de variables demográficas y sociales.

Cada producto tiene un ciclo de vida, que se refiere al conjunto de fases que transcurren desde su lanzamiento al mercado hasta que es retirado del mismo, y suelen identificarse cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declive. Debemos identificar en qué etapa del ciclo de vida se encuentra el producto o servicio que va a ser ofrecido por la empresa, ya que en cada una de ellas varía el comportamiento de

las ventas, de los resultados y de la actuación de la competencia, por lo cual debe seguirse una estrategia distinta.

Otro aspecto a señalar es la distribución geográfica del mercado real a partir del reparto de volumen de ventas en las diferentes zonas (ciudades, provincias, regiones o países) y canales de distribución.

Asimismo, hay que detectar si el mercado que se pretende tiene características especiales, siendo necesario evaluar las siguientes cuestiones:

- Estacionalidad: si es un mercado con fuertes desequilibrios de ventas en determinados periodos del año.
- Reglamentación legal: si existen importantes límites legales respecto a la actividad empresarial.
- Ritmo del cambio tecnológico: si se trata de un mercado en que los nuevos productos quedan obsoletos con gran rapidez.
- Existencia de canales de distribución casi obligatorios: si el producto o servicio va a verse fuertemente condicionado en su proceso de comercialización por un canal de distribución inevitable impuesto por ley.

b) Los clientes:

Los negocios se realizan entre personas. Son ellas las que los hacen vivir y crecer si se les ofrece un producto o servicio que cubra necesidades insatisfechas.

Para nuestro análisis es necesario:

- Segmentar el mercado, dividiéndolo en grupos diferenciados según sus características específicas (socioeconómicas, territoriales, personalidad, comportamiento, comprador).

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Analizar las motivaciones de compra que afectan a los distintos clientes (el interés económico, la comodidad, la seguridad, la moda, etc.), explicar cómo y cuándo toman sus decisiones de adquirir un producto, y dónde y cuánto compran.
- Obtener información acerca de cómo se toman las decisiones de compra. Las personas primero se informan, después contactan y por último adquieren y, según sea el peso económico del bien con respecto a sus rentas, tomarán una decisión más inmediata, sopesando el riesgo de la compra o bien actuando por impulso, pero siempre valorando la confianza que el producto les ofrece, su precio y su imagen, valoración que puede ser individual o mediatizada por recomendaciones o influencias.

c) La competencia:

Resulta necesario analizar la competencia, considerando los aspectos siguientes:

- Canales de distribución (canales existentes, márgenes y ayudas al canal.
- Barreras de entrada y salida, que recogen dificultades de toda índole (legales, financieras, humanas, técnicas, comerciales, de aprovisionamiento,...) que tendría cualquier otra persona o empresa que quisiera lanzarse o abandonar este sector de actividad. Indican la accesibilidad del sector.
- Posibles competidores nuevos que puedan acceder a este mercado.
- Posibles estrategias de respuesta de los competidores a nuestra entrada en el mercado.
- Poder de negociación de los proveedores. Recoge la capacidad de presión de nuestros proveedores, derivada de la escasez de los mismos o del grado de compromiso con ellos.
- Productos o servicios sustitutivos. Existencia de los mismos y coste de sustitución.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Por otro lado, debe prestarse atención a los siguientes aspectos de cada competidor identificado:

- Los segmentos del mercado a los que se dirige.
- Tiempo que lleva en el mercado, su nivel de éxito y qué estrategias de marketing le han permitido alcanzar dicho éxito.
- Sus políticas de precios, producto, distribución y promoción.

Aunque parezca paradójico, el iniciar un negocio sin competencia resulta muchas veces más arriesgado que empezar enfrentándose a la existencia de competidores. Cuando otros se han abierto camino en un sector determinado, el que llega después tiene mucho camino ya adelantado y probado. Además puede comparar, analizar las ventajas e inconvenientes que tiene el negocio del vecino, sus estrategias de éxito, sus puntos débiles, etc., y salir al mercado ofreciendo algo mejor y más competente.

Es importante saber elegir a los competidores; es decir, determinar a cuál o cuáles de ellos se va a enfrentar. Desde este punto de vista, abrir un negocio constituye una contienda. El objetivo no es destruir al contrario, pero sí arrebatarse cuota de mercado. Optar por enfrentarse al competidor más débil no suele traer resultados positivos. Funciona mejor tomar en consideración al más fuerte, al mejor, ya que así se peleará -se consiga o no- por llegar a ser los primeros, los mejores.

