

ión emprendedora  
talento iniciati  
cambio de p



Guía de apoyo



fomento de la cultura  
ndizaje emprendedora joven



## Subvencionado por

 <p>GOBIERNO DE ESPAÑA</p>	<p>MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD</p>	<p>SECRETARÍA DE ESTADO DE SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD</p>
<p><input checked="" type="checkbox"/> POR SOLIDARIDAD <b>OTROS FINES DE INTERÉS SOCIAL</b></p>		

## PRESENTACIÓN

La Confederación Nacional de Mujeres en Igualdad, entidad comprometida con la Igualdad de Género y el trabajo con Juventud, tiene el objetivo prioritario poder contribuir a la mejora y promoción del empleo de las/os jóvenes, a través de la sensibilización, información y formación en esta materia, que permita poder ofrecer mayores recursos y posibilidades en una situación que requiere cambios importantes; cambios sociales, económicos y personales en la forma de buscar empleo, en el planteamiento del desarrollo de la carrera profesional y en la necesidad de contribuir a *crear tus propias oportunidades* a través del autoempleo y la creación de empresas.

El autoempleo de forma individual o a través de un proyecto empresarial culturalmente ha sido minoritario frente a otras opciones relacionadas con el trabajo por cuenta ajena, y aún en una situación de desempleo juvenil como la actual, dista mucho de plantearse realmente más allá de pensar en ello como “algo que les gustaría hacer algún día” o “como un sueño que tienen” muchas/os de ellas/os.

Existe un factor psico-sociológico en la percepción del autoempleo y de la creación de empresas que debe mejorar para tener una cultura más emprendedora, así como el conocimiento de los factores que motivan y dificultan el mismo, en pro de agilizarlo y mejorarlo, pero además existen factores relacionados con el rol de la persona emprendedora, que deben ponerse en valor con el fin de desarrollar las competencias y habilidades (cognitivas y emocionales) que permitan poder afrontar situaciones de incertidumbre y cambio con mejores posibilidades de éxito para las/os chicas/os.

Por ello, ponemos en marcha esta iniciativa, que junto a los Talleres presenciales de Formación que realizaremos a nivel nacional, y otras herramientas de apoyo digitales, pueda ofrecer una ventana abierta a ampliar y mejorar las posibilidades de empleabilidad de las/os jóvenes, desde el desarrollo del Talento, la Creatividad, la Innovación invertida en la creación de tu propio proyecto empresarial y tus propias oportunidades de generación de desarrollo y crecimiento sostenible.

A través del Blog que hemos creado, estaremos en contacto permanentemente con información, noticias de actualidad o cualquier cuestión de interés que necesites consultar.

La dirección es la siguiente: <http://confmuj.wix.com/emprende>

Cultura Emprendedora.  
El cambio comienza en ti.

# Índice

## 1. Hacia un modelo cultural emprendedor

- 1.1 Acción Emprendedora y Perfil Emprendedor .....pág. 1
- 1.2 Competencias Personales  
y Sociales para el Emprendimiento .....pág. 15
- 1.3 Principales medidas de apoyo del Gobierno.....pág. 18

## 2. Cambio de visión y misión de las empresas

- 2.1 Emprendedores/as por Valores y Empresas con Valores .....pág.18
- 2.2 Mercadotecnia Social y Economía Sostenible .....pág. 31
- 2.3 Responsabilidad Social y Ambiental de las Empresas .....pág. 43

## 3. Cómo crear un negocio/empresa

- 3.1 Elaboración del Plan de Negocios .....pág. 49
- 3.2 Estudio de Mercado .....pág. 52
- 3.3 Recursos y Herramientas para la Constitución .....pág. 55

## 4. Elección de formas jurídicas y trámites de constitución

- 4.1 Algunas Cuestiones Previas .....pág. 65
- 4.2 Características de las Formas Jurídicas .....pág. 69
- 4.3 Obligaciones Fiscales y Mercantiles .....pág. 92
  - Impuesto de Sociedades .....pág. 92
  - Impuesto sobre el valor añadido (IVA) .....pág. 95
  - Impuesto sobre el patrimonio .....pág. 97
  - Algunos aspectos sobre el IRPF .....pág. 100
  - Actividad Económica en la Renta .....pág. 102
  - Rendimientos de Actividades Económicas en IRPF .....pág. 105
  - Fundamentos Básicos del Impuesto sobre la Renta .....pág. 114

#### 4.4 Responsabilidades Laborales

4.4.1. Gestión de nóminas y seguros sociales .....	pág. 117
4.4.2. Nociones sobre selección de personal .....	pág. 120
4.4.3. Tipos de contratos .....	pág. 123
4.4.4. Estatuto del Trabajo Autónomo .....	pág. 124
4.4.5. Gestión de Facturas. Factura electrónica .....	pág. 125
4.4.6. Conceptos básicos sobre finanzas .....	pág. 130

#### 4.5 Ayudas del Gobierno para el Emprendimiento Joven.

Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización .....	pág. 133
---	----------

## 1. HACIA UN MODELO CULTURAL EMPRENDEDOR

La actividad emprendedora es básica para cualquier economía, así como la **promoción de una cultura** que apoye, facilite, promueva y estimule la creación de emprendedoras/es que se formen de forma integral, quieran desarrollar su talento y puedan poner en marcha sus propios proyectos con la intención de crear, innovar y transformar su entorno haciendo lo que saben y quieren hacer.

En este sentido, la Estrategia UE-2020 sobre las prioridades en materia de empleo y protección social para **reactivar la economía y reequilibrarla** hacia una economía social de mercado altamente competitiva, apuesta por la igualdad entre mujeres y hombres así como por poder propiciar la salida de la crisis impulsando la dimensión del trabajo por cuenta ajena y por la creación de empresas por parte de las/os emprendedoras/es jóvenes.

El objetivo de promoción del emprendimiento joven no sólo debe centrarse en optimizar los trámites y las gestiones necesarias para emprender, sino debe incorporar un acompañamiento para la sensibilización a **todas/os las/os agentes implicadas/os**: chichas y chicos, la mejora de la opinión de sus familias entorno al autoempleo y la creación de empresas, el apoyo del entorno inmediato y profesional a las/os nuevas/os emprendedoras/es, el asesoramiento a docentes para que les ayuden a desarrollar tus decisiones y elecciones profesionales en esta materia, así como la influencia de los medios de comunicación hacia una cultura profesional que necesita potenciar como salida de la crisis la creatividad, la innovación y el desarrollo como ejes prioritarios.

Si revisamos brevemente nuestra **Cultura Laboral**, para observar los códigos y rasgos que la han ido perfilando, podemos destacar que tradicionalmente se ha asemejado el desarrollo de carrera profesional a la persecución de la estabilidad laboral como

objetivo a conseguir, así como el trabajo por cuenta ajena para evitar mayores preocupaciones o responsabilidades en muchos casos.

También hemos tenido un entorno cercano que ha influido en nuestras decisiones sobre las elecciones formativas y laborales, que en muchos casos tampoco ha sido pro-empresario, sino que priorizaba esta estabilidad a través de algunas manifestaciones como: *"lo que tienes que hacer es sacarte una oposición"*, ¿quién no ha escuchado alguna vez esta expresión?

Nuestro entorno familiar (cercano), salvo algunas excepciones donde ha podido haber una trayectoria familiar de emprendedoras/es, o bien algún/na arriesgado/a que se ha atrevido a aventurarse en el autoempleo, ha valorado también el evitar el afrontamiento del riesgo y la inversión en la creación de empresas como "algo menos atractivo" de primera instancia, sin embargo, a medio-largo plazo también hemos comprobado la satisfacción y gratificación que provoca el poner en marcha tu propio proyecto o sueño.

La elección de estudios además ha llevado una **carga de sesgo de género** que ha posicionado a las chicas fundamentalmente en sectores educativos, administrativos y sanitarios, y a los chicos en sectores más económicos, tecnológicos, científicos etc.





En muchas ocasiones estas elecciones no han tenido en cuenta:

- Qué nos gusta y qué queremos hacer, (pues vamos a dedicar a ello gran parte de nuestra vida y de nuestro tiempo).
- Situación actual de esas elecciones formativas respecto a la ocupación.
- Tendencias que desconocemos y podamos incorporar en nuestras elecciones.
- ¿Podemos vivir de esa elección? ¿Existen formas de compaginar a medio plazo o mejorar para evitar descartarlo?

En este aspecto, nos han inculcado que *hay que diferenciar entre ocio y empleo* (Aunque pueden estar muy vinculados, y se pueden retroalimentar); Además hay momentos de nuestra vida en que podemos apostar con menos riesgos o con mayor seguridad personal buscar puntos en común).

Además este marco cultural tradicional que ha normalizado el trabajo por cuenta ajena y la estabilidad laboral, con una visión predominante economicista del desarrollo laboral y basada en la presencialidad ha sido deficitario en muchos aspectos relacionados con la **conciliación de la vida personal, familiar y laboral** (cultura de la presencialidad física y del trabajo con horarios), **con la sostenibilidad medioambiental y la RSC** (por tener una visión y una misión excesivamente economicista en muchos casos), **con el desarrollo de la motivación y felicidad en el trabajo** (priorizando en muchas ocasiones el rendimiento económico sin incorporar además la mejora derivada del compromiso y la creatividad de las personas motivadas, satisfechas y valoradas en las empresas), **con la promoción del talento femenino** (normalizando algunas habilidades y rasgos de quienes llevaban más tiempo ocupando esos sectores de actividad (hombres) o bien con actitudes machistas en otros casos), etc.



Junto a este modelo tradicional, podemos decir que culturalmente también ha predominando un **modelo de pensamiento lineal** relacionado con esa búsqueda en muchos casos de carrera ejecutiva, de selección de qué puede ser lo mejor para nosotras/os, de tener que decidir muy jóvenes lo que queremos hacer sin explorar en profundidad aspectos que vamos a necesitar en el desempeño de nuestra vida profesional etc.

*...Toma tu tiempo, es una decisión muy importante en tu vida*

En contraposición a ello, la cultura emprendedora está llena de descriptores que aparentemente y quienes lo desconocen, casi nada tiene que ver con los que acabamos de apuntar: riesgo, innovación, creatividad, aventurarse, sacar lo mejor de ti misma/o, apasionarte con lo que mejor sabes hacer, ser feliz, comprometerte contigo mismo/a y con tu entorno, tener un pensamiento paralelo y no únicamente lineal...trabajar por objetivos y no tanto por horarios, tener una visión global y no únicamente especialista, ser proactiva/o...etc por tanto, de primera instancia supone un **contraste cultural** que sigue sin acercar a la meta de salida a muchas personas que pueden emprender.

*Muchas/os emprendedoras/es no saben que lo son hasta muchos años después*



Finalmente, antes de comenzar con algunos aspectos de la guía, debemos volver a recordar que el *Fomento del Cambio Cultural hacia el Emprendimiento*, no se normalizará hasta que **no realicemos cambios en nosotras/os mismas/os**:

- Tomando tiempo para tomar decisiones, escuchando diferentes opiniones y asesoramientos
- Valorando múltiples perspectivas y concediéndonos la oportunidad de incorporar el autoempleo/creación de empresas
- Mejorando nuestras oportunidades a través del conocimiento y las competencias necesarias que hagan frente a la situación socio-económica y a las emociones generadas por la percepción mediática de la misma
- Invirtiendo en el trabajo del autoconocimiento para emprender, en el desarrollo de las competencias necesarias, en la gestión emocional ante la incertidumbre, la aceptación del éxito y del fracaso como parte del camino
- Concediendo finalmente mayor valor a NUESTRAS NECESIDADES/OPORTUNIDADES que a nuestros MIEDOS/INSEGURIDADES.

*Por tanto, el trabajo comienza en ti.  
Tú eres la persona protagonista de tu vida.*

Dedica tiempo a pensar lo que realmente te gusta hacer/ser, invierte tiempo y energía, búsqueda de información y recursos en poder construir el desarrollo de tu sueño, meta o proyecto.

## 1.1 ACCION EMPRENDEDORA Y PERFIL EMPRENDEDOR

Existen muchos aspectos que debemos tener en cuenta para emprender, relacionados con la **persona** que emprende (perfil, habilidades, competencias), la **idea/proyecto** de negocio, muchos con el contexto socio-económico y **entorno** o mercados donde será mejor posicionarnos.

Poder identificar y desarrollar de forma óptima muchos de estos aspectos, será de gran utilidad para la persona que se plantee emprender (y nunca antes lo había pensado como opción laboral o salida de una situación de desempleo o crisis), o para muchas/os jóvenes que llevan un tiempo comenzando a analizar la puesta en marcha de sus propios proyectos e iniciativas emprendedoras.



Como hemos expuesto anteriormente, existen aspectos culturales que influyen en nuestra percepción sobre el emprendimiento: *juicios, valores, creencias, sistemas de influencias*, situaciones relacionadas con la persona en el momento de emprender...

Al analizar el comportamiento emprendedor, vemos que está vinculado a relaciones no lineales de causa-efecto, sino a un **modelo multidimensional de la conducta emprendedora**, aunque la literatura tradicional suele hacer referencia al análisis economicista de la idea/proyecto, al perfil de la persona emprendedora, y de los mercados.

Psicología social y economía deben ir de la mano en este macro-objetivo de mejora de la situación de muchas/os jóvenes en relación al autoempleo y a la creación de empresas.

---

(Extraído: *Guía práctica del emprendedor*. Comunidad de Madrid, 2008. [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))

La Real Academia de la Lengua define a la **persona emprendedora**, como quien emprende con resolución a **acciones azarosas o dificultosas**. emprender significa acometer y comenzar una nueva obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierra algún tipo de dificultad o peligro.

Según Wikipedia, "*emprendedora/or*" no es lo mismo que "*empresaria/o*"; la persona emprendedora identifica posibilidades, nuevas formas de operar o actuar, nuevas formas de hacer, nuevas formas de ver el entorno, y que posteriormente las lleva a cabo; mientras que la persona empresaria, tiene como meta la generación de una estructura productiva generadora de riqueza y que sea sostenida en el tiempo.

*Emprender no es tener una idea, no es montar una tienda, sino que implica disfrutar de la incertidumbre y de la inseguridad de lo que pasará mañana*

*(Fernando Trias de Bes 2007, "El libro negro del emprendedor").*

A través de esta definición vemos como se vincula la **acción emprendedora** a un cierto modelo de destrezas y de gestión emocional ante la incertidumbre, el riesgo, cómo afrontamos el miedo, se asocian y se convierten en esenciales a la hora de promover los programas de cultura emprendedora.

En relación a la **Igualdad de Género**, un reciente estudio llevado a cabo por la Escuela de Organización Industrial nos detalla cuáles son los factores que motivan a las mujeres para emprender, así como la descripción de lo que significa este proceso.

Las mujeres emprendedoras fundamentalmente emprenden cuando se encuentran en una situación personal de pareja con hijas/os o en situación de embarazo (38,4%), ya que la edad

media de emprender en las mujeres coincide con la edad actual de maternidad (36-38 años).

Suelen emprender por **opción personal** más que por necesidad, sino que se trata de un momento muy meditado y de madurez donde las mujeres apuestan por emprender y llevar a cabo sus proyectos, sueños y negocios.

No se trata de un proceso improvisado o de emprender por desesperación ante una situación de crisis, sino de un proceso meditado, reflexionado y centrado en la emprendedora, sus necesidades y oportunidades.

