



## GUÍA PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

### 1. ELECCIÓN DEL TIPO DE NEGOCIO

La elección del tipo de negocio a poner en marcha es el punto de partida de todo proyecto empresarial. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio en concreto. Con carácter general, puede venir determinada por alguno de los siguientes factores:

- 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.

Pero existen otros factores determinantes como el nivel técnico o el nivel económico exigido por algunos negocios, que actúan como factor disuasorio en muchos casos.

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?
- ¿Es viable 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 si 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

La Dirección General de Política de la PYME del Ministerio de Economía dispone de una [herramienta para el diagnóstico](#) de sus aptitudes emprendedoras y una serie de recomendaciones de actuación.

## 2. EL PLAN DE EMPRESA

Es el documento en el que se refleja el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha, y que abarcará desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica. Se trata por ello de una **herramienta básica** para poder hacer un seguimiento del desarrollo 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, al 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.

A continuación vemos un posible **esquema de un Plan de Empresa**:

### 1.- Objetivos del proyecto empresarial y presentación de los promotores

- Definición de las características generales del proyecto a poner en marcha
- Resumen del proyecto: inversión total, recursos propios y ajenos, proyección de ventas, resultados estimados, localización...
- Prestación de los promotores: formación, experiencia empresarial...

### 2.- La actividad de la empresa: el producto o el servicio

- Definición 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



- 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
- Protección jurídica

### 3.- El 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
- La competencia: identificación de las empresas competidoras, características de las mismas, posición en el mercado, ventajas e inconvenientes del producto o servicio con los de la competencia, reacción de ésta ante la entrada de la nueva empresa en el mercado...
- Participación prevista en el mercado

### 4.- La comercialización

- Presentación del producto o servicio
- Determinación del precio de venta
- Penetración en el mercado; canales de distribución, red comercial...
- Acciones de promoción; publicidad, catálogos, descuentos...
- Previsión de ventas
- Garantías, servicio técnico, servicio post-venta...

### 5.- La producción

- Determinación del proceso de fabricación
- Selección de instalaciones y equipos necesarios
- Aprovisionamiento; materias primas, proveedores, suministros básicos...
- Gestión de stocks, materias primas, productos intermedios...
- Control de calidad



#### 6.- Localización

- Criterios de localización
- Terrenos, edificios e instalaciones
- Comunicaciones e infraestructura
- Ayudas públicas para localización

#### 7.- Las personas

- Puestos de trabajo a crear
- Distribución por categorías y asignación de responsabilidades
- Perfiles de las personas a contratar; conocimientos, experiencia...
- Selección del personal
- Formas de contratación
- Previsiones de crecimiento del empleo

#### 8.- La financiación

- Necesidades económicas del proyecto; recursos propios y ajenos, ayudas públicas...
- Identificación y selección de fuentes de financiación; banca oficial, banca privada, sociedades de leasing...
- Plan financiero; proyecto de inversiones, previsión de tesorería, cuenta de resultados previsional, balance previsional...
- Rentabilidad del proyecto

#### 9.- Aspectos formales del proyecto

- Elección de la forma jurídica
- Trámites administrativos a realizar
- Obligaciones de la empresa; contables, fiscales, laborales....



### **3. LA OBTENCIÓN DE RECURSOS**

La obtención de recursos es una necesidad no sólo cuando se empieza la actividad, sino que suele ser una necesidad continua. Así debemos distinguir entre la **financiación por deuda**, en la que el empresario se compromete a devolver la cantidad adeudada más los intereses estipulados, y la **financiación por recursos propios**, en la que se reciben aportaciones de fondos, cediéndose una parte del accionariado de la compañía, con la posible pérdida de control que ello puede suponer. Además no debemos olvidarnos de las **Ayudas Públicas**, aunque estas no forman parte de la financiación del proyecto empresarial en sí mismo pues las recibimos después de haber realizado la inversión y siempre atendiendo al cumplimiento de los requisitos y a la disponibilidad presupuestaria.

#### **a. Financiación por deuda**

**La Banca Comercial.**- La Banca comercial ha desarrollado en los últimos años un buen número de productos financieros destinados a la financiación de proyectos de inversión de las PYMES: créditos, préstamos, líneas de crédito y descuento comercial. Para proyectos empresariales de mayor volumen, la banca comercial cuenta con otra serie de recursos destinados a facilitar el acceso al mercado de capitales: pagarés, obligaciones, salidas a Bolsa, socios inversores, etc. En este sentido debe resaltarse que una gran parte de la banca comercial viene suscribiendo con las distintas Administraciones una serie de Convenios de Colaboración con el fin de establecer líneas de crédito blando a las inversiones empresariales.

**La Banca Pública.**- En España, la Administración, a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha puesto en marcha una serie de medidas de apoyo financiero a las Pymes consistentes, fundamentalmente, en la instrumentación de líneas de préstamo preferente y subsidiación de tipos de interés para acometer inversiones productivas.