Llegado a este punto es necesario realizar un análisis *DAFO*, evaluando cuáles son los puntos fuertes y débiles de la empresa, así como las oportunidades y amenazas con las que podemos contar en el transcurso del desarrollo de la actividad:

ANÁLISIS DAFO		
ASPECTOS INTERNOS	Debilidades de una empresa	Fortalezas de una empresa
ASPECTOS EXTERNOS	Amenazas	Oportunidades

## ASPECTOS INTERNOS

- Fortalezas de una empresa:

Son aquellos aspectos de la misma que suponen una ventaja comparativa frente a las demás empresas competidoras del sector.

- Debilidades de una empresa:

Son aquellos aspectos que suponen una desventaja comparativa frente a esas mismas empresas competidoras.

## ASPECTOS EXTERNOS

- Oportunidades

Son situaciones del entorno que permiten mejorar la situación competitiva de la empresa si son aprovechadas.

- Amenazas:

Son situaciones que si no se afrontan adecuadamente, pueden situar a la empresa en peor situación competitiva.

## 4) ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Toda iniciativa empresarial precisa contar con recursos humanos. En algunos casos estos se limitan al propio empresario; en otros, será preciso contratar trabajadores que desempeñen distintas funciones. Es importante incluir en el Plan de Empresa una descripción detallada de las funciones de todos los puestos de trabajo que formarán parte de la iniciativa, lo que supone describir los conocimientos, actitudes y aptitudes que se requieren de los trabajadores que vayan a ocupar estos puestos.

Además, es necesario conocer las categorías laborales que se establecerán en la empresa, los convenios que se aplicarán, los tipos y duración de los



## MANUAL DE AUTOEMPLEO

contratos, los horarios, las remuneraciones, etc.; en definitiva, todos los aspectos que tendremos que tener en cuenta cuando se ponga en marcha la empresa y precisemos emplear trabajadores.

También es conveniente confeccionar un organigrama de la empresa en el que se establezcan las relaciones entre los trabajadores que ocupan distintos puestos de trabajo. La organización funcional trata de estructurar de la forma más adecuada los recursos humanos e integrar estos con los recursos materiales y financieros, a fin de aplicar eficazmente las estrategias elaboradas y los medios disponibles para conseguir los objetivos propuestos. Así, el emprendedor o empresario tendrá que llevar a cabo los siguientes pasos:

- Determinar la organización funcional de la empresa: sus áreas, relaciones, jerarquía y dependencia.
- Organizar las tareas que realizará cada empleado tanto cuantitativa (cuántas tareas) como cualitativamente (qué tareas). En función de este resultado podremos definir el número de horas de trabajo necesarias para desarrollar dichas tareas, establecer el número de empleados necesarios para cumplir con cada función específica, el tipo de horario (partido o continuado) que deberá aplicarse, etc.
- Definir el nivel de conocimientos técnicos requeridos, así como la capacitación profesional.
- Establecer la importancia de cada una de las tareas en términos absolutos y en comparación con el resto. Esto permitirá establecer el nivel de exigencia durante el proceso de selección de personal, la estructuración del espacio físico de trabajo, el diseño de los sueldos, etc.
- Realizar un plan de contratación, el cual define el tipo de contrato que va a vincular a cada empleado con la empresa, las condiciones generales de las relaciones laborales y su coste. No es preciso que todos los empleados mantengan vínculos de contratación a jornada completa y por tiempo indefinido con la empresa, ya que en algunos casos será suficiente contratar a algunas personas a tiempo parcial, por una temporada o durante una época del año, y en otros, será

suficiente establecer un acuerdo de consulta o asesoramiento periódico algunas veces al mes. Así, el empresario debe reflexionar sobre los siguientes conceptos:

- El salario
- La jornada de trabajo.
- Los costes de personal.
- Los tipos de contrato.