*El motivo principal por el que las mujeres emprenden es justamente el **cambio de perspectiva** en sus vidas de una carrera lineal a poner por delante sus necesidades, inquietudes y pasiones, identificando este cambio de perspectiva como "un punto de ruptura" en sus vidas (54.2%).*

*Además emprenden por la necesidad de **autogestión**, capacidad de organizar ellas mismas sus trabajos, tomar sus propias decisiones y poder gestionar sus tiempos y responsabilidades personales y familiares.*

***Este periodo de toma de conciencia para emprender** está íntimamente relacionado con el empoderamiento, pues toman conciencia de sus propias capacidades y talento, incorporan una experiencia y sabiduría al trabajo por cuenta propia y además buscan como puntos de anclaje el apoyo de las redes emocionales cercanas para llevar a cabo estas decisiones.*

Las emprendedoras encuentran más factores impulsores a través de la toma en consideración de sus necesidades e inquietudes, y más obstáculos relacionados con el entorno en términos de

desigualdad por haber menor presencia de mujeres empresarias, por la incidencia del machismo en la cultura, así como otros derivados del proceso legal y económico que supone poner en marcha tu negocio.\*

Algunas/os autoras/es identifican algunos *elementos del talento emprendedor*, como disfrutar de crear cosas, realizar proyectos e iniciativas; tener pasión por la idea, por el proyecto e iniciativas; y disfrutar durante el recorrido para alcanzar las metas, sueños o logros.

El proceso emprendedor se ordena en torno a capacitar a las personas para que tengan aptitudes con mayor o menor grado de excelencia para los negocios, que deban desarrollar a través de la acción, así como en un determinado entorno socio-cultural y económico para el desarrollo de la acción emprendedora.

Fomentar el emprendimiento entre las/os jóvenes supone un trabajo integral para su promoción, desarrollo, consolidación y expansión.

*El compromiso* no lo debemos entender como algo surgido del entorno, sino que es un contrato interno entre la parte involucrada y la demanda expuesta por sí misma.

*Las habilidades* se encuentran integradas como persona en los hábitos de la conducta, las pautas de acción sistematizadas y que se pueden convertir en competencias personales, sociales y profesionales.

---

\* (Actitudes y Motivaciones de la capacidad emprendedora femenina en España, Fernández D. M<sup>o</sup>Mar, EOI FSE, 2013).



Y además tenemos que identificar nuestra pretensión de *nuestra visión*, aquello para lo cual desplegamos nuestras habilidades, nuestras metas, porque ese querer hacer algo implica creer poder alcanzarlo.

*La distancia entre el saber, el saber hacer, saber hacerlo bien y el saber hacer excelente, es el recorrido del talento emprendedor.*

Cuando hablamos de aprendizaje, no sólo podemos referirnos a la adquisición de conocimientos técnico-prácticos de distintas áreas o disciplinas en este caso empresariales, sino al aprendizaje de habilidades personales o sociales, al afrontamiento de miedos, de comunicación y de resolución de conflictos interpersonales.

Las *creencias* se refieren al conocimiento que tenemos del mundo, y para convertir una creencia en una actitud, debemos incorporarle un concepto de valor (sentido o contenido que otorgamos a algo como valioso, bueno, deseable, etc).

### **Rompiendo el área de confort.**

El aprendizaje supone finalmente acción.

El proceso del desarrollo del talento emprendedor implica que debemos gestar un plan de acción que suponga un aprendizaje permanente que nos permita adquirir unas habilidades que finalmente se traducirán en patrones de acción, hábitos.

La acción supone superar aquello que ya sabemos, el conjunto de destrezas que sabemos hacer, ejecutándolas con alto nivel de competencia y efectividad.

---

\* (Consultar: *Guía de Jóvenes, Talento y Perfil Emprendedor*. Monsalve Serrano, J.E. - Injuve M° Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad).



Salir de "esta zona donde estamos a gusto, acomodadas/os", es el escenario donde se produce la expansión de nuestras capacidades, habilidades y competencias, fuera de la zona de confort.

Para emprender, inevitablemente, hay que romper esta zona de confort, porque implica enfrentarnos a situaciones y escenarios en los que debemos desplegar nuevas formas de acción y operar en nuestro entorno, de cara a alcanzar los objetivos que perseguimos.

Fuera de esta zona de confort, está la zona de pánico, una situación o esfera de aprendizaje en la que probablemente podrá existir cumplimiento de acciones, pero no necesariamente el compromiso de mantener la actitud de llevarlas a cabo firmemente.

Para poder actuar en el ámbito de expansión del talento, debemos ser conscientes de que hay cosas que no sabemos, o conocimientos que nos faltan por adquirir.

No se... Me cuesta realizar... Me faltaría para.... No soy capaz de...

Estas declaraciones permiten el desarrollo de la persona y favorecen la expansión del talento emprendedor.

El proyecto emprendedor no puede basarse exclusivamente en la idea empresarial ni sostenerse únicamente en el despliegue del modelo empresarial.

La persona es el eje de ese proyecto empresarial, y es sobre ella misma sobre quien hay que trabajar para aumentar las posibilidades de éxito de la iniciativa que se quiere poner en marcha, cuáles son los recursos personales con los que cuenta y cuáles son los aspectos que debe mejorar u optimizar.

Dentro de este apartado, destacaremos la **figura de la persona emprendedora** como recurso esencial en el proyecto empresarial. Para ello se trabaja desde la estimulación del talento, a las emociones, capacidades y habilidades como elementos esenciales de la persona que emprende, y que gran parte del éxito empresarial dependerá de todo ello, pues en determinados momentos quien emprende, según las circunstancias y situaciones, necesita ir más allá de los números y de las cuentas o balances.

En muchas ocasiones se habla de *desarrollar el **Talento** de quien emprende*. Según la Real Academia de la Lengua Española, significa inteligencia (capacidad de entender) y aptitud (capacidad para el desempeño de una ocupación).

Wikipedia define El talento como aptitud o capacidad para desempeñar o ejercer una actividad, como manifestación de una inteligencia emocional, y como conjunto de destrezas para realizar una tarea de forma exitosa.

Pilar Jericó (2001) habla del Talento como la característica de aquellas personas cuyas capacidades se encuentran comprometidas a hacer cosas que mejoren los resultados de la organización. Y habla de seis tipos de talento: directivo, comercial, técnico, operativo, innovador y emprendedor; con tres elementos en común: **las capacidades (puedo), el compromiso (quiero), y la acción (actúo)**.

Aunque el Talento puede existir como capacidad innata, es el trabajo y la práctica intensa la que está relacionada con tener mayores probabilidades de éxito y de proyección. \*

Los hábitos son prácticas de conducta, acciones que desarrollamos de una manera casi inconsciente con el objetivo de integrarlos en nuestras respuestas cotidianas.

Por tanto, el Talento se puede enseñar y aprender.

Si hablamos de Talento en Equipo, más allá del talento individual, podemos identificar valores y formas de hacer favorables al éxito de la idea empresarial, como son: la confianza, la colaboración, la complementariedad, la compenetración, la comunicación, la cooperación...

**Las definiciones biológicas de la Inteligencia** consideran que la inteligencia se encuentra vinculada a la adaptación al ambiente (Jean Piaget).

También encontramos otras definiciones de tipo operacional que resaltan el papel de la inteligencia como lo que los diferentes recursos y pruebas pueden medir, los resultados obtenidos (Boring, 1923).

Otros enfoques que basan la inteligencia en un modelo de **procesamiento de la información** (Fishbein, 1984), cómo representamos dicha información, cómo resolvemos problemas, qué estrategias utilizamos para ello, cómo tomamos decisiones etc...

---

*\*(Anders Ericsson, Talento y dedicación convertido en práctica y experiencia)*

Así que podemos destacar las aproximaciones al estudio de la Inteligencia desde una **aproximación funcional** de la misma (la inteligencia se dirige hacia la resolución de problemas), o bien a la **movilización de factores** puestos en marcha (recursos personales, capacidades o conocimientos) para ello.

Hace relativamente poco tiempo que además se habla de **Inteligencia Emocional** (Daniel Goleman, 1999) para determinar la importancia del factor emocional en la regulación de respuestas en las distintas situaciones cotidianas a las que nos enfrentamos para resolver problemas. Hace referencia a la capacidad *para saber manejar nuestras emociones y las ajenas*, desde la base de la empatía, Gardner nos habla de: la necesidad del conocimiento de las propias emociones, la capacidad de controlar las emociones, la capacidad de motivarse una/o misma/o, el reconocimiento de las emociones ajenas, el control de las relaciones, etc...

Dentro del Proyecto Empresarial, la **Inteligencia Emocional** determina cómo introduciremos la esfera profesional nuestra capacidad de tener conciencia de nosotras/os mismas/os (autoconocimiento), tener motivación (tendencias emocionales que facilitan el logro), autocontrol (autorregulación, control de impulsos y estados internos), empatía (capacidad de tener conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones de las/os demás), capacidad de relación etc.



## 1.2 COMPETENCIAS PERSONALES Y SOCIALES PARA EL EMPRENDIMIENTO

El desempeño de cualquier profesión u oficio viene identificado por la capacidad de la persona para ejercer adecuadamente el puesto al que se encuentra adscrita/o.

**Las competencias sociales** son las capacidades imprescindibles para desempeñar un puesto de trabajo con un mínimo de calidad y de excelencia. Se basan en la *empatía* (comprensión de las/os demás, orientación hacia el servicio, aprovechamiento de la diversidad, conciencia política (saber identificar tendencias) etc

Habilidades sociales basadas en la comunicación no verbal (expresión facial, mirada, sonrisa, postura corporal, gestos, proximidad etc), un nivel paralingüístico (tono de nuestra voz, fluidez verbal etc) ...

En el caso de las/os emprendedoras/es, uno de los ejes sobre los que se articula la viabilidad y el potencial éxito de su proyecto empresarial es su *competencia social*, la habilidad estratégica a la hora de analizar los recursos con los que cuenta.

La función esencial de una persona emprendedora va a ser *establecer y mantener relaciones*, con clientela, inversoras/es, trabajadoras/es y colaboradoras/es, agentes financieras/os,... Las relaciones nos sirven para vender, establecer alianzas, saber gestionar equipos de trabajo etc.

Pero antes de ver cómo nos relacionamos con las/os demás, debemos comprender la relación con nosotras/os mismas/os, que *Goleman* identifica como *Competencias personales*, los factores que condicionan y determinan la forma de relacionarnos.

**Conciencia de una/o misma/o** (conciencia emocional, valoración adecuada de una/o misma/o, confianza en una/o misma/o)

**Autorregulación** (autocontrol, autoconfianza, integridad, adaptación, innovación)

**Motivación** (para el logro, compromiso, iniciativa y optimismo).

Otros rasgos que se identifican en las/os emprendedoras/es son:

**La motivación hacia el proyecto empresarial** (por lograr o crear algo), pues la motivación por conseguir los resultados marca la acción, marca desafíos, hace que asumamos riesgos, hace que adquiramos nuevos aprendizajes, persiguen la excelencia etc..

Es importante que sean personas *con compromiso* consigo mismo y con la idea empresarial (derechos y deberes que cumplir), aceptando y decidiendo que te vas a tener que sacrificar para **conseguir tus metas**, y en pro de tus valores o ideales.

La motivación se sustenta además en *la iniciativa y el compromiso*, saber aprovechar las oportunidades que se nos presentan, y actuar para lograr nuestros objetivos, con una capacidad de organización flexible, con capacidad para motivar a otras personas, con optimismo, que es una actitud esencial a la hora de movilizar tanto los propios recursos de la persona emprendedora, como los destinados al proyecto.

SI PUEDO  
SI PUEDO  
SI PUEDO  
SI PUEDO  
SI PUEDO

SI PUEDO  
SI PUEDO  
SI PUEDO  
SI PUEDO

El proceso de puesta en marcha de nuestro proyecto empresarial puede venir caracterizado por múltiples condicionantes o dificultades, por ello es importante adoptar una actitud de confianza, persistencia y flexibilidad ante las diferentes situaciones que nos vayamos encontrando.

El lenguaje empresarial, la planificación estratégica trata las cuestiones vinculadas con lo que hay que hacer para conseguir algo, por ello hay que canalizar la visión emprendedora para convertirla en una **acción eficaz y eficiente**.

La visión tiene una perspectiva multidimensional, pues no afecta a una única esfera de la vida.

Responde a ¿dónde quieres ir? ¿Cuál es el escenario que deseas alcanzar?

Puede además convertirse en un compromiso para poner en marcha nuestro plan de acción. Pero quedarnos únicamente con la visión de lo que deseamos crear, no le sirve a la persona emprendedora; hay que decidir, poner en marcha, actuar, planificar, establecer pequeños objetivos etc, es decir, ponerlo en marcha.

Hablamos de un lugar *ubicado en el futuro*, para el que debemos generar un mapa que nos permita saber hacia dónde debemos dirigir los pasos, qué vamos a necesitar y qué cosas tenemos en la actualidad que pueden suponer un lastre o de las que nos tenemos que deshacer (pueden ser creencias que nos limitan para seguir adelante).

### 1.3 EMPRENDEDORAS-ES E INCENTIVOS DEL GOBIERNO

Para comenzar, además de pensar en cambiar la perspectiva y sobretodo trabajar tus habilidades y capacidades, es importante que tengas información de actualidad sobre las medidas del Gobierno para fomentar el impulsa al emprendimiento joven.

#### Incentivos nacionales al apoyo emprendimiento joven: Autónomas/os y emprendedoras/es

- Tarifa Plana para Jóvenes Autónomas/os.
- Compatibilización de la prestación por desempleo con el inicio de una actividad por cuenta propia.
- Ampliación de las posibilidades de aplicación de la capitalización por desempleo. (Cada año unos 18.000 menores de 30 años capitalizan su prestación para iniciar una actividad como autónomas/os o para formar parte de una cooperativa o sociedad laboral).
- Mejora de la financiación para emprendedoras/es.
- Reanudación del cobro de la prestación por desempleo tras realizar una actividad por cuenta propia.
- Creación de oficinas de referencia en los Servicios Públicos de Empleo especializadas en el asesoramiento y acompañamiento a nuevas/os emprendedoras/es.
- Contrato "Generaciones".  
Creación de un incentivo a la contratación indefinida que estimula a las/os jóvenes autónomas/os a contratar a un desempleado mayor de 45 años que pueda ofrecerle experiencia.
- Emprendimiento colectivo.



## Tarifa plana para autónomas/os

La tarifa plana para autónomas/os consiste en el pago mensual de 53 euros a la Seguridad Social en lugar de los 261,83 euros que constituyen la cuota mensual mínima.

Se introdujo inicialmente en febrero de 2013 para nuevas/os autónomas/os menores de treinta años y se extendió su aplicación independientemente de su edad, con la Ley 14/2013 de 27 de septiembre, de apoyo a las/os emprendedoras/es y su internacionalización.

### Requisitos de la tarifa plana para autónomas/os:

- No haber estado de alta como autónoma/o en los cinco años anteriores.
- No emplear trabajadoras/es por cuenta ajena.

### Cuantía de la tarifa plana

- Primeros 6 meses: 80% de reducción de la cuota, con lo que con las bases y tipos de 2014 se queda en 53,07 euros.
- Meses 7 al 12: 50% de reducción durante el segundo semestre, que se quedaría en 2014 en 131,36 euros.
- Meses 13 al 18: 30% de reducción durante el siguiente semestre, que se quedaría con las bases y tipos de cotización de 2013 en 183,55 euros.

---

(Extraído: *Guía práctica del emprendedor*. Comunidad de Madrid, 2008. [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))

## Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización

Consultar documento completo en:

<http://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>

### Líneas Estratégicas de Actuación:

1. Facilitar la cultura y la iniciativa emprendedora.
2. Apoyos fiscales y de Seguridad Social a los emprendedores.
3. Apoyo a la financiación de los emprendedores.
4. Fomento del crecimiento empresarial y de la contratación laboral.
5. Favorecer la internacionalización de la empresa y la economía españolas.



## PRINCIPALES MEDIDAS ADOPTADAS

### Fomento del emprendimiento y el autoempleo de los jóvenes:

1. Tarifa plana de 50€ en la cotización a la Seg. Social para todos los nuevos emprendedores, independientemente de su edad.
2. Compatibilización de la prestación por desempleo con el inicio de una actividad por cuenta propia.
3. Ampliación de las posibilidades de capitalización de la prestación por desempleo y de reanudar el cobro de la prestación tras realizar una actividad por cuenta propia.

