



Modulo 1  
Proceso de Creación de empresa



DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE CUENCA  
PATRONATO DE DESARROLLO PROVINCIAL



**netvoluciona**

# Modulo 1

## Proceso de Creación de empresa

1- Asesoramiento

2- Experiencias

3- Creación de un plan de empresa

Descripción de la EMPRESA  
Definición del PRODUCTO  
Planificación de los ASPECTOS COMERCIALES

4- Tramitación electrónica

Procedimiento telemático

4- Financiación

Fuentes de financiación

## Proceso de Creación de empresa.

Para crear una empresa se necesita una idea, espíritu emprendedor, y dedicar tiempo a reflexionar sobre el proyecto que quiera llevar a cabo. Es muy importante hacernos muchas preguntas y buscar la información más completa para responderlas, necesitamos conocer bien desde qué capital necesito para empezar, cuánto costarán las inversiones que debo realizar, o con qué apoyos cuento y cuáles serán mis obligaciones fiscales. Muchas preguntas e interrogantes en los que podemos ser asesorados y ayudados por personas que tal vez en algún momento pasaron por las mismas dudas que nosotros.

El proceso previo a la constitución de una empresa es un trabajo en sí mismo y hay que dedicarle tiempo antes de comenzar la aventura empresarial.

Son varios los pasos imprescindibles, previos a la creación de una empresa, en este desarrollo iremos haciendo un recorrido por los más significativos.

### 1- Asesoramiento.

Dada la tradicional dificultad, principalmente administrativa, que ha habido en nuestro país para la creación de empresas, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo ha habilitado diversas webs con herramientas para asesorarnos y ayudarnos en nuestro proyecto, estas son algunas de las más importantes:

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa  
[www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)

Crea tu empresa:  
[www.creatuempresa.org](http://www.creatuempresa.org)

CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas)  
<http://portal.circe.es>

PAE (Punto Atención al Emprendedor)  
<http://portal.circe.es/es-ES/pait/Paginas/QueesunPAIT.aspx>

## 2- Experiencias.

Netvoluciona, nuestra experiencia.

Con una existencia de algo más de dos años, Netvoluciona comenzó siendo un proyecto personal de un emprendedor. Estamos instalados en el Centro de Empresas de Cuenca y actualmente contamos con una plantilla modesta en número, compuesta por cuatro personas, pero altamente cualificada.

Desde Netvoluciona trabajamos día a día para ofrecer a emprendedores, autónomos y empresarios los últimos avances en materia de comunicación digital. Disponemos de un amplio abanico de servicios de consultoría tecnológica creación de sitios y portales web, comercio electrónico, diseño corporativo, web móvil, campañas publicitarias en Internet, etc. Tenemos la gran fortuna de que ya podemos contar por decenas los clientes que confían en nosotros, desde trabajadores autónomos a pequeñas y medianas empresas pasando por asociaciones e instituciones.

¿Por qué 'Netvoluciona'?

Precisamente lo que siempre hemos intentado aportar a las empresas es la evolución hacia el mundo 2.0, conseguir que abran una puerta a la red por la que puedan entrar los clientes, y por eso, nuestro nombre no tiene otra intención que plasmar esa idea.

¿Cómo fueron los inicios?

Con una experiencia previa de más de dos años en diferentes empresas, la decisión de emprender este proyecto viene dada por la motivación que suponía el poner en marcha una empresa, depender de las decisiones propias y de buscar una salida laboral segura, teniendo en cuenta la grave crisis que por aquel entonces empezaba a mostrarse más latente que nunca. La primera tarea, indispensable, consistió en definir perfectamente la idea y plasmarla en el Plan de Empresa. En este documento también plasmaríamos el estudio de mercado, el análisis de la competencia, la diferenciación de nuestros productos y servicios con respecto a las de las demás empresas, etc.

Desde el principio contamos con el apoyo de organizaciones e instituciones como CEOE y el Patronato de Desarrollo Provincial de la Excm. Diputación Provincial de Cuenca, que a través de su personal nos asesoraron y nos ayudaron a analizar la viabilidad de la empresa y a realizar los trámites necesarios. Más tarde vendría la definición de nuestra imagen corporativa, el registro de nuestra marca y nuestro nombre comercial y el trabajo duro y constante que nos han llevado a crecer día a día.