Para más información sobre contratos de trabajo y descarga de modelos puede visitarse la siguiente página web:

[http://www.sepe.es/contenido/empleo\\_formacion/empresas/contratos\\_trabajo/index.html](http://www.sepe.es/contenido/empleo_formacion/empresas/contratos_trabajo/index.html)

### 5) PLAN DE FINANCIACIÓN/ PLAN DE INVERSIONES

Plan de inversiones:

En este apartado tendremos que cuantificar, al máximo detalle, todas y cada una de las inversiones que vamos a realizar para poner en marcha nuestra iniciativa. Generalmente, los diferentes formularios o plantillas que se emplean para realizar un Plan de Empresa incluyen un listado con diferentes capítulos de inversión, más o menos detallados y jerarquizados. En todo caso, es fundamental conocer al máximo detalle la inversión necesaria en activos fijos, es decir, en inmovilizado material (terrenos, construcciones, edificios, instalaciones, maquinaria y herramientas, elementos de transporte, mobiliario y equipamiento, equipos informáticos, etc.), inmovilizado inmaterial (investigación y desarrollo, patentes, autorizaciones administrativas, etc.), gastos de primera instalación e inmovilizado financiero.

Pero también es preciso prever la inversión en capital circulante; es decir, el volumen de recursos financieros que nuestro proyecto necesita tener de forma permanente haciendo frente a las exigencias del proceso productivo. Este capital circulante se calcula como la diferencia entre el activo circulante (dinero en caja y bancos, deudas de clientes a cobrar, stock de materias primas, de productos elaborados y productos terminados e inversiones financieras a corto plazo) y el pasivo circulante (deudas frente a proveedores y acreedores, efectos pendientes de pago, anticipos a clientes, préstamos a corto plazo e impuestos a pagar).

El plan de financiación:

Cuando conozcamos el coste de las inversiones que necesitamos para que nuestra empresa inicie su actividad, detallaremos el origen de los recursos -de los fondos que emplearemos para financiar dichas inversiones- a través del plan de financiación.

Para ello habrá que diferenciar entre los recursos propios -aportados por los promotores de la iniciativa de su propio capital- y los recursos ajenos, procedentes de subvenciones, créditos o préstamos (bancarios o personales) u otras fuentes de financiación externas.

No hay que olvidar que el total de financiación debe ser igual al total de la inversión.

La cuenta de resultados prevista:

Se trata de una previsión que nos va a permitir conocer cuál será el resultado económico generado por la empresa en un período concreto de tiempo, generalmente un año. Para ello es preciso pronosticar de forma realista cuáles serán los ingresos que se obtendrán durante ese plazo (fundamentalmente, pero no de forma exclusiva, a través de las ventas) y cuáles los gastos (costes de personal, materias primas, producción, transportes, servicios subcontratados, impuestos, amortizaciones, etc.). La diferencia entre unos y otros arrojará el beneficio o la pérdida que tendrá la iniciativa.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

Es importante que esta previsión se realice no sólo para el primer año de actividad, en el que es frecuente que las empresas arrojen pérdidas, sino prever los resultados para un período de tres o cinco años, utilizando datos reales y analizando el porqué de los mismos. Esto nos aportará información muy valiosa para calcular diversos ratios de viabilidad, conocer las posibilidades reales de éxito de la iniciativa y, en muchos casos, evitar futuros errores en su gestión.

### 6) ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

El plan económico-financiero pretende traducir a términos económicos todos los elementos desarrollados en el plan de empresa, lo que permitirá verificar la viabilidad o no del proyecto, así como descubrir eventuales necesidades de financiación externa.

Este plan forma parte del Plan de Empresa y es imprescindible, ya que nos permite conocer si aquello que queremos poner en marcha realmente dará los beneficios esperados, saber cuáles serán nuestras previsiones económicas y, sobre todo, evitar encontrarnos con la sorpresa de que nuestro plan produce pérdidas.

Para realizar el plan económico-financiero se debe conocer la inversión inicial necesaria para comenzar la actividad empresarial (maquinaria, mobiliario, instalaciones, licencias, etc...) y prever cuáles van a ser nuestras fuentes de financiación (recursos propios o ajenos).

Una vez se tenga clara la inversión a realizar y como se va a financiar es el momento de realizar el plan de tesorería, que tiene por objeto estudiar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago más inmediatos y proporciona una medida de solvencia financiera a corto plazo. Se trata de un documento fundamental en el desarrollo de cualquier proyecto y se recomienda realizarlo al menos de forma mensual. La gestión de tesorería debe permitirnos anticiparnos al futuro, tratando de estimar las entradas (cobros) y salidas (pagos) de dinero.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

En las siguientes direcciones web encontramos diversos ejemplos de planes de empresa:

<http://factoremprende.com/Contentpg.asp?DomainID=2>

[http://www.bicgalicia.org/index.php?option=com\\_guia&Itemid=186](http://www.bicgalicia.org/index.php?option=com_guia&Itemid=186)