### Apoyos Fiscales:

1. Incentivos específicos para sociedades de nueva creación y autónomos que inicien su actividad, durante dos periodos impositivos, desde el primero en positivo:
  - Impuesto sobre Sociedades: Tipo reducido del 15%.
  - IRPF: Reducción del 20% en los rendimientos netos.
2. Exención completa en el IRPF de las prestaciones por desempleo capitalizadas para desempleados que decidan establecerse como autónomos.

---

(Extraído: *Guía práctica del emprendedor*. Comunidad de Madrid, 2008. [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))

### Apoyo a la Financiación:

1. Líneas de mediación del ICO dirigidas a PYMES: 22.000M€.
2. Fomento de las inversiones en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).
3. Impulso al desarrollo de mercados alternativos especializados en deuda de empresa.
4. Plan de Pago a Proveedores: En dos fases se han desembolsado 28.460M€.

### Fomento del crecimiento empresarial y de la contratación laboral:

1. Contrato de Apoyo a los Emprendedores: Contrato indefinido incentivado con deducciones fiscales y bonificaciones a la contratación por parte de PYMEs (hasta 4.500€).
2. Incentivos a la contratación: Reducciones de hasta el 100% de la cuota empresarial a la Seguridad Social para la contratación por parte de autónomos y microempresas.

### Favorecer la internacionalización de la empresa:

Reforma de la red de organismos de apoyo a la internacionalización y medidas de fomento del crédito a la exportación.

## LEY DE EMPRENDEDORES

### FACILITAR LA CULTURA Y LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

#### ● **Fomento del espíritu emprendedor en el ámbito educativo:**

Incorporación de objetivos específicos en todas las etapas educativas para favorecer la iniciativa, competencias y habilidades emprendedoras.

#### ● **Emprendedor de responsabilidad limitada (ERL):**

La responsabilidad derivada de sus deudas empresariales no afectará a su vivienda habitual, si su valor no supera los 300.000€.

#### ● **Sociedad limitada de formación sucesiva (SLFS):**

Posibilidad de creación de sociedades con capital inferior a 3.000€, bajo determinadas condiciones que aseguran la protección de terceros y obligan a reforzar los recursos propios.

#### ● **Agilización de la creación de empresas:**

- Puntos de Atención al Emprendedor: Ventanilla única.
- Constitución de sociedades de responsabilidad limitada, más ágil, rápida y efectiva, mediante modelos simplificados y procesos telemáticos.

#### ● **Segunda oportunidad:**

- Mecanismo de negociación extrajudicial de deudas ágil y eficaz destinado a emprendedores en situación de desequilibrio entre su pasivo y activo.

- Mayor protección del autónomo o empresario de responsabilidad limitada, ante procedimientos de embargo de deudas tributarias y con la Seguridad Social que afecten a su vivienda habitual.

### ● **Aplicación del IVA de caja para autónomos y PYMES:**

- Se crea un régimen especial de criterio de caja en el IVA para autónomos y PYMES, de carácter voluntario, que permita evitar ingresar el IVA hasta que se cobre la factura.
- Se podrán beneficiar casi 1.300.000 autónomos y más de 1.000.000 de PYMES.

### **Incentivos a la inversión en el Impuesto sobre Sociedades**

- Fomento de la reinversión de los beneficios en la actividad económica: Las empresas con un volumen de negocio inferior a 10M€ podrán deducirse hasta un 10% de los beneficios obtenidos en el período impositivo en que se reinviertan en la actividad económica. Este régimen aplicará también a autónomos.
- Incentivos fiscales a la inversión I+D+I: Las deducciones por I+D+I que puedan aplicarse en un ejercicio podrán recuperarse mediante un sistema único en España de devoluciones.
- Ampliación de incentivos fiscales para determinados activos intangibles ("PATENT BOX"): Las rentas obtenidas por su cesión gozarán de una reducción de hasta el 60%.

### ● **Fomento del inversor de proximidad o "business angel" en el IRPF:**

Incentivos fiscales al inversor particular que participe temporalmente en empresas nuevas y de reciente creación (capital semilla y "business angel").

- Deducción del 20% en la cuota estatal en el IRPF con ocasión de la inversión realizada al entrar en la sociedad. La base máxima de la deducción será de 20.000 euros anuales.
- Exención total de la plusvalía al salir de la sociedad, siempre y cuando se reinvierta en otra entidad de nueva o reciente creación.

### ● **Fomento de la pluriactividad:** Con reducciones en las cuotas a la Seguridad Social.

### ● **Reducción de cargas administrativas**

- Cláusula "One in-One out":  
Cada carga administrativa introducida deberá compensarse con, al menos, la eliminación de una carga de coste equivalente.

### ● **Medidas concretas de reducción de cargas administrativas:**

- Reducción de cargas de los servicios estatales de estadística y de la gestión para la prevención de riesgos laborales.
- Reducción de cargas contables, ampliando la posibilidad de formular balance abreviado.
- Posibilidad de legalización telemática de los libros obligatorios en el Registro Mercantil.

### ● **Acceso de los emprendedores a la contratación pública**

- Se facilita el contacto entre pequeños emprendedores que deseen crear uniones de empresarios.

- Simplificación de trámites.
- Prohibición expresa de discriminación a favor de contratistas previos.
- Lucha contra la morosidad: Reducción del plazo de demora para que el contratista pueda resolver el contrato.

● ***PLAN ESTRATÉGICO de Internacionalización de la Economía Española.***

● ***Fortalecimiento de los organismos de apoyo a la internacionalización.***

● ***Refuerzo de los instrumentos financieros de apoyo a la internacionalización:*** Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEEX), Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) y Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI).

● ***Mayor acceso de las empresas a los proyectos de Instituciones Financieras Internacionales*** abiertos a concurso en otros países.

● ***Fomento de la entrada de inversión y talento en España,*** facilitando y agilizando la **concesión de permisos de residencia** para:

- Inversores de cuantía económica significativa o de interés general.
- Emprendedores en una actividad de carácter innovador con especial interés económico, valorando prioritariamente la creación de empleo.
- Profesionales altamente cualificados.



## 2.1. EMPRENDER POR VALORES y EMPRESAS CON VALOR

*A los que dicen que no se puede sólo les pido una cosa:  
Que no interrumpen a los que ya lo están haciendo.*

THOMAS EDISON, inventor brillante

### LA “EUTOPIA” DE EMPRENDER POR VALORES Y CREAR EMPRESAS CON VALORES *Salvador García*

Una utopía, palabra que significa “no hay lugar”, es algo que se cree imposible de alcanzar. Como resultado del sistema educativo convencional, de la influencia de los medios de comunicación y manipulación de masas y del modelaje familiar, muy pocas/os jóvenes actuales se consideran utópicas/os o idealistas con respecto a la posibilidad de llegar a existir algún día un mundo justo, sostenible y emocionalmente feliz. \*

Típicamente, se declaran en su mayoría “realistas” o “pragmáticas/os” de forma más o menos resignada, incluso varios años antes de tener que empezar a pagar hipotecas.

Sin embargo, si juntamos las dos cosas, **la utopía y el realismo**, aparece un nuevo término : **la “eutopía”**, que significa “buen lugar”, y que puede aplicarse a las iniciativas emergentes de creación de las denominadas “empresas sociales”, “B Corps” o empresas que apuestan por **“economía del bien común”**.

---

\*En: Inteligencia de Valores: una utopía saludable para la empresa de tu vida. Salvador García, 2004. (Libro en preparación) .

En la actualidad, las/os jóvenes más idealistas y con consciencia de orientación al bien común todavía no contemplan de forma masiva la posibilidad eutópica de dedicarse a crear una empresa, teniendo incluso el prejuicio tópico de que eso significa crear espacios de codicia y explotación del ser humano, lo cual no deja de ser del todo cierto en muchos casos.

Un indicador emergente de que la utopía de un **mundo justo, sostenible y emocionalmente feliz** no ha muerto está constituido por la aparición de nuevas/os emprendedoras/es que pueden calificarse como utópicas/os pragmáticas/os, o eutópicas/os, que tienen un propósito verdaderamente atípico: la creación de una empresa como un vehículo o medio de conexión entre sus propios valores éticos y poéticos y el mundo que quieren ver.

Esta es la atípica forma de pensar y hacer las cosas de las/os nuevas/os emprendedoras/es eutópicas/os, que también podemos llamar **emprendedoras/es sociales o emprendedoras/es por valores**, y que muestran una inteligencia de valores equilibradamente ética, poética y pragmática:

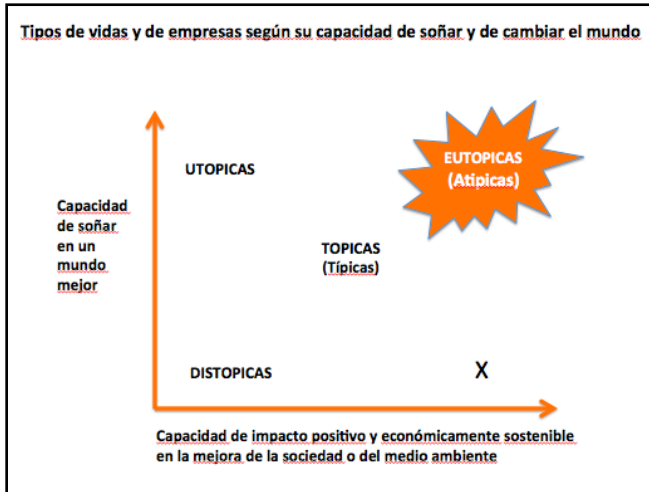
1. La finalidad de crear una empresa no es la de ganar dinero como fin en sí mismo, y menos de forma ilimitada y haciéndolo a costa de lo que sea, sino que es la de **dar respuesta responsable a retos de mejora del mundo** en el que vivimos, de dar pleno sentido a su paso por la vida y, de paso, ganársela de forma razonablemente bien.



Estos son algunos de los ejemplos de los retos que afrontan las/os emprendedoras/es por valores en todo el mundo y que pueden resultar inspiradores:

- la posibilidad de construcción colectiva de conocimiento (Wikipedia)
- la falta de justicia y derechos humanos (Avaaz, Change.org.)
- la salud oftalmológica (Aravind Eye Care System)
- la integración de personas con discapacidad (La Fageda, LifeStart)
- la falta de escolarización (Sapa O. Chau)
- la marginación social (Rubicon Landscape)
- la pobreza (Grameen Bank, Kiva)
- las minas antipersona (APOPO)

2. Las personas no son "recursos humanos" a optimizar, o incluso a explotar, con el fin de obtener el mayor beneficio económico posible, sino que su **pleno desarrollo como personas** es una de las finalidades de la empresa que desea crear, lo mismo que ocurre en su propio caso. Además, un/a emprendedor/a eutópico/a es consciente de sólo con personas plenamente desarrolladas se pueden conseguir resultados empresariales extraordinarios.
3. La empresa a crear ha de ser **viable y sostenible económicamente**, ha de poder pagar salarios dignos, ha de cumplir con sus obligaciones fiscales y ha de poder ir invirtiendo en su propio desarrollo. Para todo ello, ha de incluir en su funcionamiento los mismos procesos y parámetros económico-pragmáticos que una empresa mercantil convencional.



4. La fuerza creadora necesaria para llevar a cabo su sueño no se basa exclusivamente en su propia capacidad, sino que descubre que únicamente mediante la invitación transparente y generosa a **"co-crear"** por parte de todas las personas integrantes de su empresa se pueden conseguir resultados extraordinarios. Pero no basta con la voluntad de hacerlo, que esto suceda, han de saber diseñar los procesos y métodos de conversación adecuados que permitan esta auténtica participación creativa y democrática.
  
5. La empresa ha de estar gobernada por un buen **equilibrio de valores éticos, pragmáticos y emocionales**. Estos valores operativos han de estar claramente definidos, aplicados y periódicamente reevaluados de forma participativa. Resulta estratégico que los valores operativos, que constituyen el perfil humano deseable para trabajar en la empresa orienten de forma decidida los procesos de selección, promoción y desvinculación.

## 2.2. MERCADOTECNIA SOCIAL Y ECONOMIA SOSTENIBLE

El concepto de mercado es un sistema o lugar donde las personas negocian o intercambian bienes y servicios. Los mercados se rigen por unas leyes económicas que se pueden estudiar, se deben analizar y nos ayudarán a prever la evolución y el comportamiento en los mercados de nuestros bienes, servicios o productos.

Las más importantes son las leyes de oferta y demanda. **La ley de la oferta** es una relación positiva entre el precio de un bien o servicio y la cantidad del mismo ofrecida en el mercado.

Indica que al aumentar el precio de un bien o servicio, las personas productoras están dispuestas a ofrecer más cantidad del mismo.

La curva de la oferta de mercado se obtiene sumando todas las cantidades ofrecidas por todas las personas productoras.

**La ley de la demanda y los motivos**, es la cantidad del bien o servicio que las personas consumidoras están dispuestas a comprar.

*Seleccionar los mercados de interés es un gran factor de relevancia para nuestra actividad empresarial. Pero no lo es sólo para las empresas, sino también para los organismos oficiales como el **ICEX** (instituto de Comercio Exterior de España), así como para las/os agentes comerciales que traten de evaluar el atractivo de los países destino para la exportación de productos.*

El incremento competitivo de los mercados locales, junto con el nacimiento de la visión global de los mercados, han hecho que cada vez más empresas estén interesadas en encontrar nuevos mercados fuera de su entorno inmediato.



## VISIÓN Y ANÁLISIS INTERNACIONAL

La **Internacionalización** es una herramienta que sirve para identificar el potencial de los países destino, considerando aspectos como el nivel de riesgo del país, el riesgo comercial, la estabilidad económica de éstos etc. Además se incorporan aspectos cruciales como el análisis de los indicadores económicos, sociales y culturales de los países destino.

Por ejemplo, se debe tener en cuenta **la situación política** (situación política presente y futura del país destino, las relaciones diplomáticas entre el gobierno nacional y extranjero, las políticas internas del gobierno extranjero hacia la empresa privada etc). **La valoración del potencial mercado** (oportunidades para las/os exportadoras/es debido a la demanda actual y futura de productos y servicios y la capacidad del mercado para pagar dichos productos y servicios; los costes de adaptación asociados a los productos y servicios a exportar, la competencia interna y externa del mercado etc).

*El análisis tradicional de selección de mercados basado fundamentalmente en factores macroeconómicos y políticos, resulta insuficiente en el caso de los mercados emergentes.*

Los mercados emergentes son economías que comprenden más de la mitad de la población del mundo y altos ratios de crecimiento.

Se han llevado a cabo algunos estudios como GlobalEDGE para elaborar un **índice del potencial de mercado** para países emergentes, tomando indicadores para poder elaborar este índice:

Algunos **aspectos económicos** como la situación actual del desarrollo de mercado, la fuerza del mercado en términos de fabricación de productos y servicios y la tendencia de consumo de productos en el mercado.

**Factores Culturales** como el grado de unidad cultural e integración nacional y sus diferencias étnicas, así como el grado de afinidad entre el mercado de exportación y el nacional.

**Factores de Infraestructura** como la distribución física del mercado, la infraestructura de comunicación del mercado y las condiciones climatológicas y geográficas.

Así como el *entorno Legal* que tendrá en cuenta los aranceles y las tasas de mercado, las barreras no arancelarias, y otras condiciones legales como las leyes que afecten a la propiedad intelectual, requisitos para visa etc. (Wood y Robertson (2000)).

*La economía puede dirigir su esfuerzo hacia su promoción e incentivar a las distintas empresas para que sean consideradas en su proceso de internacionalización, potenciando que sean menos dependientes de los mercados tradicionales.*

Para poder detallar algo más cómo se realiza este estudio para la **selección de mercados internacionales**, debemos tener en cuenta diferentes fases en el mismo, como:

Una primera fase de análisis de los mercados internacionales, se realiza una *Valoración preliminar* del entorno demográfico, político, económico y socio-cultural de los países destino; posteriormente se realiza un análisis *del potencial de mercado de la industria*, en el que se detallan las condiciones de entrada al mercado, el entorno legal, la demanda y características del comportamiento y la distribución de bienes/productos/servicios etc.

