

Guía para emprendedores

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Constitución de una Empresa

Francisco Javier Burillo Sánchez - Isabel Girona Cascales



Proyecto financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte en el marco del Programa de Atención Integral y Empleabilidad de los Estudiantes Universitarios.



Esta obra está sujeta a la licencia Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>

Advertencia: Usted es libre de: copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra. Remezclar-transformar la obra.

Bajo las siguientes condiciones:

Reconocimiento. Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciadador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).

No comercial. No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Entendiendo que:

Renuncia. Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.

Dominio Público. Cuando la obra o alguno de sus elementos se halle en el dominio público según la ley vigente aplicable, esta situación no quedará afectada por la licencia.

Otros derechos. Los derechos siguientes no quedan afectados por la licencia de ninguna manera:

Los derechos derivados de usos legítimos u otras limitaciones reconocidas por ley no se ven afectados por lo anterior.

Los derechos morales del autor.

Derechos que pueden ostentar otras personas sobre la propia obra o su uso, como por ejemplo derechos de imagen o de privacidad.

Aviso. Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.

Guía para emprendedores

Número 1

Constitución de una Empresa

Diciembre 2012

Edita: **HUB-Murcia Emprendimiento en Economía Social**
Ronda de Levante, 10. Edificio Rector Sabater. 2ª Planta
30008 Murcia
T. 0034 868 889 194
hub-murcia@um.es - www.hub-murcia.com

Redacción: Francisco Javier Burillo Sánchez e Isabel Girona Cascales

Maquetación: José Antonio Martínez Sánchez

Impresión: Gráficas Calasparra, S. Coop.

ISSN: 2255-2189

Depósito legal: MU-1026-2012

Guía para emprendedores

1

Constitución de una Empresa



1^{er} Paso ¿Tienes una idea?

Antes de iniciar un proyecto empresarial, lo primero a tener en cuenta es la **elección del tipo de negocio**. Para ello, debemos seleccionar entre todas las ideas que tengamos cuál es la que deseamos poner en marcha teniendo en cuenta **factores** tales como:

- Oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto potencial de crecimiento.
- Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- Simplicidad del negocio.

Algunos de los motivos que pueden conducir al **éxito de una idea** son:

- La experiencia y el conocimiento sobre una actividad.
- La percepción de necesidades no cubiertas.
- Aficiones, gustos o *hobbies* de los promotores.
- Percepción de deficiencias, incertidumbres e incomodidades en el uso de determinados productos o servicios.
- Modificaciones legales.
- Nuevas tendencias sociales y demográficas y nuevas aplicaciones de los materiales.
- Las nuevas tecnologías de la información e internet.
- Acontecimientos inesperados.
- Poner en marcha ideas de éxito de otros mediante el uso de franquicias.

Una vez definida la idea y antes de entrar en el análisis del **plan de empresa**, conviene que los promotores se planteen algunas preguntas:

- ¿Se trata de una idea realista?
- ¿Es viable técnicamente?, ¿y desde el punto de vista económico?
- ¿Se está en condiciones de poder acometerla?
- ¿Su rentabilidad justifica los esfuerzos necesarios para ponerla en marcha?

Pero, sin duda, el factor más importante es la **ilusión o confianza** que los promotores tienen en la idea. Por ello, todo empresario debería reunir alguna de estas cualidades:

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

2º Paso El Plan de Empresa

El segundo paso a seguir a la hora de acometer la puesta en marcha de una empresa es confeccionar un plan de empresa.

El **plan de empresa** es un documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio reflejando el contenido del proyecto empresarial que se pretende desarrollar. Este documento examina la viabilidad técnica, económica y financiera de la empresa, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarios para convertir la citada oportunidad de negocio en un proyecto empresarial concreto. Es una herramienta básica y fundamental para poder hacer un seguimiento de la actividad empresarial analizando y comparando previsiones y resultados.

Por otra parte, a la hora de solicitar cualquier tipo de colaboración, ayuda o apoyo financiero, el plan de empresa servirá como tarjeta de presentación del proyecto empresarial, ante entidades financieras, instituciones o posibles socios, poniendo además de manifiesto el rigor y la profesionalidad de los promotores.