## Experiencias previas de otros emprendedores:

Igual que con esta, con otras muchas experiencias previas de otros emprendedores, podemos tratar de sintetizar una serie de consejos a tener en cuenta y que nos ayudarán en un proceso que puede tardar en dar los primeros beneficios.

-Arranca con una “economía de guerra”, si puedes empezar invirtiendo solo 7 no inviertas 10, hay que ser realista y prudente. Si se puede iniciar la actividad desde casa, hazlo.

Si puedes, alquila el equipo en vez de comprarlo. El objetivo en la fase inicial es tener unos costes fijos lo más reducidos posible. Al principio, hemos de aumentar la productividad y reducir costes y riesgos. Fórmulas como el leasing, los costes variables o los créditos con proveedores pueden ser opciones a estudiar y que aumenten la viabilidad del proyecto.

-Para aquellos que quieran trabajar por su cuenta en el sector del que proceden laboralmente (tal vez la situación más habitual), se recomienda aprovechar sus contactos anteriores para intentar conseguir una cartera de clientes.

Una opción a valorar es hacer que uno de ellos pueda ser la empresa para la que trabajaban. Se les puede hacer el planteamiento del tipo de “lo puedo seguir haciendo pero desde fuera”. Incluso se puede ser nuestro primer cliente.

-Ten presente la necesidad real del mercado. Es un error común en el emprendedor el creer que como domina un sector, conoce el mercado.

Nunca hay que dar nada por hecho ni por sabido. Hay que conocer al cliente y comprender sus necesidades actuales y las que pueda tener en un futuro.

Al principio, probablemente, el director general será también el director técnico y el director comercial, primará, como es lógico, el ahorro de costes.

-Si no se poseen habilidades comerciales siempre interesará potenciarlas al máximo, empezando por aprender a detectar la necesidad del cliente, a desarrollar la escucha activa, buscando una clara diferenciación del producto y la diferenciación respecto al cliente, empatizando con él, etc.

-Prepara tu entorno. La falta de apoyo familiar o la reticencia de tu entorno pueden suponer un obstáculo insalvable. Además del importantísimo aspecto económico, un nuevo proyecto implica una dedicación casi absoluta, y es importante que los que te rodean te apoyen y lo entiendan así. Debes dejarles claro que es una carrera larga, a medio o largo plazo que beneficiará a la familia.

-Normalmente, por el propio origen del inicio de la actividad, las ideas suelen ser bastante conservadoras. Pero para no quedarte a medias y acabar desapareciendo, piensa en evolucionar tu actividad y en hacerla crecer.

Desde el principio deberías tener muy clara tu gestión, debes plantear el objetivo de ampliar tu mercado o tus posibilidades para mejorar sobre todo la competitividad.

-Es importante que esa ilusión del primer día dure todo el tiempo porque la falta de persistencia al llevar a cabo una idea es la principal causa de su fracaso. Al emprendedor que la falla la pasión, no se involucrará lo suficiente para sacar su idea adelante, aunque está claro que la necesidad aprieta y esa falta de pasión se puede suplir con una mayor dedicación, con constancia y perseverancia.

-Aprende como gestionar bien el tiempo. El arranque de cualquier proyecto exigirá dedicarle muchas horas, probablemente más incluso que cuando estabas trabajando para otras personas. Recuerda que es necesario, por un lado, sacar fuerzas del descanso y de la vida personal y equilibrar el tiempo que destinas a cada parte del día a día. Un error

bastante habitual es destinar mucho tiempo al desarrollo del producto a comercializar y poco tiempo a su venta. Como decíamos al principio el emprendedor al inicio no debe olvidar que ahora es su comercial más importante.

-Hay que asumir que, en la gran mayoría de las ocasiones, las primeras ideas nunca son las que se acaban implantando y que antes de consolidar un negocio es muy probable que tengas por lo menos dos o tres tropiezos importantes. Siempre se recomienda reunirse con empresarios más experimentados o a asociaciones gremiales, donde recibir auténticas lecciones prácticas. Es una carrera de medio fondo en la que es muy importante aprender a escarmentar “en cabeza ajena”.