Así como una tercera fase de *Análisis del potencial de ventas*, en el que se identifica la competencia, se realiza investigación de mercados, se analiza la estructura financiera, la publicidad y promoción, la comunicación etc. (Evirgen, Bodur y Cavusgil (1993).

Según *Staton*, el mercado empresarial está constituido por personas usuarias empresariales de organizaciones que compran bienes y servicios con uno de los siguientes fines: producir bienes, revender a otras personas usuarias o a las personas consumidoras finales los productos/servicios/bienes producidos, y realizar las actividades de la organización.

En el mercado de empresas nos encontramos con el producto para la persona consumidora y con productos para las organizaciones.

El marketing para organizaciones deberá centrarse en la comercialización de bienes y servicios entre las personas usuarias empresariales en contraste con las personas consumidoras finales.





- **El mercado de revendedoras/es**, su actividad principal consiste en comprar productos a las personas proveedoras y venderlos esencialmente en la misma forma a sus clientas/es, creando utilidades del tiempo, lugar y posesión, más que de forma. Es su función de compradoras/es para la reventa lo que lo caracteriza y atrae especialmente, y el control cuidadoso de la mercancía es indispensable para que las operaciones sean rentables.
- **El mercado gubernamental**. Los procesos de adquisición del gobierno en relación con las empresas tienen que ver por ejemplo con las licitaciones competitivas. Por ley, gran parte de las adquisiciones gubernamentales debe llevarse a cabo de esta forma. La dependencia anuncia licitaciones utilizando un formato estándar denominado solicitud de propuestas donde se indican las especificaciones de la compra. Después está obligada a aceptar la oferta más baja que cumpla los requisitos.
- **Mercado de servicios**. Actualmente es el mayor mercado, por encima del mercado de bienes, pues además incluye el mercado de transportistas, empresas de servicio público, muchas compañías financieras, de seguro, de asesoría legal, etc.
- **Mercado de empresas no lucrativas**. Incluye instituciones tan diversas como la Iglesia, universidades, museos, hospitales, instituciones de atención médica, etc pues en muchos casos contratan personas empleadas, realizan inversiones, realizan campañas de marketing y requieren de una dirección para su funcionamiento.
- **Mercado Internacional**. El mayor crecimiento reciente en el mercado internacional se ha dado en los productos médicos, los instrumentos científicos, los sistemas de protección ambiental y los bienes de consumo.

Pero también hay que citar a las compañías que fabrican en el extranjero a través de sus subsidiarias, pues entran en mercados internacionales con tratados comerciales y además pueden conocer mejor los mercados locales a través de estas operaciones internacionales.

Entre los factores que han facilitado la internacionalización, podemos destacar:

- el perfeccionamiento de las comunicaciones,
- la gratuidad de muchas herramientas de comunicación,
- la disminución de barreras idiomáticas en las transacciones internacionales,
- la situación del mercado internacional,
- la necesidad de diversificación de clientela o de productos, etc.

Un sistema de mercados debe percibir, servir y satisfacer las necesidades de la persona consumidora, al tiempo que mejorar su calidad de vida, la sostenibilidad medioambiental y social.

El movimiento de sensibilización en materia de medio ambiente trata de minimizar los daños que provocan las prácticas en este caso empresariales, y cada vez hay mayor conciencia de una necesidad de apoyar el funcionamiento a largo plazo, sostenible y equilibrado.

Además, actualmente se incentiva hacia una **mercadotecnia innovadora**, que trate de lograr verdaderas mejoras, y hacia una **mercadotecnia de valor**, ya que una compañía debe lograr dedicar la mayor parte de sus recursos a inversiones productoras de valor.



Y una **mercadotecnia social**, significa que una compañía debe tomar decisiones de mercadotecnia teniendo en cuenta los deseos de las personas consumidoras, así como sus intereses a largo plazo y los de la sociedad, desde un punto de vista beneficioso, agradable y equilibrado.

**Ética de la Mercadotecnia.** Cada responsable de una compañía debe desarrollar una filosofía de comportamientos éticos y socialmente responsables, más allá de lo meramente legal y permitido, y desarrollar normas basadas en la integridad personal, su conciencia corporativa y el bien estar a largo plazo de la persona consumidora.

Una filosofía clara y responsable le ayudará a enfrentar muchas cuestiones que plantea la mercadotecnia como las demás actividades humanas.

## ¿Qué es la ECONOMIA SOCIAL?

### Concepto y denominación

(Ley 5/2011 de 29 de marzo)

Se denomina economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

Las entidades de la economía social actúan en base a los siguientes principios orientadores:

a) **Primacía de las personas y del fin social sobre el capital**, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

b) **Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado** y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.

c) **Promoción de la solidaridad interna** y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.

d) Independencia respecto a los poderes públicos.

## Organización y representación

1. Las entidades de la economía social podrán constituir asociaciones para la representación y defensa de sus intereses, y éstas podrán agruparse entre sí, de acuerdo con lo previsto en su normativa específica o, en su caso, en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del derecho de asociación.

2. Las Confederaciones intersectoriales de ámbito estatal representativas serán las que cumplan los siguientes requisitos.

- a. Agrupar al menos a la mayoría de tipos de entidades que contempla el artículo 5 de la presente Ley.
- b. Representar, al menos, el veinticinco por ciento del total de las empresas o entidades asociadas directamente o a través de organizaciones intermedias a las Confederaciones Intersectoriales que concurran al procedimiento de representatividad, siempre que dichas Confederaciones cumplan con el requisito de la letra a).
- c. Representar, en al menos la mayoría de los tipos de entidades del artículo 5 que agrupe la correspondiente Confederación, como mínimo, al quince por ciento del total de las entidades o empresas de cada tipo asociadas a las confederaciones intersectoriales que concurran al procedimiento de representatividad, entendiéndose como concurrentes a aquellas Confederaciones que hayan cumplido los requisitos de las letras a) y b).

3. Las confederaciones intersectoriales de ámbito estatal representativas tendrán representación en los órganos de participación institucional de la Administración General del Estado que se ocupen de las materias que afectan a sus intereses económicos y sociales. Del mismo modo, tendrán representación en los órganos de la Administración General del Estado, las organizaciones de ámbito estatal que agrupen mayoritariamente a las entidades de la economía social, en todas aquellas actividades de representación que les sean propias por su naturaleza jurídica y actividad.

4. Asimismo, las organizaciones, federaciones o confederaciones representativas de cada Comunidad Autónoma tendrán representación en los órganos de participación institucional de las Administraciones de las Comunidades Autónomas que se ocupen de las materias que afectan a sus intereses económicos y sociales, en la forma en que se prevea por las Comunidades Autónomas.

### Fomento y difusión de la Economía social

1. Se reconoce como tarea de interés general, la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y de sus organizaciones representativas.

2. Los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias, tendrán como objetivos de sus políticas de promoción de la economía social, entre otros, los siguientes:

## FINES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica de las entidades de la economía social. Para ello se prestará especial atención a la simplificación de trámites administrativos para la creación de entidades de la economía social.

Facilitar las diversas iniciativas de economía social.

Promover los principios y valores de la economía social.

Promocionar la formación y readaptación profesional en el ámbito de las entidades de la economía social.

Facilitar el acceso a los procesos de innovación tecnológica y organizativa a los emprendedores de las entidades de economía social.

Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.

Involucrar a las entidades de la economía social en las políticas activas de empleo, especialmente en favor de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración.

Introducir referencias a la economía social en los planes de estudio de las diferentes etapas educativas.

Fomentar el desarrollo de la economía social en áreas como el desarrollo rural, la dependencia y la integración social.



## 2.3 RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL DE LAS EMPRESAS (RSC y RSE)

### RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (RSC)

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC), también llamada como Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

Se define como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva, valorativa y su valor añadido.

### PROPUESTAS

Diferentes propuestas internacionales, europeas y españolas respaldan la práctica de la responsabilidad empresarial y, en España, el Foro de Expertas/os en la materia coordinado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales ha reconocido el **"ascenso de una nueva sensibilidad en las empresas sobre lo social"**.

Esto nos lleva a cuestionarnos la "sensibilidad y compromiso social" de las organizaciones empresariales en esta materia, debido a sus beneficios, pues algunos de ellos son que: La RSC "puede constituir un desarrollo natural muy novedoso como parte del **modelo social europeo**", y "la naturaleza social de la RSE" al tratarse de un proceso iniciado y desarrollado en la propia sociedad, que tiene como protagonistas a agentes sociales y, finalmente tiene un objetivo social porque "se dirige a mejorar la función social de la empresa", o bien dicho, "su responsabilidad ante las sociedad", etc

Es un modelo de gestión que busca el equilibrio entre el crecimiento económico de la empresa, el desarrollo social y el buen trato al medioambiente, para lograr un **crecimiento sostenido a largo plazo de la empresa**, impulsando acciones que beneficien a todas las personas con las que nos relacionamos empresarialmente, desde nuestras/os propias/os personas colaboradoras y la atención a la diversidad personal y familiar, así como a la clientela, proveedoras/es etc.

*No es necesario tener una gran empresa ni un gran número de personas empleadas para tener una gestión socialmente responsable.*

En 1978 la Constitución Española reconoció el principio de Igualdad entre mujeres y hombres, e instó a los poderes públicos nacionales, regionales y locales a promover las *condiciones necesarias* para que esta igualdad sea real y efectiva.

Para implementar un proceso de Responsabilidad social corporativa en una empresa, se debe realizar un **Diagnóstico previo** que recoja información de los grupos con los que se relaciona tu negocio, desde las/os proveedoras/es , clientela, comunidad, etc

A través del análisis de la información extraída, se realizan **planteamientos de cambio o de mejora para promover un mayor compromiso social**, medioambiental, de conciliación de vida personal y familiar, de equidad de género, etc y se desarrollan propuestas concretas de acciones que se planificarán para poner en marcha, así como para evaluar su impacto en el tiempo.

El Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (RSE) es un órgano adscrito al Ministerio de Trabajo e Inmigración que tiene un carácter "asesor y consultivo". Está encargado del **impulso y fomento de políticas de Responsabilidad Social de las Empresas** y se constituye en el marco de referencia para el desarrollo de esta materia en España.

En este sentido, el Gobierno de España mantiene su compromiso a través de la *Red de Empresas con el Distintivo de Igualdad*, que pretenden el intercambio de buenas prácticas y experiencias en materia de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en el ámbito laboral, el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad pone en marcha esta Red, que permite implicar a las empresas en otras iniciativas lideradas por este Departamento relacionadas con la igualdad.

Las empresas de la Red podrán exponer públicamente ante la sociedad su compromiso con la igualdad de género y las personas designadas por estas empresas podrán recibir e intercambiar buenas prácticas.

A través de el espacio **etrabajo.msc.es** del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, se pone a disposición de las personas que se den de alta, una herramienta para compartir experiencias en materia de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, entre las entidades que han obtenido el distintivo "Igualdad en la Empresa", pretendiendo que se convierta en un espacio de consulta y participación directa y dinámica. Asimismo, se pretende ampliar el foro, en la medida de su capacidad técnica, a otras entidades y personas que quieran beneficiarse de la puesta en común de contenidos en materia de igualdad en el ámbito de la empresa.



## **DISTINTIVO DE IGUALDAD EN LA EMPRESA**

El distintivo "Igualdad en la Empresa" es una marca de excelencia que reconoce a las entidades que aplican medidas y políticas de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en el ámbito laboral mediante la implementación de las medidas que integran sus planes de igualdad.

La concesión de esta distinción se instrumentaliza mediante convocatorias en las que pueden participar cualquier empresa o entidad que destaque, de forma integral, en las medidas desarrolladas en cuanto a las condiciones de trabajo, en los modelos de organización de su entidad y en otros ámbitos como los servicios, productos y publicidad de la empresa.

El distintivo se convoca anualmente y tiene una vigencia de tres años, aunque, en cada de ellos, la Dirección General para la Igualdad Oportunidades solicita a las entidades distinguidas un informe anual de actividades relacionadas con la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres.

Dicho informe es evaluado con la perspectiva de constatar que las entidades distinguidas mantienen el nivel de excelencia en materia de igualdad por el que fueron merecedoras del distintivo "Igualdad en la Empresa".

Normativa a consultar:

Orden SPI/1292/2011, de 17 de mayo (BOE 21-05-11).

### 3. ¿CÓMO CREAR UN NEGOCIO?

Trabajar en el desarrollo y la viabilidad de nuestra idea de negocio o empresarial nos va a ser de gran utilidad, tanto a nivel interno como externo, y va a necesitar de tiempo, y contraste de diferentes fuentes de información para todo el proceso de ir tomando decisiones sobre ello.

La idea de negocio es el punto clave en la partida de cualquier proyecto empresarial.



**Los motivos** que pueden llevarnos a elegir la idea de negocio puede provenir de: detectar una oportunidad de negocio que se quiere aprovechar, detectar una problemática social que queremos paliar o mejorar, poseer una idea innovadora que puede ser rentable, reincorporarse al mundo laboral a través del autoempleo tras una ausencia, conocer bien un sector de actividad que dominamos o en el que nos hemos desenvuelto por cuenta ajena previamente, desear no depender de nadie y ser la persona que tome las decisiones de forma independiente, "tocar techo en una empresa" y no tener mayores posibilidades de promoción, querer llevar a cabo un reto personal o sueño...

**La planificación estratégica** : La estrategia es la actividad directiva de la empresa, mediante la que se decide y determina su continuidad y se facilita su adaptación a un entorno en continuo cambio, permitiéndola conseguir una ventaja competitiva que sustente su supervivencia y desarrollo.

La estrategia **abarca las siguientes funciones:**

- Detallar el *propósito de la empresa*, sus objetivos a largo plazo, planes de acción y prioridades en la asignación de los recursos, mediante un conjunto coherente y unificado de decisiones.
- Establecer la *posición competitiva* en la que desea situarse la organización,
- Analizar las *oportunidades y amenazas externas*, las *fortalezas y debilidades* internas para adquirir una ventaja competitiva.

**El Plan de Empresa debe incluir:**

- **Análisis de la situación** (Matriz DAFO de Debilidades Amenazas Fortalezas y Debilidades).
- **Los Recursos Financieros** (liquidez de la empresa, control de tesorería, rentabilidad, nivel de endeudamiento, capacidad de inversión para expandirse...).
- **Los Recursos Humanos** (directivas/os adecuadas/os para alcanzar los objetivos del plan, nivel de participación y compromiso de las personas empleadas, clima laboral, grado de calidad del trabajo etc).
- **Productos y Servicios** Calidad, precio y características de los productos y servicios percibidos por la clientela, el valor añadido que se ofrece, etc.

### 3.1 ELABORACION DEL PLAN DE NEGOCIO

Se trata de un documento que sirve para analizar en detalle una **idea de negocio**, identificando, describiendo y concretando de manera detallada ese negocio; examinando la viabilidad del mismo desde un punto de vista **técnico** (¿se puede realizar?), **comercial** (¿se va a vender?) y planificando **las estrategias a seguir** (los pasos a dar y los recursos a utilizar para convertir esa idea de negocio en una empresa en funcionamiento).

El Plan de Empresa internamente obliga a las personas promotoras del proyecto a iniciar la actividad empresarial, a identificar la dimensión del proyecto y el volumen necesario de inversión. Y externamente este documento nos sirve como carta de presentación del proyecto a terceras personas, a la hora de buscar apoyo financiero, proveedoras/es y nuevas personas socias etc.

Es un documento que identifica, describe y analiza la oportunidad del negocio, examina la viabilidad técnica, económica, financiera de la misma, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la oportunidad de negocio en un proyecto empresarial concreto.

Debe ser claro y preferiblemente breve, así como un documento dinámico que permita cambios en el tiempo, ya que la empresa está inmersa en un entorno cambiante y afectado por variables externas.