En la **elaboración** de un plan de empresa hay que tener en cuenta una serie de recomendaciones mínimas que afectan a aspectos formales del mismo como vocabulario, estructura, contenido o la propia presentación del documento, pues puede ser una carta de presentación de la empresa.

Para que este documento resulte útil debe reunir una serie de requisitos:

- **Calidad de la información:** la información y redacción ofrecida debe ser clara, concisa, veraz y comprobable.
- **Actualidad:** la información y los datos deben estar actualizados ya que un desfase, aún pequeño, en los mismos, sobre todo en proyectos de alto contenido tecnológico, lo hace poco útil.
- **Totalidad en la información:** se deberán abarcar todas las áreas de la actividad empresarial.
- **Unidad de criterio en la redacción:** es importante utilizar un lenguaje que sea inteligible por más de un colectivo que no siempre conoce el vocabulario específico del sector de actividad: inversores, bancos, proveedores, técnicos, etc.

En función del tipo de negocio que se desee montar, las áreas a tener en cuenta para elaborar el plan de empresa pueden variar si bien las siguientes pueden servir de orientación:

1. **Datos básicos del proyecto:** aquí se incluirá la información que defina la actividad a desarrollar:
 - Nombre identificativo del proyecto.
 - Ubicación geográfica.
 - Fecha prevista de inicio.
 - Personalidad jurídica: sociedad, comunidad de bienes, autónomo, etc.
 - Resumen del proyecto que contenga los objetivos del mismo.
 - Promotores de la idea: datos personales, historial profesional, grado de implicación en el futuro de la actividad.
2. **Actividad de la empresa:**
 - Descripción de las características del producto o servicio que va a ser objeto de la actividad de la empresa.
 - Mercado al que va dirigido y necesidades que cubre.
 - Elementos innovadores que incorpora: características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia.
 - Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o la prestación del servicio.
3. **Análisis del mercado:**
 - Definición del mercado al que se dirigirá el producto o el servicio: dimensión, localización, consumo, estructura, tipo de clientes, mercado real y mercado potencial.

- Previsiones de evolución del mercado.
- Estudio de la competencia: identificación de las empresas competidoras, características de las mismas, posición en el mercado, ventajas e inconvenientes del producto o servicio respecto a los de la competencia, reacción de ésta ante la entrada de la nueva empresa en el mercado, etc.
- Participación prevista en el mercado.
- Clientes potenciales.
- Barreras de entrada.

4. Plan de producción:

- Descripción técnica: se detallarán las fases de desarrollo y producción del producto, salvo si la empresa es de prestación de servicios que, al no existir proceso productivo como tal, se hablará de descripción técnica limitándose a realizar una descripción detallada de los procedimientos y las necesidades técnicas en las que se incurre a la hora de prestar el servicio concreto.
- Descripción del proceso productivo:
 - Determinación del proceso de fabricación.
 - Selección de instalaciones y equipos necesarios.
 - Aprovisionamiento, materias primas, proveedores, suministros básicos, etc.
 - Gestión de stocks, materias primas, productos intermedios, etc.
 - Control de calidad.

5. Plan de marketing:

- Presentación del producto o servicio.
- Estrategia de precios.
- Política de ventas.
- Acciones de promoción y publicidad.
- Canales de distribución.
- Garantías, servicio técnico, servicio post-venta, etc.

6. Localización:

- Criterios de localización.
- Instalaciones.
- Comunicaciones e infraestructura.

7. Equipo humano:

- Descripción de todos los puestos de la empresa, directivos y de línea, con sus categorías correspondientes.
- Distribución de tareas y responsabilidades de cada puesto.
- Perfiles de las personas a contratar: formación, conocimientos, experiencia, etc.
- Selección del personal.
- Formas de contratación.
- Previsiones de crecimiento del empleo.

8. Financiación:

- Necesidades económicas del proyecto.
- Fuentes de financiación: recursos propios y ajenos (entidades financieras, ayudas públicas, etc.).
- Plan financiero: proyecto de inversiones, previsión de tesorería, cuenta de resultados previsional, balance previsional.
- Rentabilidad esperada del proyecto.

9. Aspectos formales del proyecto:

- Elección de la forma jurídica.
- Trámites administrativos a realizar para su constitución.
- Obligaciones de la empresa: contables, fiscales, laborales, etc.