El [ICO](#) (Instituto de Crédito Oficial) dispone de diversas Líneas de Financiación para el año 2009, cuya finalidad es impulsar y apoyar las inversiones de las empresas españolas (emprendedores, autónomos y PYMES). Se solicitan en las Entidades



Bancarias, que son las encargadas de analizar el proyecto y aprobar la concesión de los préstamos.

**Las entidades de financiación.**- Suelen operar como entidades de crédito, aunque se suelen utilizar para financiar el consumo. Aunque sus tipos suelen ser superiores a los de los bancos, tienen como ventaja la negociación individualizada para cada supuesto planteado, así como menores requisitos, garantías y tiempo de concesión.

**El Leasing.**-Es todo contrato de arrendamiento financiero que permita disponer de un bien mueble o inmueble mediante su alquiler, con una opción de compra al finalizar el período fijado. Resulta muy atractivo por su favorable tratamiento fiscal, pero tiene un mayor coste financiero.

**El Factoring.**- Es un sistema poco usado en España y restringido generalmente a grandes empresas. Consiste, esencialmente, en la cesión o venta a un prestamista o factor (generalmente una entidad financiera) de las cuentas pendientes de cobrar por parte de la empresa. La cesión consiste en dar en prenda las cuentas a cobrar como garantía de un préstamo concedido al empresario por la sociedad de factoring, préstamo que a su vez conllevará el pago de intereses y comisión correspondientes. Mientras que la venta, consiste en vender al prestamista o factor las cuentas de clientes a cobrar, asumiendo éste la responsabilidad del cobro de las mismas, a cambio del cargo e intereses estipulados por el servicio prestado.

**El Confirming.**- Es un servicio que consiste en gestionar los pagos de una empresa cliente a sus proveedores, ofreciendo a éstos la posibilidad de cobrar sus facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento (financiar).

**El forfaiting.**- Es una figura que supone la compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios o cualquier otra forma de promesa de pago, instrumentadas en divisas, contra las cuales se ha abierto una carta de crédito. A diferencia del confirming, se utiliza a medio plazo (de uno a siete años).

**Las Sociedades de Garantía Recíproca.**- Se trata de entidades sin ánimo de lucro que no son una fuente de financiación directa, sino que facilitan la obtención de fondos de las entidades financieras al prestar el aval necesario. Sus funciones fundamentales son:



- Conceder avales que permiten a las Pymes acceder a la financiación bancaria.
- Facilitar el acceso de las empresas avaladas a líneas de financiación privilegiada.
- Poner en marcha servicios de información y asesoramiento a empresarios.

**La emisión de deuda mediante títulos.**- Se realiza mediante bonos u obligaciones y pagarés. Pueden utilizarlo las Pymes pero sus enormes costes y la dificultad de encontrar suscriptores lo hacen enormemente difícil.

#### **b. Financiación por recursos propios**

Es aquel capital que está invertido permanentemente en la empresa.

**Los inversores o socios.**- Nuestros socios reciben una remuneración en nuestra sociedad que puede consistir en ingresos por reparto de beneficios, plusvalías materializadas mediante la venta de sus acciones o participaciones a otros socios, o las plusvalías de la venta de la empresa. Los inversores o socios constituyen la fuente de financiación más importante para poner en marcha una empresa.

**El capital riesgo.**- Se trata de una inversión, con carácter temporal en el capital de Pymes, con el fin de garantizar la sucesión empresarial.

**La salida a Bolsa.**- Se trata de una medida adoptada generalmente por grandes empresas (la sociedad deberá tener un capital mínimo de 1,2 millones de euros). La admisión a cotización puede suponer una importante vía de obtención de recursos para la empresa, si se opta por una ampliación de capital con desembolso, o puede suponer un medio ideal para desinvertir y facilitar liquidez a los antiguos accionistas de la empresa, si se opta por una oferta pública de venta.

#### **c. Las Ayudas Públicas**

Las ayudas de los organismos públicos son muy variadas:

- Ayudas directas a la contratación de trabajadores
- Bonificaciones de las cuotas a la Seguridad Social
- Incentivos fiscales
- Ayudas financieras
- Asesoramiento empresarial
- Ayudas a la inversión
- Ayudas al fomento de la innovación
- Ayudas para mejora de la competitividad



- Ayudas a la Investigación y Desarrollo (I+D)...

No obstante, es importante **ser realista** en este asunto y tener en cuenta estos aspectos:

- La subvención es un incentivo económico y, en ningún caso, puede considerarse como una fuente básica de financiación. En caso de concederse, en pocas ocasiones financia el 100% del proyecto, por lo que gran parte de la financiación recaerá directamente sobre la persona que la solicita.
- Es posible que tenga que realizar la inversión y solicitar con posterioridad la ayuda, por lo que debe valorar el riesgo de su no concesión.
- Es habitual que entre la solicitud, el estudio, la concesión y el ingreso definitivo del dinero pase un largo período de tiempo.
- Debe estudiar detenidamente las bases y los requisitos de la ayuda. En ocasiones se exigen tanto en el momento de la solicitud como con posterioridad. Su incumplimiento puede conllevar la devolución de lo cobrado.