**El contenido del Plan de Empresa** puede tener diferentes estructuras, pero es importante que pueda incorporar algunos aspectos como: los detalles de la estrategia.

**1 Antecedentes del proyecto y Grupo Promotor.** Se debe describir la idea original, cómo surgió, cómo ha ido madurando, en qué momento y por qué.

**2 Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades)** en términos de factores externos (Oportunidades y Amenazas) e Internos (Fortalezas y Debilidades).

**3 Presentación Jurídica Mercantil.** Definir la forma jurídica elegida, describir las ventajas e inconvenientes de esta decisión, detallar los trámites de constitución y los costes de los mismos.

**4 Plan de Marketing.** En él se estudiará la viabilidad técnica en el caso de empresas de fabricación o servicios y la viabilidad comercial del producto o servicio propuesto por la empresa.

**5 Definir la actividad** (el producto o servicio), el sistema de producción, el mercado al que nos dirigiremos principalmente, la localización de la empresa, la imagen de la empresa, detalles sobre la política comercial...

Información sobre la Organización de Recursos Humanos, las personas que van a formar parte de este proyecto empresarial, detallando el organigrama de la empresa, las funciones, tareas y responsabilidades de cada una de ellas, concretar el coste para la empresa de cada una de las personas que forman parte de la misma, los sistemas de selección y la forma de contratación de las mismas.

**6 Detalle del Análisis Económico Financiero.** Aquí detallaremos la planificación financiera, todos los detalles económicos del proyecto que emprendemos: Información sobre la inversión inicial a realizar, la forma de financiación de la inversión (recursos



propios o ajenos), el Balance de Situación, la Cuenta de Resultados, El Plan de Tesorería (estos tres últimos aspectos con una previsión de tres años mínimo), y el análisis de la viabilidad del proyecto mediante el estudio de Ratios Económicos y Financieros.

La elaboración de este Plan de Negocios nos interesa a nosotras/os mismas/os a nivel interno, así como a las entidades o personas donde vayamos a buscar financiación, pues actuará como "carta de presentación del proyecto empresarial".

**Los apartados** que debe contener el Plan de Negocios son:



### 3.2 ESTUDIO DE MERCADO

Aparte de nuestro Plan de Negocios, es muy recomendable realizar un **Estudio de Mercado** para obtener información sobre nuestro negocio, el posicionamiento del mismo, la identificación de los segmentos de mercados a los que dirigirnós, así como el análisis y la identificación de la competencia. Toda esta información nos permite saber *en todo momento cómo está evolucionando nuestra clientela y nuestra competencia.*



Para realizar el **Estudio de Mercado** debemos:

#### 1. RECOPIRAR INFORMACION

- Recopilar información de diferentes fuentes: a través de internet, como artículos e informes sobre la situación de tu sector, de la Consejería y Organismos Oficiales relacionados con tu sector en tu CCAA, de los Institutos Nacional y Autonómicos de estadística y de las Cámaras de Comercio e Industria.
- Recoger información en internet sobre empresas del sector, *realiza visitas web de tus competidoras/es*, de empresas que se dedican a la misma actividad en diferentes provincias, y obtendrás información comercial sobre productos, precios, comunicación, ofertas y su relevancia.
- Información sobre *Ferías Sectoriales* relacionadas con tu actividad, es importante que acudas a ellas. Consultas sobre *Revistas Especializadas* que publican asociaciones, organismos y consultoras.

- Así como *información existente en la empresa*, si tu negocio ya está en funcionamiento, recoge informes sobre la contabilidad, ventas, producción, campañas publicitarias, etc




## 2. REALIZAR OBSERVACION DIRECTA

Es el segundo paso del estudio de mercado, y nos puede servir como toma de información aspectos como registrar el tráfico de un local, aspectos socio-demográficos, observar cómo se comporta la clientela de tu competencia, etc

Es muy importante conocer tu competencia. Detectar **quién está haciendo las cosas bien y quién no**, nos ayuda a identificar las claves de éxito, las oportunidades de negocio y las tendencias de mercado.

*También debes tener en cuenta que la creación de tu negocio puede tener reacción en la competencia y es conveniente prever la misma.*

Algunos **errores que se suelen cometer respecto al análisis de la competencia** suelen ser:

-  *No detectar la competencia indirecta*
-  *Subestimar a la competencia*
-  *Únicamente fiarse de la intuición.*

### 3. PODEMOS ADEMÁS REALIZAR ENTREVISTAS Y ENCUESTAS

Para profundizar en el conocimiento de un/a cliente/a objetivo/a, y en su comportamiento, e identificar características socio-demográficas y socio-económicas, la opinión que hay sobre nuestro producto o servicio, el grado de conocimiento del mismo, la intención de compra, la conducta de consumo, ¿quién, cómo compra o usa el producto? ¿cuánto, dónde y cuándo? ¿qué le motiva?

Toda esta información se puede complementar a través de preguntas en entrevistas en profundidad, derivadas de la creación de grupos de discusión, de encuestas etc

### 4. TODA ESTA INFORMACIÓN TE AYUDARÁ A ACABAR DE CONCRETAR TU TARGET O CLIENTELA OBJETIVA

Si realizas un buen Estudio de Mercado, podrás definir qué tipo de clientela compone el mismo (*segmento o nicho de mercado*), y sus características identificativas como procedencia, poder adquisitivo, gustos, cultura etc. Y a partir de ahí, poder determinar *las estrategias de posicionamiento* que debes adoptar.



### 3.3. RECURSOS Y HERRAMIENTAS PARA LA CONSTITUCIÓN

#### COMO AUTÓNOMA/O.

Cuando hablamos de una persona *autónoma, empresaria/o individual o profesional independiente*, nos referimos a una persona física que ejerce por nombre propio por sí o por medio de persona empleada, *una actividad económica* ya sea comercial, industrial o profesional con total autonomía de medios y control de la gestión.

En el ejercicio profesional de la actividad, la persona propietaria o la persona física lleva **el control total de la empresa**, dirige personalmente su gestión y responde de deudas contraídas frente a terceras/os con todos sus bienes.

Para constituirse como trabajadora/or autónoma/o, no se necesita formalidad alguna, pero sí atender a **algunas obligaciones fiscales** como: El Alta en el impuesto de actividades económicas, la Declaración censal de inicio de actividad, el régimen de declaración del irpf, la licencia municipal de apertura (si se ejerce actividad en un local);

**Obligaciones laborales y de seguridad social** como: inscripción y alta en la seguridad social en el régimen de autónomas/os, (para profesionales liberales no es obligatorio, puede sustituirse por la afiliación a la mutualidad del Colegio Profesional correspondiente), y otra obligación es el libro de visitas (las/os empresarias/os individuales, siempre que tengan trabajadoras/es contratadas/os, obligatoriamente deben tener en el centro de trabajo, a disposición de las/os funcionarias/os de Inspección de Trabajo y Seguridad Social, un libro de visitas según el modelo establecido).

**Obligaciones Mercantiles-Contables:** Expedición y entrega de facturas, llevanza de libros, inscripción en el Registro Mercantil (potestativa).

Alta en el IAE (como mero trámite, ya que no significa tributar, pues las personas físicas están exentas de pago del impuesto) y Declaración Censal Modelo 036 (comunicación de inicio de las actividades económicas que se desarrollen), presentándolo en la Administración o Delegación de AEAT del domicilio fiscal de la empresa, en el transcurso de un mes desde el inicio de la actividad.\*

*Ser autónoma/o, suele ser la forma más sencilla y económica de iniciar y desarrollar la actividad empresarial, teniendo en cuenta que desarrollarás tu actividad con un control directo de la empresa, te plantees llevar la gestión a nivel personal, tengas capacidad económica suficiente para poner en marcha el proyecto, y/o vayas a asumir en solitario la responsabilidad.*

*Serás titular de la totalidad del beneficio que se produzca en la empresa, posees autonomía en la toma de decisiones, adquieres todos los derechos que se deriven de la actividad mercantil, etc*

En contrapartida, debes valorar algunos **aspectos negativos** como: El alto riesgo personal que se asume en materia de *responsabilidad por deudas*, ya que no existe diferencia entre **el patrimonio empresarial y el patrimonio civil**. (No debes obviar que en la actualidad, la contratación de familiares, supone que las/os mismas/os, si están dentro del segundo grado de parentesco y conviven en el domicilio familiar, no pueden estar en el régimen general, sino que habrán de darse de alta como autónomas/os).

---

\*(Extraído de: *Guía práctica del emprendedor*. - Comunidad de Madrid, 2008 - [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es)).

## CREANDO UNA SOCIEDAD.

Se formalizará ante Notaria/o y se registrará en el Registro Mercantil. Tiene algunos trámites similares con las/os autónomas/os, aunque **la contabilidad** se llevará de acuerdo con las exigencias legales de la normativa mercantil (libros oficiales contables-fiscales).

**Las obligaciones de carácter contable-mercantiles**, son:

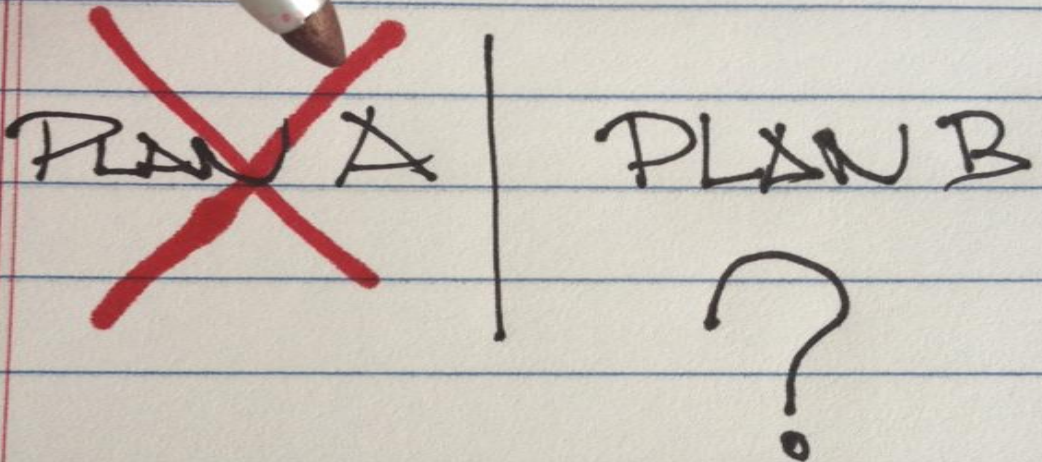
- La expedición y entrega de facturas, la llevanza de libros, y la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil. En concreto tenemos, **la estimación directa** (libro de ingresos, registro de gastos, libro de registro de bienes de inversión, libro de registro de provisiones de fondos y suplidos), excepto quienes lleven la contabilidad de acuerdo al código de comercio;
- Y **la estimación objetiva** (las/os empresarias/os acogidas/os al régimen de irpf, no están obligadas/os a llevar libros de registro auxiliares en relación con el irpf, sino que deberán conservar las facturas y sus justificantes recibidos, así como módulos aplicados; y en caso de que se deduzcan amortizaciones, deberán llevar un registro de bienes de inversión).

**Los trámites de constitución de la sociedad**, serán:

- La certificación negativa del nombre de la sociedad, el depósito bancario, la elaboración de Estatutos, la Escritura Pública y el Código de Identificación Fiscal.

## CÓMO CREAR UN NEGOCIO / EMPRESA

- El Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y el Impuesto de Actividades Económicas.
- La Declaración Censal, la Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil, La Licencia de Obras, la Licencia de Actividades e instalaciones (apertura)
- La inscripción de la empresa en la seguridad social, el alta en el régimen de la seguridad social correspondiente, la afiliación de las personas trabajadoras al régimen correspondiente, la comunicación de apertura del centro de trabajo, la obtención y legalización del libro de visitas, la obtención del calendario y horario laboral.





## ¿DÓNDE SE REALIZAN LOS TRÁMITES?

REGISTRO MERCANTIL	Certificación Negativa del nombre Registro de sociedades mercantiles Legalización de libros de comercio
DELEGACIÓN DE HACIENDA	Código de Identificación Fiscal Impuesto de Actividades Económicas Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Y actos Jurídicos Documentados Declaración Censal Libros de Hacienda
SEGURIDAD SOCIAL	Inscripción de la empresa Alta en el régimen correspondiente Afiliación y alta de personas trabajadoras
AYUNTAMIENTO	Licencia de obras Licencia de actividades e instalaciones (apertura)
DIRECCIÓN GENERAL DE TRABAJO	Comunicación de apertura del centro de trabajo Libro de visitas e inspección de trabajo

(Extraído de: *Guía para la mujer emprendedora* de Pozuelo de Alarcón)

También existen otros trámites como: procesos de compra o arrendamientos de locales, apertura de cuentas bancarias, contratos de telefonía, contratación de agua y luz, preparación de los aspectos comerciales etc

**La denominación social** es un certificado que se realiza en el Registro Mercantil Central (con posibilidad de elegir hasta tres nombres diferentes en el impreso), que acredita que no existe otra sociedad con el mismo nombre que la que se pretende constituir. Es una certificación con una caducidad de tres meses.

Es necesario además elaborar los **Estatutos** de la empresa, que contienen su denominación social, el objeto social y las actividades que lo integran, la fecha de cierre del ejercicio social, el domicilio social (principal establecimiento o lugar donde se halla su efectiva gestión y administración), el capital social, las participaciones en que se divide, su valor nominal y numeración correlativa, (con un mínimo de 3.005,06 euros que desde su origen debe estar completamente desembolsado).

En relación a las participaciones, son indivisibles, acumulables, confieren los mismos derechos salvo las excepciones previstas en la Ley, no pueden contener el carácter de valores, ni estar representadas por medio de títulos o anotaciones en cuenta, ni denominarse acciones. Finalmente, los Estatutos deben contener la forma de organizar la administración de la sociedad, según marca la Ley.

**Se realiza el acto de Escritura Pública ante Notaria/o**, en el que las personas socias fundadoras proceden a la firma de la escritura de la constitución de la sociedad, aportando además estos documentos: certificación negativa de la denominación de la misma (acreditando la no existencia de otra con la misma denominación) y los Estatutos Sociales.

El contenido de esta escritura de constitución gira en torno a la identidad de las personas socias, la voluntad de las mismas de constituir una sociedad de responsabilidad limitada, las aportaciones que cada socia/o realice y la remuneración de las participaciones asignadas en pago, los Estatutos de la sociedad, la determinación del modo en que inicialmente se realice la administración y representación social, DNI o CIF.

**La Solicitud del CIF**, que es un código que identifica a la sociedad a efectos fiscales, ha de ser solicitado por toda persona física o jurídica, cualquiera que sea su actividad.

**Declaración Censal de IVA** para ello necesitamos un modelo impreso 036 debidamente cumplimentado, fotocopia de la escritura o contrato de constitución de la sociedad, fotocopia del DNI de la persona firmante de la solicitud que debe ser cargo representativo de la sociedad o entidad.

El impuesto ITP y AJD recae sobre las operaciones societarias de constitución, así como en las de variación de capital, fusión, transformación y disolución de la sociedad. El impreso necesario para la liquidación del impuesto es el modelo 600 facilitado por la Delegación de Hacienda, que se acompañarán de la copia de la Escritura de Constitución y del CIF.

La Sociedad adquiere plena capacidad jurídica cuando se inscribe en el **Registro Mercantil**, junto a la Escritura de Constitución y el impreso de liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales anteriormente citado.