3^{er} Paso Financiación

La obtención de recursos es una necesidad continua en cualquier empresa con lo que tiene que estar en la mente de sus directores constantemente.

Hay distintos **tipos de financiación** en función del origen de los fondos:

1. **Financiación mediante recursos propios:** de esta forma socios o inversores aportan el capital a la empresa.
 - **Socios o inversores:** junto con la deuda bancaria suele ser la fuente de financiación más usual. Suelen recibir algún tipo de remuneración mediante reparto de beneficios o plusvalías provenientes de la venta de participaciones o acciones.

- **El capital riesgo:** se trata de una inversión, con carácter temporal en el capital de pymes, con el fin de garantizar la sucesión empresarial.
 - **Cotización en Bolsa:** se trata de una medida adoptada generalmente por grandes empresas (la sociedad deberá tener un capital mínimo de 1,2 millones de euros).
2. **Financiación mediante endeudamiento:** los sistemas más utilizados por las pymes españolas son los siguientes:
- **Banca Comercial:** la banca comercial suele ser el recurso principal para financiar proyectos empresariales. Hay diversos tipos de financiación como créditos, préstamos, líneas de crédito y descuento comercial.
 - **Banca Pública:** la administración española a través de entidades como el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) proporciona apoyo financiero a pymes.
 - **Entidades de financiación:** son numerosos los emprendedores que recurren a este tipo de entidades para financiar la adquisición del inmovilizado de su empresa.
 - **Leasing:** el arrendamiento financiero es un atractivo contrato por sus beneficios fiscales que incluye una opción de compra del bien al finalizar el periodo de arrendamiento.
 - **Renting:** figura con buen tratamiento fiscal que no contempla la opción de compra a diferencia de la anterior.
 - **Confirming:** es un servicio mediante el cual se pueden cobrar las facturas de los clientes antes de la fecha de vencimiento de los pagos.
3. **Financiación a través de ayudas públicas:** hay una gran variedad de tipos de ayudas provenientes de organismos públicos entre las que pueden destacar las siguientes:
- Ayudas financieras y a la inversión.
 - Ayudas directas a la contratación de trabajadores.
 - Incentivos fiscales.
 - Bonificaciones de las cuotas a la Seguridad Social.
 - Ayudas para la mejora de la competitividad.
 - Ayudas a la Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i).

En cualquier caso, hay que tener siempre presente que la viabilidad de la empresa no debe depender de las fuentes de financiación y que éstas sólo deben ser utilizadas como apoyo para determinados proyectos.

4º Paso Elección de la forma jurídica

Una vez decidido el proyecto empresarial que vamos a poner en marcha, es importante analizar qué tipo de forma jurídica es la más conveniente y que mejor se adapta a nuestras necesidades.

Esta elección se debe adoptar teniendo en cuenta diversas cuestiones:

- Tipo de actividad a desarrollar: si bien suele existir libertad de elección, hay determinadas actividades que poseen una regulación especial y obligan a determinada forma jurídica.
- Número de socios (personas físicas y jurídicas) y situación personal de cada uno de ellos.
- Legislación estatal y autonómica vigente: hay que tener en cuenta las ventajas e inconvenientes de cada una de las formas sociales pues puede resultar económicamente más atractiva una determinada figura por los beneficios legales.
- Tipo de responsabilidad que se adquiere.

En el siguiente cuadro se puede ver una comparativa entre las diversas opciones existentes:

TIPO	Nº de socios	Capital mínimo	Responsabilidad
AUTÓNOMO	1	No existe	Ilimitada
SOCIEDAD CIVIL	Mínimo 2	No existe	Ilimitada
COMUNIDAD DE BIENES	Mínimo 2	No existe	Ilimitada
SOCIEDAD LIMITADA	Mínimo 1	3.000 euros	Limitada a la aportación de capital social
SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA	Mínimo 1 Máximo 5	Entre 3.000 y 120.000 euros	Limitada a la aportación de capital social
SOCIEDAD ANÓNIMA	Mínimo 1	60.000 euros	Limitada a la aportación de capital social
SOCIEDAD LABORAL	Mínimo 3	SLL: 3.000 euros SAL: 60.000 euros	Limitada a la aportación de capital social
COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO	Mínimo 3	Según estatutos	Limitada a la aportación de capital social

En cualquier caso, es conveniente consultar con un asesor las especialidades de cada forma social para evaluar cuál es la forma más conveniente y favorable.