### 3- Creación de un plan de empresa.

Tan importante como imprescindible, pues permite al promotor del proyecto llevar a cabo un estudio exhaustivo de cada una de las variables que pudieran afectar al proyecto, aportándole toda la información necesaria para ayudarlo a determinar la viabilidad del mismo.

Una vez en marcha, el Plan de Empresa servirá como herramienta interna para ver la marcha de la empresa y las desviaciones sobre lo previsto.

El resultado del Plan de Empresa se puede utilizar como carta de presentación del proyecto ante terceras personas a las que solicitar cualquier tipo de colaboración o apoyo económico: entidades financieras, inversores institucionales o privados, sociedades de capital riesgo, organismos públicos y otros agentes implicados.

En el se desarrolla la idea de negocio que se pretende poner en marcha. Este documento es abierto y dinámico, se actualiza a medida que avanza la idea, es sintético y claro, debe atraer constantemente al lector y al ser tan variable no se ajustará a ningún modelo estándar, sin embargo, a nivel general, engloba los siguientes aspectos:

Deberá tener:

- Calidad en la información.
- Actualidad.
- Toda la información posible.
- Unidad y comprensión.

Y debe constar de las siguientes partes:

- Descripción de la EMPRESA.
- Definición del PRODUCTO.
- Planificación de los ASPECTOS COMERCIALES.

## Descripción de la EMPRESA, negocio o iniciativa empresarial:

En esta parte se trata de hacer un reflejo lo más fidedigno posible de los aspectos esenciales de la empresa y sus objetivos, y debería constar de:

- Referencia de la experiencia y objetivos de los promotores.
- Descripción técnica detallada.
- Localización geográfica.
- Estructura económico-financiera.
- Organigrama de los recursos humanos.
- Estructura legal.

## Definición del PRODUCTO o servicio a suministrar

Está claro que vamos a comercializar un producto o servicio, y cuanto mejor tengamos planificado este más fácil será luego planificar y lograr beneficio de su comercialización. Los aspectos esenciales de esta definición son:

- Descripción del producto o servicio.
- Necesidades que cubre.
- Diferencias con productos de la competencia, esto conlleva un conocimiento exhaustivo de la competencia y del mercado.
- Existencia de algún derecho sobre el producto o servicio a comercializar.

## Planificación de los ASPECTOS COMERCIALES

Ya tenemos cómo va a ser la empresa y que va a comercializar, solo nos falta el cómo va a hacerlo. Eso es lo que va a reflejar una intensiva planificación de los aspectos comerciales que deben contemplar:

- Análisis de mercado. Estudio de mercado
  - Necesidades de información.
  - Tipo de estudio.
  - Estudios preliminares.
  - Preparación del estudio.
  - Investigación real.
  - Recepción y depuración de datos.
  - Informe e interpretación.
  
- Plan de marketing
  - Análisis estratégico.
  - Diagnostico de la situación.
  - Fijación de objetivos.
  - Determinación de estrategias.
  - Preparación del plan de marketing.
  - Presentación y ejecución.
  
- Establecimiento de las redes de distribución.
  - Definir el sistema de distribución y venta de acuerdo con el tipo de canal, naturaleza del producto y el plan de ventas.
  - Estudio de la estructura y distribución necesaria, considerando vendedores, logística, cobertura y alcance.
  - Estudio de costes y necesidades.
  - Realización de la estructura.

- Plan de compras

Definición del plan de compras:

Qué se necesita.

Cuanto se necesita.

Cuando se necesita.

Qué recursos hay para conseguirlo.

Selección del mecanismo de compra.

Validación de las compras.

Validación presupuestaria.

Realización.

Seguimiento del plan de compras.

Otros enlaces de interés:

Plan de Empresa:

<http://planempresa.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>

Aspectos laborales:

[www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA paso/Paginas/ContratacionLaboral.aspx](http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA paso/Paginas/ContratacionLaboral.aspx)

Formas jurídicas de la empresa:

[www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA paso/Paginas/FormasJuridicas.aspx](http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA paso/Paginas/FormasJuridicas.aspx)

Juego de simulación empresarial SIMULA

<http://servicios.ipyme.org/simulador/intro.htm>

## 4- Tramitación electrónica.

La creación telemática de empresas es posible gracias al CIRCE (Centro de Información y Creación de Empresas), que si bien tiene sus limitaciones, si que permite la tramitación necesaria para la creación de determinadas sociedades mercantiles. Se pretende así, pasar de los 30 días de media que se tardaba en constituir una empresa a los tres que se puede tardar en estos momentos.