Existen algunas inscripciones en Registros Especiales, como en el caso de: Registro General de Cooperativas, Registro General de Sociedades Anónimas Laborales, Registro Especial del Ministerio de Economía, Dirección General de Política Financiera, Registro

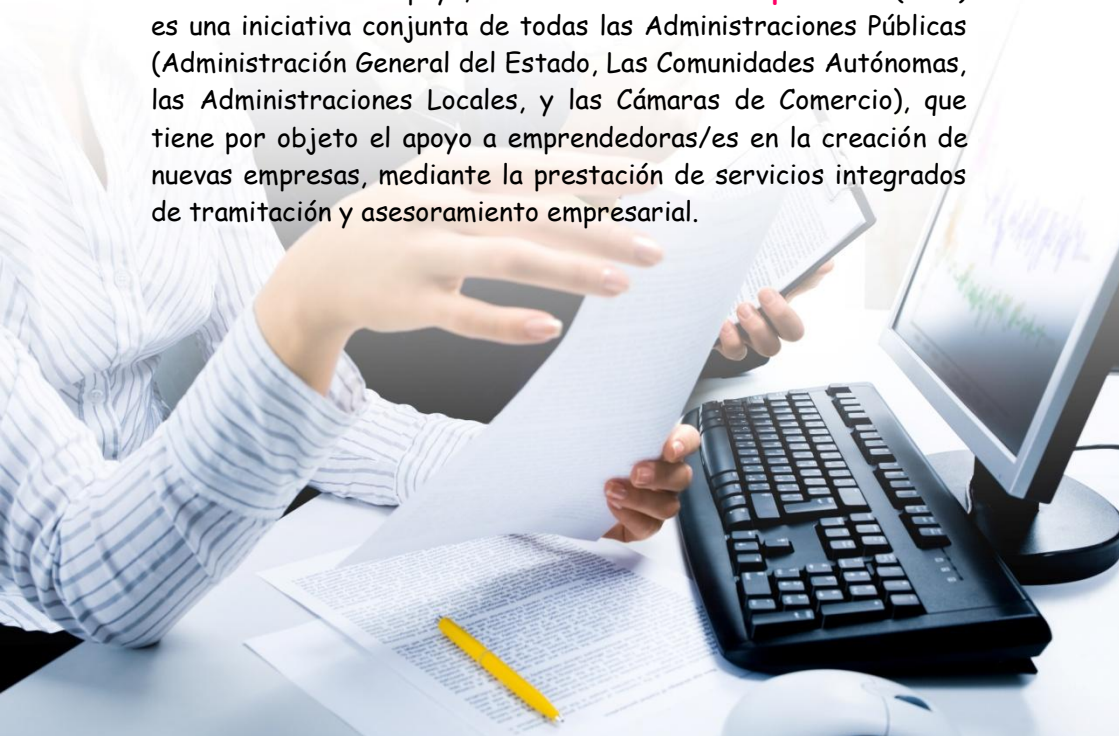
Especial del Ministerio de Hacienda (la declaración del comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales las/os empresarias/os y profesionales en Hacienda).

Posteriormente se realiza **La Afiliación y Alta** en el régimen de autónomas/os en el Ministerio de Trabajo, (hasta 30 días naturales después del inicio de la actividad), en la Tesorería General de la Seguridad Social correspondiente.

En el caso de que vaya a contratarse a alguna persona, se solicita un número en la seguridad social a efectos de código de cotización principal.

Y finalmente se realiza la **Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo** tras las alteraciones, modificaciones o ampliaciones de importancia del mismo, en la Dirección Provincial de Trabajo, Seguridad Social y Asuntos Sociales.

Como Recursos de Apoyo, **La ventanilla única empresarial** (VUE) es una iniciativa conjunta de todas las Administraciones Públicas (Administración General del Estado, Las Comunidades Autónomas, las Administraciones Locales, y las Cámaras de Comercio), que tiene por objeto el apoyo a emprendedoras/es en la creación de nuevas empresas, mediante la prestación de servicios integrados de tramitación y asesoramiento empresarial.



En algunas provincias se han creado las VUE para facilitar la labor de las/os empresarias/os, ya que **permiten realizar todos los trámites en poco tiempo sin moverse del mismo lugar.**

El funcionamiento de las VUE integradas se basa en tres ejes básicos:

1. **Información y direccionamiento** a las áreas adecuadas.
2. **Orientación** en función de sus necesidades específicas.
3. **Tramitación** mediante la coordinación de diferentes Administraciones.

Las Administraciones implicadas en la **creación de un plan de negocio** son, entre otras:

- Ministerio de Economía y Hacienda
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales
- Ministerio de Administraciones Públicas
- Comunidad Autónoma
- Cámara Oficial de Comercio e Industria de la Localidad

Allí se ofrece información general sobre la creación de empresas, herramientas de orientación personalizada y tutorizada sobre los trámites de cada proyecto empresarial, así como un sistema de seguimiento individualizado de los trámites que se realicen para la puesta en marcha de una empresa.

Puedes encontrar información-orientación profesional sobre la viabilidad del proyecto, posibilidades de financiación, la forma jurídica que más te interesa, las obligaciones fiscales que se contraen, ayudas y subvenciones públicas existentes.

Información y orientación administrativa sobre trámites, ayudas y subvenciones, así como de la realización de todos los trámites necesarios.

### Trámites Fiscales

- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas
- Declaración Censal
- Emisión de etiquetas identificativas

### Trámites de Trabajo y Seguridad Social

- Alta en Régimen especial de trabajadoras/es autónomas/os y solicitud de afiliación a la seguridad social.
- Comunicación de alta de las personas trabajadoras.
- Sellado del libro de visitas.

### Comunidad Autónoma Correspondiente

- Comunicación de apertura del centro de trabajo
- Autorizaciones, licencias y registros específicos (industriales, sanitarios, agroalimentarios, comercio, transporte, hostelería, turismo...
- Obtención de carnets profesionales de las distintas Consejerías.

### Ayuntamiento correspondiente

- Licencias municipales de obra, de actividad (inocuas o calificadas), para actuaciones urbanísticas, sobre ocupación del dominio público municipal...

La ventanilla posee un simulador de creación de empresas que solicita la *localización, forma jurídica, local de la empresa, propiedad industrial y el detalle de la actividad* (industrial, servicios, agrícola/ganadera, comercial), y el detalle de la *licencia del Ayuntamiento* si se desarrolla la actividad en un local.

## ¿CUÁL ES LA FORMA JURÍDICA MÁS ADECUADA PARA MI NEGOCIO?

Esta es una de las primeras preguntas que nos debemos plantear, porque de ella dependen factores como ventajas fiscales, flexibilidad en las actuaciones de la sociedad, responsabilidad personal de las personas socias, así como elegir una forma jurídica que se ajuste al fin deseado.

### 4.1 ALGUNAS CUESTIONES PREVIAS

#### 1. DIFERENCIA ENTRE ASOCIACION y SOCIEDAD.

La asociación es la unión de dos o más personas para conseguir un fin o realizar una actividad no lucrativa. Si quieres llevar a cabo la puesta en marcha de un negocio, hay que dejar de lado la idea de que una asociación es más económica, así como sus beneficios fiscales, porque están destinados a entidades sin ánimo de lucro.

#### 2. QUÉ CARACTERÍSTICAS PRESENTA UNA COMUNIDAD DE BIENES FRENTE A UNA SOCIEDAD?

Para crear una Comunidad de Bienes debe existir una propiedad común y pro-indivisa perteneciente a varias personas, destinada a su mantenimiento y aprovechamiento plural.

*En cambio la sociedad es un patrimonio que sirve para el ejercicio de una actividad con la que conseguir lucro o ganancia partible entre las personas socias, un patrimonio en movimiento.*

### 3. ¿DEBO ELEGIR UNA FORMA SOCIETARIA O SER EMPRESARIA/O INDIVIDUAL?

Para tener en cuenta esta decisión hay que valorar la inversión, la necesidad de infraestructura, el capital disponible, el tipo de actividad, el riesgo del negocio etc. La persona emprendedora deberá optar por una forma societaria o ser empresaria/o individual, teniendo en cuenta si no dispone de capital, si no es necesaria infraestructura o si existe poco riesgo de inversión, es mejor opción ser empresaria/o individual.

### 4. ¿HASTA DÓNDE ALCANZA LA RESPONSABILIDAD PERSONAL?

En las formas jurídicas donde la responsabilidad es ilimitada, las personas socias, comuneras/os o la persona empresaria individual responderá de forma subsidiaria con su patrimonio personal; eso significa que primero se agotarán los bienes y derechos de la sociedad para hacer frente a las deudas sociales y posteriormente, los bienes y derechos personales.

*Si la persona que esté casada, tendrá que tener en cuenta que no sólo van a quedar afectos al resultado de su actividad los bienes de la persona empresaria y los adquiridos como resultado de su actividad, también los bienes propios del cónyuge no empresaria/o, podrán quedar afectos si ésta persona consiente expresamente.*





## 5. ¿CÓMO TRIBUTA UNA PERSONA ADMINISTRADORA?

Normalmente el cargo de persona administradora es gratuito, salvo que se estipule en los Estatutos (sueldo, porcentaje de beneficios de la sociedad...con una retención por parte de la empresa de un 35%).

La persona administradora deberá declararlo como rendimientos del trabajo en su declaración del irpf. El régimen de seguridad social vendrá determinado por el hecho de ser además persona administradora, siendo régimen general, régimen general asimilado o RETA.

*La responsabilidad de la persona administradora es muy amplia, civil, tributaria y penal. (Existen seguros de responsabilidad de las personas administradoras).*

## 6. ¿CÓMO PUEDO LLAMAR A LA EMPRESA?

La persona empresaria individual debe darse de alta en el IAE con su nombre y apellidos, dejando constancia de la actividad que va a realizar. A través de su propio nombre se le va a relacionar con el tráfico jurídico; pero si desea tener un nombre referido a su actividad, deberá acudir a la **Oficina de Patentes y Marcas** para registrar el nombre comercial.

En el caso de formas societarias también pueden tener un nombre comercial además de su denominación social; aunque algunas de ellas permiten adoptar no sólo una denominación subjetiva (nombre de las personas socias) sino también una denominación objetiva referente a la actividad desarrollada. Esto se hace en el Registro Mercantil a través de la *certificación negativa de denominación*.

## 7. ¿DÓNDE PUEDO UBICAR EL DOMICILIO SOCIAL?

Normalmente en el centro de efectiva dirección y administración o en el lugar del principal establecimiento o explotación. Y en caso de que haya que modificar el domicilio social, es necesario modificar los Estatutos, con todos los trámites que conlleva (Escritura Pública, inscripción en el Registro Mercantil y publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil BORME).

## 8. ¿CÓMO SE TRAMITA LA LICENCIA DE APERTURA?

Una vez elegido el lugar adecuado donde ubicar la empresa, y antes del inicio de la actividad, es necesario solicitar la Licencia de Apertura en el Ayuntamiento de la zona donde se ubique el local (inocua o cualificada).

## 9. ¿CÓMO PUEDO PONER EN MARCHA MI EMPRESA CON EL RECURSO DE LAS SUBVENCIONES?

Las subvenciones, como financiación ajena, se incluyen dentro del Plan de Empresa, para valorar si nuestra idea de negocio es viable. Pero es importante entender que *la creación de una empresa nunca debe depender de una subvención*, puesto que no hay seguridad en la dación de la misma, debemos calcular los tiempos aproximados de concesión de la misma etc.

## 10. ¿QUÉ FACTORES VALORAN LAS ENTIDADES BANCARIAS EN TÉRMINOS DE CONCESIÓN DE PRÉSTAMOS?

La flexibilidad, la capacidad para prestar y recuperar dinero, la capacidad de devolución del préstamo, la capacidad de diversificación del riesgo, la profesionalidad y objetividad (más allá de nuestro optimismo), así como la posibilidad de realizar seguimiento.\*

---

\*(Extraído de: *Guía para la Mujer emprendedora*. Pozuelo de Alarcón, Madrid).

## 4.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS FORMAS JURÍDICAS



### COMUNIDAD DE BIENES

Es un contrato por el que la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece pro indiviso a varias personas. Estas sociedades se regulan bajo el Código Civil, no exigen un mínimo de personas socias, no exigen la aportación mínima ni máxima, puede aportarse solamente bienes, pero no puede aportarse solamente dinero o trabajo, su responsabilidad frente a terceras/os es ilimitada, se constituye mediante escritura cuando se aporten bienes inmuebles, no tiene personalidad propia.

Los trámites necesarios para poder realizar la actividad por la comunidad de bienes, son:

- La Escritura Pública ante Notaria/o (sólo si han aportado bienes inmuebles o derechos reales), solicitar en Hacienda el código de identificación fiscal, pagar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales o actos jurídicos documentados y realizar la declaración censal.

En cuanto a la Tesorería Territorial de la Seguridad Social, es necesario el Alta en el régimen correspondiente, la suscripción de la empresa, el alta en cobertura de riesgos de accidentes de trabajo y enfermedad profesional, y el alta de las personas trabajadoras.

En la Dirección Provincial de la Seguridad Social se obtendrá y legalizará el Libro de Trabajo, y el Calendario Laboral.



## SOCIEDAD CIVIL

Es un contrato por el que dos o más personas, ponen en común dinero, bienes o industria, con el propósito de repartir ganancias en ella. Pueden existir socios/os industriales aportando dinero o bienes.

No existe un capital mínimo ni máximo en las mismas, el número mínimo de personas socias ha de ser dos, las personas socias responden frente a las deudas de forma ilimitada, la personalidad jurídica propia estará en función de que sus pactos tengan o no carácter público o secreto, y se regirán por las disposiciones de las comunidades de bienes cuando los pactos sean secretos.

Los trámites necesarios para realizar la actividad a través de Sociedad Civil, son:

- La Escritura Pública ante Notaria/o sólo en caso de que se aporten bienes inmuebles o derechos reales, será necesario solicitar en Hacienda el código de identificación fiscal, pagar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, y realizar la declaración censal.

En cuanto a la Tesorería Territorial de la Seguridad Social, serán: el alta en el régimen correspondiente, suscripción de la empresa, alta en cobertura de riesgos de accidentes de trabajo y enfermedad profesional y alta de las personas trabajadoras.

En la Dirección Provincial de la Seguridad Social deben realizarse los siguientes trámites: Obtener y Legalizar el Libro de Trabajo, y Obtener el Calendario Laboral.

---

(Extraído de: *Guía del emprendedor*. Comunidad de Madrid, 2008  
[www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))

## SOCIEDAD COLECTIVA

Las sociedades colectivas son unas sociedades de carácter personalista, que funcionan en nombre colectivo de todas las personas socias y bajo su responsabilidad ilimitada y solidaria.

Como características podemos destacar que deben estar formadas por dos o más personas socias, no existe mínimo o máximo legal para la cifra de capital social, es una sociedad donde cada persona socia antes de entrar a formar parte de la sociedad debe cumplir unos caracteres impuestos por las demás personas socias.

Es una sociedad de trabajo o gestión colectiva.

- La gestión y administración la realizan las personas administradoras nombradas por la sociedad o todas las personas socias en su caso.
- La responsabilidad de todas las personas socias es personal, ilimitada y solidaria.
- Existen dos clases de personas socias: industrial y capitalista.
- La responsabilidad de las deudas sociales según se establece en el artículo 127 y 237 del código de comercio, se configura de la siguiente forma:
  - Todas las personas socias responden solidariamente con sus bienes a las resultas de las operaciones que se hagan a nombre y por cuenta de la compañía bajo la firma de ésta y por una persona autorizada para usarla.

- Del cumplimiento de sus obligaciones responde como persona deudora con todos sus bienes presentes y futuros.
- La responsabilidad es solidaria de todas las personas socias entre sí.
- Para la constitución de estas sociedades, se requiere escritura pública y su inscripción en el registro de la propiedad.

## ● SOCIEDAD LABORAL

Son sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada, cuyo capital pertenece mayormente a las personas trabajadoras que prestan sus servicios en forma personal y directa, y cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido y cumplan las siguientes características:

- El número de horas-año trabajadas por las personas trabajadoras contratadas por tiempo indefinido que no sean socias, no puede superar el 15% de horas al año trabajadas por las personas socias trabajadoras.
- En la denominación de la sociedad deberá figurar la indicación Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral o sus abreviaturas SAL o SLL.
- En la Sociedad Anónima Laboral el capital debe estar íntegramente suscrito y desembolsado en un 25%. En la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral el capital deberá estar íntegramente suscrito y desembolsado.