<http://www.granadaempresas.es/planes-de-negocio>

# MANUAL DE AUTOEMPLEO

### AYUDAS, SUBVENCIONES Y LÍNEAS DE CRÉDITO EN ANDALUCÍA

- CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN

Pago único de la prestación por desempleo

<http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/webbsae/portal/es/autoempleo/ayudasCreacionEmpresas/capitalizacionPrestacion/>

- APOYO AL TRABAJADOR@ AUTONOM@

Medida de apoyo a las primeras contrataciones de carácter indefinido o transformaciones de contratos de duración determinada en indefinido que realice de forma simultánea el autónomo/a individual.

Beneficiarios/as: personas trabajadoras por cuenta propia.

Colectivos preferentes para contratar:

- Personas desempleadas demandantes de empleo inscritas como tales.
- Personas trabajadoras contratadas mediante un contrato de duración determinada.

Objetivo: fomentar la contratación indefinida mediante apoyo a personas físicas que trabajen por cuenta propia y realicen primera/s contratación/es de carácter indefinido o transformación/es de contrato/s de duración determinada en indefinidos de forma simultánea hasta un máximo de cinco trabajadores/as. La ayuda consistirá en una cantidad a tanto alzado por cada contrato indefinido o transformación de contrato de duración determinada en indefinido que se formalice. La cuantía máxima que podrá alcanzar el incentivo se determinará en función de lo siguiente:

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Hasta 5.500 euros, cuando las contrataciones se formalicen con mujeres víctimas de violencia de género.
- Hasta 5.000 euros, cuando las contrataciones se formalicen con mujeres o en áreas territoriales preferentes para actuaciones integrales de empleo.
- Hasta 4.750 euros, en los restantes supuestos.

Dichas cuantías se establecen para aquellos contratos o transformaciones de contrato cuya jornada de trabajo sea de 40 horas semanales o su promedio en cómputo anual. En el caso de que la contratación o transformación se realizase a tiempo parcial, estas cuantías se reducirán proporcionalmente a la jornada de trabajo resultante, sin que en ningún supuesto esta pueda ser inferior a 20 horas semanales o su promedio en cómputo anual.

Enlace:

<http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/websae/portal/es/autoempleo/ayudasCreacionEmpresas/apoyoContratacion/>

- INCENTIVOS A LAS TRABAJADORAS POR CUENTA PROPIA QUE POR MOTIVOS DE MATERNIDAD, ADOPCIÓN O ACOGIMIENTO PRE-ADOPTIVO, PRECISEN REALIZAR LA CONTRATACIÓN DE UNA PERSONA QUE LES PERMITA DISFRUTAR DE LOS PERMISOS CORRESPONDIENTES POR ESTAS CAUSAS.

Beneficiarias: Trabajadoras por cuenta propia.

Objetivo: Fomentar la contratación en interinidad para sustituir a mujeres trabajadoras por cuenta propia que, por motivos de maternidad, adopción o acogimiento pre-adoptivo, precisen realizar la contratación de una persona que les permita disfrutar de los permisos correspondientes.



El incentivo consistirá en una cantidad a tanto alzado destinada a sufragar los costes salariales y de Seguridad Social derivados de la contratación que se formalice. La cuantía máxima del incentivo será de 3.000 euros para un periodo máximo de 4 meses. Esta se reducirá proporcionalmente cuando la duración de los contratos sea menor a lo establecido o cuando la jornada de trabajo se realice a tiempo parcial. En ningún caso se subvencionará un contrato cuya jornada de trabajo sea inferior a 20 horas semanales o su promedio en cómputo anual.

Enlace:

<http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/webbsae/portal/es/autoempleo/ayudasCreacionEmpresas/apoyoAutonoma/>

- AYUDAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE TRABAJADOR/A AUTÓNOM@

Personas Beneficiarias: Podrán solicitar la subvención al establecimiento como trabajador o trabajadora autónoma las personas, que no se encuentren en ninguna causa de exclusión y que reúnan los siguientes requisitos:

- Haber iniciado su actividad económica en los seis meses anteriores a la apertura del plazo para la solicitud de la misma en la convocatoria de que se trate.
- Poder acreditar que, en el mismo día o en el anterior a su alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o en aquel que legal o estatutariamente corresponda, se encontraban en situación legal de desempleo.