Con la posibilidad de crear empresas por internet se busca el poder realizar los trámites de constitución y puesta en marcha del empresario por medios telemáticos, evitando así desplazamientos al emprendedor y produciendo ahorro en tiempo y costes. Para realizarlo debe rellenar el DUE (Documento Único Electrónico) bien el mismo empresario conectando con su certificado digital, o bien acudiendo a alguno de los PAE (Puntos de Atención al Emprendedor) en los que le prestarán ayuda en caso de duda para cumplimentar los trámites. Se logra así que los únicos desplazamientos a realizar son al PAE correspondiente, en caso de que se escoja este sistema y a la Notaría.

Una vez que se inicia este trámite, se podrá consultar, desde Internet, identificándose, el estado de su expediente . Además, existe la posibilidad de , recibir en el teléfono móvil mensajes comunicando la realización de cada uno de los trámites.

Vemos a continuación los pasos que se realizan a través de la tramitación telemática:

Los pasos obligatorios del procedimiento telemático son:

- 1- Cumplimentación del DUE (Documento Único Electrónico)
- 2- Trámites en la Seguridad Social
- 3- Comunicación de la fecha de inicio de actividad en la Agencia Tributaria

Además existen los siguientes pasos complementarios:

- 1- Inscripción de ficheros de carácter personal en la Agencia Española de protección de datos
- 2- Solicitud de la inscripción para la reserva de la Marca o el Nombre Comercial en la Oficina Española de Patentes y Marcas

3- Solicitud de las Licencias preceptivas en el Ayuntamiento correspondiente.

Algunos pasos no están incluidos en este procedimiento telemático del CIRCE:

- La comunicación de los contratos de trabajo al Servicio Público de Empleo Estatal.
- La comunicación de la apertura del Centro de Trabajo.
- La obtención y legalización de los libros.

Enlaces de interés:

Web del CIRCE (Centro de Información y Creación de Empresas)  
<http://portal.circe.es/>

PAE en Cuenca:

Cámara de Comercio e Industria (en Cuenca y Tarancón)  
[www.camaracuenca.org](http://www.camaracuenca.org)

VUE, Ventanilla Única Empresarial.  
[www.ventanillaempresarial.org](http://www.ventanillaempresarial.org)

## 5- Financiación

Por lo general es el primer y mayor obstáculo para comenzar cualquier proyecto empresarial, y por lo tanto constituye un punto muy importante y complejo.

En un primer paso debemos plantearnos varias preguntas:

¿Disponemos de recursos propios?

¿Debemos acudir a otras fuentes de financiación, créditos o préstamos?

¿Qué medidas de apoyo de las administraciones públicas existen a las que se pueda acoger el proyecto?

Las fuentes de financiación son claras, y se limitan a:

- Financiación interna. Capital de la empresa o del emprendedor.
- Fuentes de financiación externa, que puede venir de varios sitios:

Cuentas por pagarnos. ¿Qué queda por cobrar a nuestros clientes?

Línea de crédito que nos pueda dar alguna entidad financiera.

Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras.

Anticipo de cobros a los clientes.

Préstamos privados.

Préstamos o ayudas de agencias gubernamentales.

Acciones y bonos.

La Planificación Financiera implica una serie de herramientas que van a permitir en base a los análisis y observaciones correspondientes, no solo prever el futuro probable de una empresa, sino también fijar los objetivos y metas primordiales. No existe un plan perfecto, pero se puede realizar uno probable y posibles escenarios alternativos, que se pueden ir ajustando en el tiempo para tratar de obtener el mejor posible.

Financiación:

[www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA Paso/Paginas/Financiacion.aspx](http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA Paso/Paginas/Financiacion.aspx)

Ayudas:

[www.ipyme.org/\\_layouts/ipyme/guiaayudascreacionempresas.aspx?user=creatuempresa](http://www.ipyme.org/_layouts/ipyme/guiaayudascreacionempresas.aspx?user=creatuempresa)