5° Paso Trámites para la constitución

Son muchos y variados los **trámites de constitución** que se deben realizar para que una empresa pueda operar en el tráfico comercial dependiendo tanto de la forma social elegida como del tipo de negocio:

Para autónomos:

1. **Alta en la Agencia Tributaria:** se deberá presentar la correspondiente declaración censal con la que se crearán las obligaciones fiscales.
2. **Alta en la Seguridad Social:** se causará alta en el régimen especial de trabajadores autónomos. Asimismo, se obtendrá el alta patronal para la contratación de empleados y se legalizará el libro de visitas.
3. **Comunicación de apertura de centro de trabajo:** se presentará a la consejería que corresponda según la comunidad autónoma en la que desarrolle la actividad.
4. **Obtención de licencias y otros:** en función de la actividad a desarrollar, habrá que dirigirse al ayuntamiento del lugar en el que se va a instalar el negocio para solicitar las licencias pertinentes. Asimismo, habrá que comprobar si la empresa debe causar alta en turismo, comercio y/o sanidad, pues esto dependerá de la normativa sectorial así como del tipo de actividad.
5. **Inscripción en el colegio profesional correspondiente:** hay que tener en cuenta que determinadas actividades conllevan la obligatoriedad de su inscripción en un colegio profesional.
6. **Registro de patentes y marcas:** habrá que valorar la posibilidad de inscribir para dotar de mayor protección el nombre comercial y/o alguna patente que posea la empresa.
7. **Legalización de libros:** el Código de Comercio establece que los comerciantes deben llevar determinados libros que se inscribirán en el Registro mercantil correspondiente al domicilio social.

Para el resto de entidades:

1. **Solicitud de NIF provisional:** es necesario solicitar a la Agencia Tributaria un NIF provisional para iniciar los trámites.
2. **Constitución de la entidad:** será necesario documentar los estatutos en un contrato privado o escritura (en función de la forma social elegida).

3. **Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados:** la escritura o, en su caso, los estatutos tendrán que pasar por la oficina liquidadora de la comunidad autónoma en la que se constituya.
4. **Registro Mercantil:** las escrituras públicas deberán inscribirse en el Registro mercantil correspondiente al domicilio de la entidad.
5. **Solicitud de NIF definitivo:** una vez liquidados los impuestos y registrada la escritura (si es necesario) se solicitará a la Agencia Tributaria el NIF definitivo.
6. **Alta en la Agencia Tributaria:** se deberá presentar la correspondiente declaración censal con la que se crearán las obligaciones fiscales.
7. **Alta en la Seguridad Social:** se causará la correspondiente alta bien en el régimen especial de trabajadores autónomos bien en el régimen general de la seguridad social. Asimismo, se obtendrá el alta patronal para la contratación de empleados y se legalizará el libro de visitas.
8. **Comunicación de apertura de centro de trabajo:** se presentará a la consejería que corresponda según la comunidad autónoma en la que desarrolle la actividad.
9. **Obtención de licencias y otros:** en función de la actividad a desarrollar, habrá que dirigirse al Ayuntamiento del lugar en el que se va a instalar el negocio para solicitar las licencias pertinentes. Asimismo, habrá que comprobar si la empresa debe causar alta en turismo, comercio y/o sanidad, pues esto dependerá de la normativa sectorial así como del tipo de actividad.
10. **Inscripción en el colegio profesional correspondiente:** hay que tener en cuenta que determinadas actividades conllevan la obligatoriedad de su inscripción en un colegio profesional.
11. **Registro de patentes y marcas:** habrá que valorar la posibilidad de inscribir para dotar de mayor protección el nombre comercial y/o alguna patente que posea la empresa.
12. **Legalización de libros:** el Código de Comercio establece que los comerciantes deben llevar determinados libros que se inscribirán en el Registro Mercantil correspondiente al domicilio social.



Cátedra de Economía Social