A efectos de estas ayudas se entenderá por trabajador o trabajadora autónoma “la persona física que ejerce una actividad económica de forma individual, por cuenta propia, y con hasta cinco trabajadores o trabajadoras por cuenta ajena, y que tenga residencia y domicilio fiscal en Andalucía”.

Enlace:

[http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/wbsae/portal/es/autoempleo/ayudasCreacionEmpresas/establecimientoAutonomo/](http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/web/wbsae/portal/es/autoempleo/ayudasCreacionEmpresas/establecimientoAutonomo/)

- **AYUDAS PARA EL MANTENIMIENTO DEL TRABAJADOR/A AUTONOMO**

Personas Beneficiarias: podrán solicitar la subvención para el mantenimiento, como trabajador o trabajadora autónoma las personas, que no se encuentren en ninguna causa de exclusión y que reúnan el siguiente requisito:

- Llevar de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o en el régimen que legal o estatutariamente corresponda, un mínimo de un año y un máximo de tres, a contar desde la apertura del plazo de solicitud de la ayuda a la que desea acceder.

A efectos de estas ayudas se entenderá por trabajador o trabajadora autónoma “la persona física que ejerce una actividad económica de forma individual, por cuenta propia, y con hasta cinco trabajadores o trabajadoras por cuenta ajena, y que tenga residencia y domicilio fiscal en Andalucía”.

Zonas de actuación y actividades preferentes:

- Se considerarán prioritarias aquellas actividades que se desarrollen en áreas territoriales preferentes para actuaciones integrales de empleo (zonas ATIPE).
- Se considerarán preferentes las actividades económicas incluidas en los siguientes ámbitos:
  - Los vinculados a la vida diaria, especialmente los relacionados con la atención a la dependencia y con los servicios destinados a la conciliación de la vida personal, familiar y laboral.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Los encuadrados en el ocio, recreo y cultura.
- Los enmarcados en la protección del medio ambiente, tratamientos de residuos y energías limpias y renovables.
- Los establecidos en torno a la mejora de la calidad de vida, especialmente los destinados a la rehabilitación y adaptación de viviendas, y espacios públicos.
- Los relacionados con la asistencia a las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

Enlace:

<http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/websae/portal/es/autoempleo/ayudasCreacionEmpresas/mantenimientoAutonomo/>

### ➤ LÍNEA DE CREDITO FORAN

La Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, a través del Servicio Andaluz de Empleo, ha hecho un esfuerzo inversor para impulsar la actividad económica y contrarrestar los efectos de la crisis en Andalucía. Para ello ha generado un fondo de crédito, dirigido al empleo autónomo, cuya finalidad es facilitar la financiación de la actividad económica de los profesionales que desarrollan así su actividad laboral. El fondo se denomina “FORAN – Empleo Autónomo”. Este fondo, dotado con 25 millones de euros, se pone a disposición de profesionales.

Pueden solicitar un crédito personas físicas que cumplan los siguientes requisitos:

- Ser profesionales autónomos o que prevean serlo en un futuro inmediato. En todo caso, la formalización de la operación estará condicionada a la acreditación del alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).
- Tener domicilio en Andalucía y desarrollar la actividad económica objeto de financiación en Andalucía.

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

- Estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.

¿Qué tipo de proyectos pueden financiarse?

- Tanto proyectos de inversión como operaciones de gasto corriente (materias primas, personal, arrendamientos,...) de cualquier sector de actividad.
- De forma preferente se atenderán proyectos que contribuyan de manera especial al logro de los objetivos de sostenibilidad social, económica o medioambiental y la creación o mantenimiento de empleo en Andalucía.

¿Qué cuantía se puede solicitar?

- El 100% del proyecto, con un importe mínimo de 3.000 euros y máximo de 25.000 euros por proyecto, con un máximo por profesional autónomo de 50.000 euros. Se entenderá por proyectos distintos los presentados para líneas de negocio diferenciadas, por ejemplo Producción/Comercialización o dos actividades distintas desarrolladas por el mismo profesional autónomo.

¿Cuál es el tipo de interés?

- Para cada operación el tipo de interés será fijo durante toda la vida de la misma. Este tipo de interés se determinará en función del análisis de riesgo realizado por CaixaBank y estará comprendido en una horquilla que inicialmente se establece entre el 5,75% y el 7,25%. Esta horquilla se revisará trimestralmente en función de la evolución de los indicadores del mercado.