En definitiva, no debe condicionarse el éxito de una aventura empresarial a la obtención de una subvención o ayuda. A este respecto conviene informarse en todas las administraciones antes y después de montar nuestra empresa, tanto europeas, estatales, locales o autonómicas. Todas las características de nuestra empresa influirán para la obtención de las ayudas (tipo de forma jurídica, edad y sexo de los socios, contratos formalizados, actividad a realizar, etc.)

#### **4. TIPOS DE EMPRESAS. FORMAS JURÍDICAS DE CONSTITUCIÓN.**

Una de las primeras decisiones a adoptar por el promotor o promotores de una nueva empresa, una vez estudiado el Plan de Negocio y analizada su viabilidad, es la elección de la forma jurídica a adoptar (autónomo, sociedad civil, limitada, anónima...). A continuación se indican algunos aspectos a tener en cuenta en la elección de la forma jurídica:

**1.-Tipo de Actividad a ejercer.**- La actividad que vaya a desarrollar la empresa puede condicionar la elección de la forma jurídica en aquellos casos en que en la



normativa aplicable establezca una forma concreta. Se trata de excepciones a la regla general de **libertad de elección**. Además, algunas Administraciones excluyen ciertas formas jurídicas para solicitar determinadas ayudas y subvenciones.

**2.-Número de promotores.**- El número de personas que intervengan en la actividad puede condicionar la elección. Así, cuando sean varios promotores, lo aconsejable será constituir una sociedad. No obstante, hay que recordar que es posible constituir una sociedad anónima, limitada o limitada nueva empresa, con un sólo socio (sociedad unipersonal).

**3.-Responsabilidad de los promotores.**- Este es un aspecto importante. La responsabilidad por las deudas contraídas puede estar limitada al capital aportado (sociedades anónimas, limitadas...) o ser ilimitada (autónomo, sociedad civil y comunidad de bienes), afectando en este último caso tanto al patrimonio empresarial como al personal, cuando el empresarial no es suficiente para cubrir las obligaciones asumidas.

**4.-Necesidades económicas del proyecto.**- En principio las sociedades civiles son más baratas en su constitución ya que no es necesaria su inscripción en el Registro Mercantil y, por lo tanto, tampoco tienen que pasar por el Notario. Además, no se exige capital inicial mínimo. Sin embargo, la Sociedad Limitada, la Anónima, las Sociedades Laborales y las Cooperativas de Trabajo exigen escritura notarial y un capital mínimo para empezar. Sin embargo ese desembolso inicial puede compensar si lo que se pretende es limitar la responsabilidad futura a ese capital y por lo tanto proteger nuestro patrimonio personal.

**5.-Aspectos fiscales.**- La diferencia fundamental entre unas sociedades y otras se encuentra en la tributación a través del IRPF en el caso de autónomos, sociedades civiles y comunidades de bienes, o bien a través del Impuesto de Sociedades en el resto de sociedades. En el IRPF se aplica un tipo impositivo progresivo que va elevándose según van incrementándose los beneficios. En el Impuesto de Sociedades se aplica un tipo fijo, que con carácter general es del 30% (para los periodos impositivos que se inicien a partir del 1 de enero de 2008).

**6.-Imagen ante los clientes.**- Muchos clientes y proveedores se fijarán en la forma jurídica de la empresa para determinar la mayor o menor permanencia de la



misma, y, por lo tanto, la mayor o menor fiabilidad. Las sociedades mercantiles (limitada o anónima) dan mayor sensación de permanencia.

## 5. **OBLIGACIONES FISCALES**

Las OBLIGACIONES FISCALES del empresario son las siguientes:

### **Antes de empezar la actividad:**

- Presentar la declaración censal
- Darse de alta en el Impuesto de Actividades Económicas

### **Después de comenzar la actividad:**

- Si realiza pagos sometidos a retención, ya sea por tener empleados o efectuar pagos a profesionales, ya sea por abonar rendimientos del capital mobiliario.
- Deberá realizar la declaración anual de operaciones con terceros durante el mes de marzo, cuando en el año anterior hayan realizado operaciones con otra persona o entidad que en su conjunto hayan superado los 3.006 Euros.
- Deberá presentar las declaraciones del IVA
- Debe declarar sus ingresos:
  - Si tributa por el IRPF, trimestralmente deberá efectuar los pagos fraccionados a cuenta y anualmente la declaración del IRPF
  - Si tributa por el Impuesto de Sociedades, trimestralmente deberá efectuar los pagos fraccionados a cuenta y anualmente la declaración del Impuesto de Sociedades.