Enlace:

<http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/websae/portal/es/autoempleo/autonomos/foranEmpleoAutonomo/?ticket=nocas>

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

### ENTIDADES QUE OFRECEN ASESORAMIENTO EN AUTOEMPLEO EN GRANADA

CCOO-ANDALUCÍA (Comisiones Obreras)

c/ Gran Vía nº 36 3ª planta, 18010 Granada

Tlfnº: 958277854

Fax: 958 274 807

Email: [autoempleo-granada@forem-a.ccoo.es](mailto:autoempleo-granada@forem-a.ccoo.es)

Página Web: <http://www.autoempleoandalucia.ccoo.es/>

UPTA-ANDALUCÍA (Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos)

c/ Fray Leopoldo nº 7, 18014 Granada

Tlfnº.: 958 806 986

Fax: 958 806 795

Email: [granada@upta-andalucia.org](mailto:granada@upta-andalucia.org)

Página Web: <http://www.upta-andalucia.org/>

SERVAEM (Servicio de Asesoramiento a emprendedoras y empresarias)

c/ Extremadura s/n (esquina c/ Real), 18100 Armilla

Tfno.: 958 894 799

Email [adriana.reyes.ext@juntadeandalucia.es](mailto:adriana.reyes.ext@juntadeandalucia.es)

ANDALUCÍA EMPRENDE. CADE'S (Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial)

Parque Tecnológico de las Ciencias y la Salud. Avda. Innovación nº1,

Naves 2-4, 18100 Granada

Tfno.: 958 894 500

Página Web: <http://www.andaluciaemprende.es/>

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

IMFE GRANADA. Centro Municipal de iniciativas empresariales

c/ Ismail nº 41 (esquina c/ Granada), 18013 Granada

Tfnos: 958 185 280/ 958 171 433

Página Web: <http://empleo.granada.org/web/quieres-emprender>

DIPUTACIÓN DE GRANADA. Servicio de Promoción y Consolidación de Empresas. Delegación de Empleo y Desarrollo Provincial.

Edificio C.I.E. Avda. Andalucía s/n., 18015 Granada.

Tfno.: 958 247 839

Email: [granadaempresas@dipgra.es](mailto:granadaempresas@dipgra.es)

Página Web:

<http://www.dipgra.es/inicio/contenidos/index.php?area=263>

<http://www.granadaempresas.es/>

AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios de Granada)

c/ Maestro Montero nº 23, 18004 Granada

Página web: <http://www.ajegranada.org/>

CONFEDERACIÓN GRANADINA DE EMPRESARIOS

c/ Maestro Montero nº 23, 18004 Granada

Tfno.: 958 535 041

Email: [cge@cea.es](mailto:cge@cea.es)

Página web: [http://www.cea.es/portal/creacion\\_empresa/](http://www.cea.es/portal/creacion_empresa/)

## MANUAL DE AUTOEMPLEO

### OTROS ENLACES INTERESANTES

<http://www.cepes-andalucia.es/>

<http://www.faecta.com/>

<http://factoremprende.com/Contentpg.asp?DomainID=2>

➤ ENTIDADES QUE ASESORAN EN AUTOEMPLEO:

<http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/websae/portal/es/autoempleo/>

➤ EJEMPLOS DE PLANES DE EMPRESA:

[http://www.bicgalicia.org/index.php?option=com\\_guia&Itemid=186](http://www.bicgalicia.org/index.php?option=com_guia&Itemid=186)

➤ SIMULADOR DE EMPRESAS:

[http://www.inmujer.gob.es/ss/Satellite?c=Page&cid=1264005840233&language=cas\\_ES&pagename=InstitutoMujer%2FPage%2FIMUJ\\_Generico](http://www.inmujer.gob.es/ss/Satellite?c=Page&cid=1264005840233&language=cas_ES&pagename=InstitutoMujer%2FPage%2FIMUJ_Generico)

# MANUAL DE AUTOEMPLEO



## MANUAL DE AUTOEMPLEO

### BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Web: [www.alcaladesarrollo.es](http://www.alcaladesarrollo.es)
  
- Manual de Emprendedores. Andalucía Emprende. Consejería de Economía, Innovación y Ciencia.
  
- Web: [www.naviaporcia.com](http://www.naviaporcia.com)
  
- Web: Consejería de empleo
  
- Manuales para emprendedores. Trámites generales para la creación de la empresa. Xunta de Galicia.