- Ninguna persona socia puede poseer acciones o participaciones que representen más de la tercera parte del capital social. Además de las reservas estatutarias, están obligadas/os a constituir un fondo especial de reserva del 10% del beneficio líquido de cada ejercicio.
- Debe inscribirse en el Registro Mercantil, pero previamente tiene que aportar el certificado que acredite la calificación por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales o por el órgano competente de la Comunidad Autónoma como Sociedad Laboral.

## ● SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA

Está formada por los dos apellidos y el nombre de las dos personas socias fundadoras, seguidas de un código alfanumérico para identificar a la sociedad de manera única e inequívoca. En la denominación de la compañía deberá figurar la indicación "Sociedad Limitada Nueva Empresa" o su abreviatura SLNE.

Se establece un objeto social amplio para permitir una mayor flexibilidad en el desarrollo de sus actividades empresariales sin necesidad de modificar los estatutos de la sociedad.

En la Ley se recogen, entre otras actividades (incluidas en el objeto social) aquellas a que puede dedicarse: actividad agrícola, ganadera, forestal, pesquera, industrial, de construcción, comercial, turística, de transportes, de comunicaciones, de intermediación, de profesionales o de servicios en general.

No pueden incluirse actividades que se exija la forma de sociedad anónima.

Sólo pueden ser socias de la misma personas físicas; el número de personas socias no puede ser superior a cinco en el momento de la constitución; Posteriormente, se podrá superar este número por transmisión. No se puede ser socia/o única/o de dos sociedades nueva empresa.

Se realiza una Escritura Pública ante Notaría, que posteriormente se inscribe en el Registro Mercantil correspondiente a su domicilio.

Se solicita domicilio social mediante la obtención del código ID-CIRCE a través del sitio web <http://www.circe.es> o <http://www.ipyme.org> , que no supone en ningún caso la reserva automática de la denominación social. La persona emprendedora deberá presentar la solicitud de denominación en el Registro Mercantil Central o desde la Notaría.

La tramitación telemática del Documento Único Electrónico (DUE), instrumento en el que se incluyen todos los datos referentes a la sociedad limitada nueva empresa, se iniciará en los puntos de asesoramiento e inicio de tramitación PAIT.

Los trámites que pueden ser realizados con el DUE son:

- Obtención de la denominación de la sociedad limitada Nueva Empresa, incorporando la denominación de la sociedad de Nueva Empresa a Registro Mercantil central previa asignación del número CIRCE.
- Obtención del número de identificación fiscal provisional de la sociedad (CIF).
- Autoliquidación del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (operaciones societarias).



- Solicitud del aplazamiento del pago de impuesto, acompañada de la copia simple electrónica de la escritura pública de constitución remitida telemáticamente por la/el notaria/ autorizante.
- Obtención del NIF definitivo de la sociedad.
- Incorporación de los datos relativos a la inscripción registral al documento electrónico único (DUE).
- Expedición de la copia autorizada en soporte papel de la escritura de constitución, por parte de la/del notaria/o en menos de 24 horas, desde la notificación de resolución de inscripción por el registrador mercantil. Declaración censal de inicio de actividad. Formalización de la cobertura de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y de la prestación económica por incapacidad temporal por contingencias comunes de las personas trabajadoras de la sociedad. Inscripción de la/del empresaria/o y apertura de la cuenta de cotización (CCC) en la seguridad social.
- Afiliación y alta de trabajadoras/es en el sistema de la seguridad social. Alta en el impuesto sobre actividades económicas IAE a efectos censales.

La remisión telemática al registro mercantil de la copia autorizada de la escritura de constitución solo podrá realizarse por la/el notaria/o.

El capital social no puede ser inferior a 3.012 euros ni superior a 120.202 euros.

El desembolso de la cantidad mínima de capital sólo podrá

realizarse mediante aportaciones dinerarias. Respecto al Régimen Jurídico, hay que destacar que sólo puede modificarse en estatutos, la denominación (por nombre de otra/o socia/o), el domicilio social, y el capital social dentro de los límites previstos.

La disolución puede darse como consecuencia de pérdidas que dejen reducido el patrimonio contable a menos de la mitad de capital social durante al menos seis meses, a no ser que se restablezca el patrimonio contable en dicho plazo.

Por resultar aplicable el régimen de sociedades patrimoniales regulado en la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Puede transformarse en sociedad colectiva, civil, sociedad comandataria simple o por agrupaciones de interés económico.

Se simplifica la contabilidad permitiendo formalizar las obligaciones contables mediante un registro único: el libro diario. La creación de un plan de contabilidad simplificada es uno de los pilares en que se sustenta el proyecto nueva empresa.

La SLNE podrá solicitar a la Administración Tributaria el aplazamiento, sin aportación de garantías del I.T.P. y A.J.D. ; de las deudas tributarias del impuesto sobre sociedades, correspondientes a los dos primeros periodos impositivos concluidos desde su constitución, de las cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta del impuesto sobre la renta de personas físicas desde su constitución, deducción por la realización de actividades de investigación científica e innovación tecnológica.



## SOCIEDAD ANÓNIMA

Es una sociedad de tipo capitalista cuyo capital está dividido en acciones que se pueden transmitir libremente y bajo el principio de responsabilidad limitada y no personal de las/os socias/os por las deudas sociales.

Una sociedad de carácter mercantil con un capital mínimo de 60.101,21 € y en el momento de la constitución debe estar desembolsado al menos el 25%.

(Según el Anteproyecto de Ley de Código Mercantil que substituye al de 1885 (presentado el 30/5/2014), el Gobierno prevé que una sociedad anónima de carácter mercantil con un capital mínimo hasta ahora de 60.101,21 €, pase a elevarse a 120.000 euros, para mantener una mayor correspondencia entre el capital de la sociedad y la estructura societaria elegida (actualmente Anteproyecto de Ley que se pretende aprobar junto con otras modificaciones entre junio-julio de 2015).

Tiene personalidad jurídica propia.

Su constitución se realiza a través de escritura pública y su inscripción en el Registro Mercantil; en el nombre de la sociedad debe aparecer la expresión "Sociedad Anónima o S.A."; es una sociedad que tendrá su capital dividido en acciones.

Las acciones pueden ser nominativas (si no se ha desembolsado totalmente su importe), o a la persona portadora.

Es una sociedad que funciona con capital propio integrado por las aportaciones de las personas socias en metálico, bienes o derechos.

No exige un número mínimo de personas socias, ya que pueden existir S.A. con una sola persona socia o unipersonales.

Las aportaciones no dinerarias pueden ser bienes muebles o inmuebles, títulos o créditos en una empresa.

Las aportaciones dinerarias se acreditan mediante certificación de la entidad bancaria en que se efectúe ingreso a nombre de la sociedad o entrega a la/al notaria/o para que proceda a su ingreso a nombre de la sociedad.

Se puede fundar la sociedad de forma simultánea cuando las personas fundadoras otorgan la escritura social y suscriben todas las acciones. Deben presentar la inscripción en el registro Mercantil del domicilio social dos meses desde su otorgamiento.

O puede realizarse la fundación de forma sucesiva cuando las personas promotoras no suscriben la totalidad de las acciones, sino que la inscripción de estas se va produciendo de forma continuada, una vez anunciado el propósito de fundar la sociedad.

El contenido de la Escritura de Constitución está formado por los nombres, apellidos y edad de las personas otorgantes (personas físicas o jurídicas), aparte de la nacionalidad y el domicilio. La voluntad de las personas otorgantes de fundar una sociedad anónima.

El metálico, bienes o derechos que cada persona socia aporte, indicando el título en que lo haga, y el número de acciones atribuidas en pago; la cuantía total de los gastos de constitución, los estatutos que han de regir el funcionamiento de la sociedad, los nombres y apellidos de las personas a quienes se otorgue inicialmente la administración y representación social.

Los estatutos sociales que serán la base de funcionamiento de la sociedad, constarán de: la denominación de la sociedad, el objeto social determinando las actividades que lo integran, la duración de

la sociedad, la fecha en que darán comienzo las operaciones, el domicilio social y el órgano competente para decidir acordar la creación, supresión o traslado de sucursales.

El capital social detallado, el número de acciones en que estuviera dividido, la estructura del órgano en el que se confía la administración de la sociedad, la fecha de cierre del ejercicio social, los derechos especiales que reserven las/os fundadoras/es o promotoras/es, así como los pactos y condiciones que se juzguen convenientes.

La persona accionista, por entrar a formar parte de una sociedad se le conceden un conjunto de **derechos o facultades** que están vinculados a las acciones que posee: participar en el reparto de las ganancias sociales, participar en el patrimonio resultante de la liquidación de la sociedad, derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones como de obligaciones convertibles en acciones, acciones dadas en prenda o embargadas, acciones en usufructo etc.

Asistir y votar en las Juntas Generales e impugnar los acuerdos sociales, derecho a la información, derecho genérico, derecho a información sobre las cuentas anuales de los ejercicios sociales pasados o del ejercicio en curso. Información sobre razones de cambios, aumentos o reducciones de capital etc

También tienen derecho de impugnación de los acuerdos sociales, tanto los adoptados por Junta como los del Consejo.

Tienen derecho sobre los bonos de disfrute, para participar en los beneficios en razón de la parte de la reserva de sociedad que le corresponde.

La Junta General se puede definir como la reunión de todas/os las/os accionistas previamente convocadas/os al efecto donde

decidirán por mayoría los asuntos que les sean propios de su competencia. Con Juntas ordinarias, extraordinarias, judicial o universal; de censura de la gestión social, aprobar las cuentas anuales, y resolver sobre la aplicación de resultados.

Generalmente, la constitución de la Junta General queda válidamente constituida en primera convocatoria.

En las sociedades anónimas, es un requisito necesario para su funcionamiento, el tener nombradas/os administradoras/es formando lo que se conoce como Consejo de Administración, (no necesariamente ha de ser una persona accionista de la sociedad), y esa persona ejercerá el cargo en un plazo inferior o igual a 5 años.

La retribución de las personas administradoras estará pactada en los estatutos, habiendo ésta/e de formular las cuentas anuales, el informe de gestión y la cuenta de aplicación de resultados, en el plazo máximo de tres meses desde el cierre del ejercicio social.

La responsabilidad de las personas administradoras puede ser frente a la sociedad, frente a las personas accionistas, frente a las/os acreedoras/es sociales, etc. La acción contra social se dirige contra la(s) persona(s) administradora(s), y cuando son varias las acciones de responsabilidad, son soportadas de forma solidaria.

(Fuente: *Guía Práctica del Emprendedor*. Comunidad de Madrid 2008.  
[www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))





## LA FRANQUICIA

Es un sistema de comercialización de productos, servicios y tecnología basado en una colaboración estrecha y continua entre las personas físicas y jurídicas financieramente distintas e independientes, denominadas **franquiciador/a y franquiciado/a**, entre quienes se establece una relación comercial.

La persona franquiciadora otorga a la persona franquiciada el derecho a explotar su idea de negocio conforme al **concepto y criterio de la persona franquiciadora** permitiendo que utilice el nombre comercial, la marca de productos o servicios, el know-how y demás derechos de propiedad intelectual que posea la persona franquiciadora, a cambio de una prestación económica pactada en un contrato escrito y firmado por las partes.

Quien franquicia posee la idea de negocio, y ha creado una empresa previamente y ha comprobado la viabilidad de la misma y decide ponerla además a disposición de terceras/os.

Debe disponer de una marca, producto o servicio debidamente registrado e introducido en el mercado con éxito probado y que pueda ser fácilmente transmisible. Contar con infraestructura suficiente para proporcionar el servicio adecuado a las necesidades. Proporcionar exclusividad en la zona, garantizar a las personas franquiciadas servicios permanentes de seguimiento, comunicación interna, investigación, apoyo y marketing.

**La ventaja de franquiciar para quien franquicia es** que se trata de la forma más rápida de desarrollar una actividad empresarial con infraestructura ajena y un mínimo de desembolso económico. Evita la limitación económica y en recursos humanos para crecer etc

**Los inconvenientes son** una inversión inicial importante (como franquicia), y la cesión del know-how a las personas franquiciadas. Para franquiciar se necesita tener un excelente concepto del negocio que aporte novedades y valores diferenciales en los productos, servicios, forma de comercialización, tener experiencia en el sector etc.

**La persona franquiciada** es quien decide emprender una actividad empresarial aprovechando una actividad con demostrada rentabilidad. Debe disponer de un local adecuado para desarrollar la actividad comercial, debe tener solvencia profesional y económica, respetar las directrices marcadas por la persona franquiciadora recogidas a modo de contrato, abonar las cantidades pactadas (cuota de entrada, royalty y canon de publicidad).

Se beneficiará del prestigio que goza la marca, que le asegura ya de entrada clientela desde el inicio de la actividad, siendo propietaria/o de un negocio seguro y con resultados contrastados.

Pero como desventaja deberá contar con la pérdida de libertad o independencia profesional, como si fuera propietaria/o de un negocio, y no ser propietaria/o de la marca o nombre comercial que trabaja.

*Es importante hacer un estudio minucioso sobre el tipo de contrato y el modelo de franquicia que se va a elegir, con el fin de adoptar la fórmula que más se ajuste a los objetivos y posibilidades económicas de la persona emprendedora.*



## Existen Diferentes Tipos de Franquicia:

### ● De producción

Es la forma más consolidada en España. Son los supuestos en que la persona franquiciadora es fabricante de los productos que distribuye, además de la persona dueña de la marca. Ofrece experiencia en la forma de comercializar el producto, diseño de locales, merchandaising, promoción y publicidad, precios e incluso la formación de fuerza de ventas.

Algunos ejemplos son Mc Donald's, Benetton...

### ● De distribución

Aquellos casos en los que no sólo actúan la persona franquiciadora y la persona franquiciada, sino que además existe una persona fabricante por encima de ambos, y ejercen entre ellas/os canales de distribución del producto. Ej. Natura, Merkamueble...

### ● De servicios

Sistema por el cual la persona franquiciadora ofrece a la persona franquiciada una forma original, específica y diferenciada de prestación de servicios a la persona consumidora con un método experimentado y probado por su eficacia en el mercado. Ej. Gambrinus, Midas...

### ● Industriales

La persona franquiciadora ofrece a la persona franquiciada además de la marca, la imagen, los procedimientos administrativos y de gestión, el derecho de fabricación del producto. Ej. Coca-cola

## SOCIEDAD COOPERATIVA

Es una sociedad constituida por una serie de personas que se asocian libremente para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales.

Su capital social varía según se establezca en los estatutos. Se puede fijar una aportación mínima de capital social para poder ser socia/o. La persona socia puede incorporarse libremente a la sociedad, o darse de baja de la misma. No existen actividades prohibidas para estas sociedades.

## COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

**Una aproximación al nacimiento del Cooperativismo de Trabajo en España**

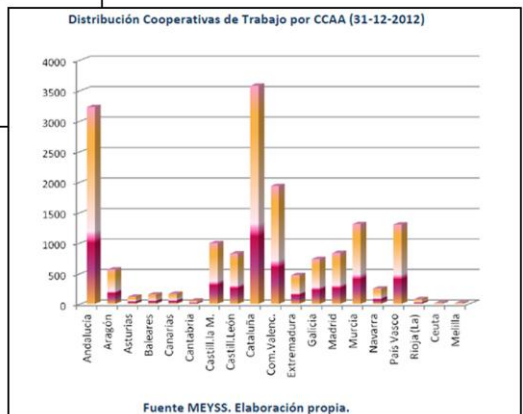
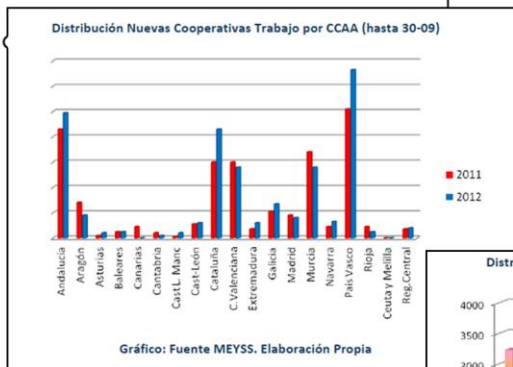
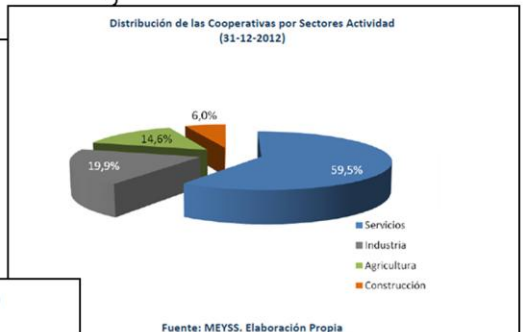
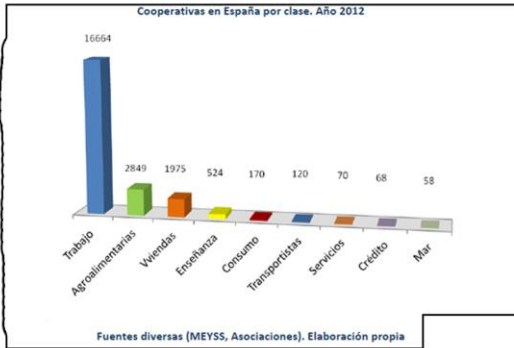
Las reglas propuestas para el funcionamiento de las empresas cooperativas estaban basadas, principalmente, en

Su ejemplo se multiplicaría primero en Inglaterra y luego en Francia, Alemania, Italia y Suecia, para extenderse pronto a toda Europa. Desde 1978 encontramos las primeras asociaciones democráticas de cooperativas.

Actualmente COCETA, Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado es la organización representativa de las empresas cooperativas de trabajo del Estado Español. La legislación aplicable a COCETA es la Ley 27/1999, de Cooperativas. Su sede social se encuentra establecida en Madrid.

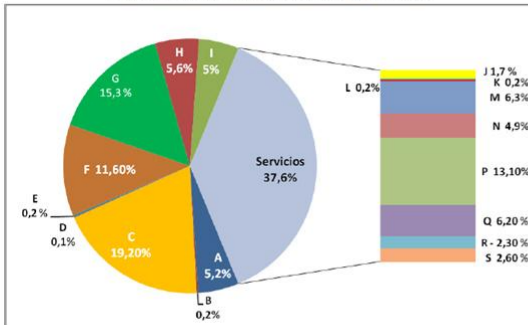
(Facilitado por COCETA Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo Asociado de Madrid - [www.coceta.coop](http://www.coceta.coop) )

DATOS DEL COOPERATIVISMO EN ESPAÑA. AÑO 2012.



## ELECCION FORMAS JURIDICAS Y TRAMITES

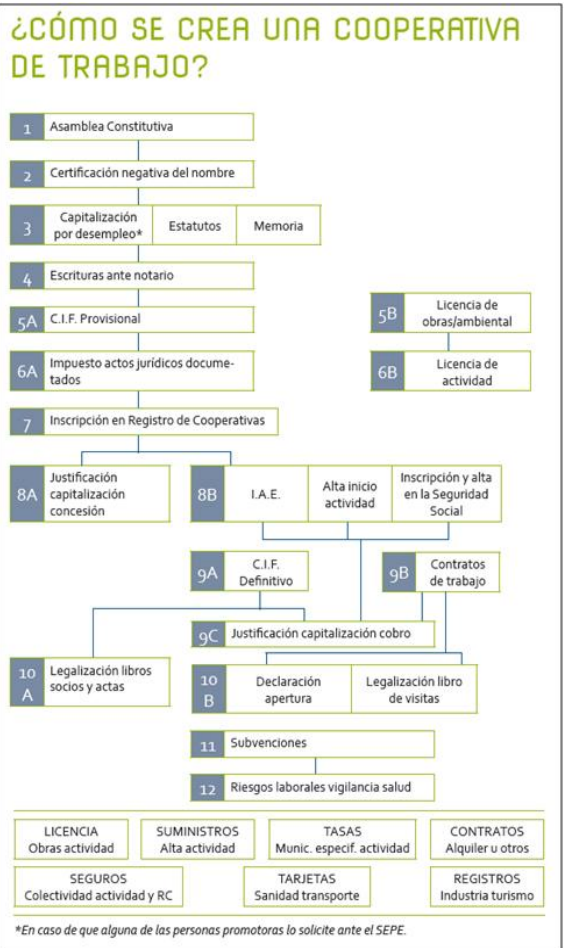
Distribución de las Cooperativas de Trabajo por CNAE



Fuente: MEYSS. Elaboración Propia

- A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
- B Industrias extractivas
- C Industria manufacturera
- D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado
- E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación
- F Construcción
- G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas
- H Transporte y almacenamiento
- I Hostelería
- J Información y comunicaciones
- K Actividades financieras y de seguros
- L Actividades inmobiliarias
- M Actividades profesionales, científicas y técnicas
- N Actividades administrativas y servicios auxiliares
- O Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria
- P Educación
- Q Actividades sanitarias y de servicios sociales
- R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento
- S Otros servicios

Aquí puede descargarse y consultarse una guía para la creación de cooperativas, donde vienen descritos de manera detallada los pasos a seguir, no obstante esta información podría resumirse en el siguiente esquema:



En la organización de cooperativas de la Comunidad Autónoma donde se constituya la cooperativa (consultar la lista de entidades en la web de COCETA [www.coceta.coop](http://www.coceta.coop)) prestan asesoramiento y apoyo en la fase de puesta en marcha del proyecto. También ofrecen información detallada y actualizada sobre las ayudas existentes, como las derivadas de la creación de empleo, las ayudas de carácter fiscal, las bonificaciones en la seguridad social, así como las aplicables en cada supuesto. A modo de ejemplo se recogen en este apartado las existentes en el momento de la edición de esta Guía, las cuales, deberán consultarse y verificar su vigencia y aplicabilidad al caso concreto.

### Incentivos fiscales de las cooperativas.

En España existe una legislación fiscal aplicable a las cooperativas, la Ley 20/1990, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. En dicha Ley se establece una clasificación de las cooperativas, en función de la consideración fiscal que se les otorga conforme al tipo de cooperativa de que se trate, así, las cooperativas de trabajo tienen la consideración fiscal de cooperativas especialmente protegidas.

Esto implica una especial protección en materia tributaria que opera sin ninguna declaración administrativa previa.

Como novedad, señalar que la Ley 14/2013 señala que las entidades de nueva creación, constituidas desde el 1 de enero de 2013, que realicen actividades económicas tributarán, en el primer periodo impositivo en que la BI resulte positiva y en el siguiente de acuerdo con la siguiente escala:

- ⇒ BI de 0 a 300.000 euros, tributa al 15%
- ⇒ BI restante, tributa al 20%

Además de lo apuntado, las cooperativas de trabajo también gozan de bonificaciones y exenciones en otros impuestos: Impuesto de Actividades Económicas (95% de bonificación), ITPyAJD (exención del 100% en actos societarios como constitución, ampliación de capital,...)

### Ayudas a emprendedoras/es y por creación de empleo

Además de las ayudas específicas, por creación de empleo en el ámbito de la Economía Social, cuyas convocatorias, con carácter anual, son lanzadas por parte de las consejerías correspondientes de las CCAA, existen otros incentivos de ámbito general que también son aplicables a las cooperativas de trabajo. Así ocurre con las **medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo**, promovidas mediante la Ley 11/2013 y las **medidas de apoyo a los emprendedores y su internacionalización**, aprobadas a través de la Ley 14/2013.

El conjunto de incentivos que promueven ambas leyes, son aplicables, en muchos casos, a las personas emprendedoras que constituyen una cooperativa de trabajo o que se integran en una ya creada de antemano, siempre que reúnan los requisitos establecidos en las mismas.

Las personas socias trabajadoras autónomas adscritas adscritos al régimen de autónomas/os\* podrán acceder a los siguientes incentivos:

---

\*Las medidas de la Ley 11/2013 son de aplicación para las personas adscritas al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) y con una edad igual o inferior a 30 años en los casos de los hombres y hasta 35 años en el caso de las mujeres. Determinadas bonificaciones son aplicables únicamente para aquellas personas de alta inicial en el RETA, o cuya alta inicial se produjera hace más de 5 años. También se requiere para poder aplicar algunos incentivos que no tenga trabajadores a su cargo. Por su parte, la Ley 14/2013, es aplicable a trabajadores adscritos al RETA con más de 30 años

- Tarifa plana de 50€ en la cotización a la Seguridad Social. Para nuevas/os socias/os trabajadoras/es encuadrados en el régimen de autónomas/os, que inicien una actividad por cuenta propia, durante los primeros 6 meses.
- Posteriormente, durante los 6 meses siguientes, se les aplicará una reducción en la base mínima de cotización del 50%, y durante los 18 meses siguientes, una reducción (3 meses) y una bonificación (15 meses) de un 30% de la cuota.(Total: 2 años y medio con incentivos)

Aplicación en los 12 primeros meses de cotización como autónomas/os de tarifa plana de 50€ a personas con discapacidad. Los cuatro años siguientes, se les aplicará una bonificación del 50% de la cuota. (Total: 5 años con incentivos)

**Se permite compatibilizar la prestación por desempleo con el inicio de una actividad por cuenta propia,** durante nueve meses para menores de treinta años en situación de alta en el Régimen Especial de Trabajadoras/es Autónomas/os.

**Se amplían las posibilidades de capitalización del desempleo para iniciar una actividad emprendedora.**

Las personas beneficiarias de prestaciones por desempleo menores de treinta años podrán capitalizar hasta el 100 por 100 de su prestación para realizar una aportación al capital social de una sociedad mercantil, siempre y cuando se establezca una vinculación profesional o laboral de carácter indefinido.

**Reanudación del cobro de la prestación por desempleo.**

Para menores de treinta años se amplía de dos a cinco años la duración del ejercicio de una actividad por cuenta propia que permite interrumpir y, por tanto, reanudar el cobro de la prestación por desempleo.

### **Pluriactividad.**

Autónomas/os que causen alta inicial en el régimen de autónomas/os e inicien una situación de pluriactividad, podrán reducir hasta un 50% la base mínima de cotización, durante 18 meses. Los siguientes 18 meses podrán reducirla hasta un 25%.

### **Financiación.**

La Empresa Nacional de Innovación, ENISA, empresa pública - dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa-participa activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores.

En su web ofrecen información sobre las diferentes líneas y actividades que apoyan: [www.enisa.es](http://www.enisa.es)

Asimismo, entidades de carácter privado, muy vinculadas a la Economía Social, ofrecen financiación para nuevos proyectos empresariales. Algunas de estas entidades son: FIARE, Coop57, Cajamar y Cajalaboral, entre otras.

Finalmente apuntar que la DGPyme ha lanzado recientemente un nuevo instrumento llamado *Guía Dinámica de Ayudas e Incentivos Nacionales para empresas*.

[http://www.ipyme.org/\\_layouts/ipyme/guiaayudascreacionempresas.aspx](http://www.ipyme.org/_layouts/ipyme/guiaayudascreacionempresas.aspx)

Se trata de una herramienta que está permanentemente actualizada y que contiene información sobre ayudas e incentivos con plazo de solicitud abierto.

Este es el valor añadido que la diferencia de las guías publicadas por otras organizaciones.



Cuando se activa el botón de descarga se pone en marcha un procedimiento de acceso a la base de datos de ayudas e incentivos seleccionando las ayudas que en ese momento tienen el plazo de solicitud abierto. A continuación el resultado obtenido se adapta a un diseño específico y se muestra al usuario en formato PDF.

Esta Guía recoge todas las ayudas e incentivos destinados a empresas, otorgados y convocados por la Administración General del Estado, Administraciones Autonómicas, Administraciones Locales y otros organismos públicos.

En el enlace que se indica está disponible también una versión de ayudas por CCAA.

Otras direcciones útiles:

- Consejo General del Notariado: [www.notariado.org](http://www.notariado.org)
- Estadísticas:  
[www.empleo.gob.es/es/sec\\_trabajo/autonomos/index.htm](http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/index.htm)
- Agencia Tributaria: [www.agenciatributaria.es](http://www.agenciatributaria.es)
- Seguridad Social: [www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social: [www.meyss.es](http://www.meyss.es)
- Servicio Público de Empleo Estatal, SEPE: [www.sepe.es](http://www.sepe.es)
- Oficina Española de Patentes y Marcas: [www.oepm.es](http://www.oepm.es)
- Propiedad Intelectual: [www.mcu.es/propiedadInt/](http://www.mcu.es/propiedadInt/)
- Registro de la Propiedad: [www.registradores.org](http://www.registradores.org)
- Registro Mercantil Central: [www.rmc.es](http://www.rmc.es)
- Ministerio de Industria y Comercio: [www.circe.es](http://www.circe.es)
- Dirección general de la Pyme: [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)

http



### 4.3. OBLIGACIONES FISCALES Y MERCANTILES

#### IMPUESTO DE SOCIEDADES

El impuesto de sociedades es un tributo de carácter directo que grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas. Las sociedades determinan su renta en virtud de los principios y normas establecidas en el código de comercio y el plan general de contabilidad.

La base imponible en el impuesto sobre sociedades se determina a partir del resultado contable, que se corregirá en función de las excepciones legalmente tipificadas. Se calcula el resultado contable determinando la diferencia de los ingresos y gastos que figuren contabilizados.

El periodo impositivo es el periodo de tiempo durante el que se realizan las operaciones que son gravadas y se incluyen en la declaración del impuesto de sociedades.

Generalmente coincide con el ejercicio económico de la sociedad y no puede exceder de 12 meses (Ya que el ejercicio social puede o no coincidir con el año natural, las entidades pueden elegir libremente la fecha de cierre de su ejercicio económico en sus estatutos; en su defecto, **se entiende finalizado el 31 de diciembre**).

El devengo del impuesto se produce el último día del periodo impositivo. La declaración del impuesto puede producirse en el plazo de 25 días naturales siguientes a los seis meses posteriores a la finalización del periodo impositivo ( con carácter general hasta el 25 de julio).

Son **sujetos pasivos de este impuesto** las personas jurídicas como sociedades anónimas, limitadas, laborales, sociedades cooperativas y agrarias de transformación, agrupaciones de interés económico, asociaciones y fundaciones...

(Y algunas excepciones como Los Fondos de Inversión, las Uniones Temporales de empresa UTE, los fondos de capital-riesgo, los fondos de pensiones, los fondos de regulación del mercado hipotecario, los fondos de titulización hipotecaria, los fondos de garantía de inversiones...), aunque carezcan de personalidad jurídica propia.

Están sujetas a este régimen las entidades que **tengan su residencia dentro del territorio** español. Las entidades no residentes en territorio español no son sujetos pasivos del impuesto sobre Sociedades, sino que tributan por el Impuesto sobre la Renta de no residentes.



## CÁLCULO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

La base imponible sobre el impuesto se determina corrigiendo el resultado contable a través de las diferencias temporales y permanentes.

En la liquidación del impuesto sobre sociedades se trata de adecuar el resultado contable a la normativa del impuesto.

Es necesaria tener siempre la información actualizada, pues está sujeta a variaciones.

Además de aplicar las diferentes correcciones, deberemos compensar las bases imponibles negativas producidas por ejercicios anteriores, para obtener la base imponible que por aplicación del tipo de gravamen se convertirá en la cuota íntegra.

Resultado contable (+-) diferencias permanentes, (+-) diferencias temporales, (-) compensación de bases imponibles negativas (=) a Base Imponible.

Posteriormente, para determinar la cuota del impuesto, se utiliza la Base imponible (x) tipo de gravamen, la cuota íntegra (-) deducciones de doble imposición interna e internacional, y para incentivar determinadas actividades (-) bonificaciones.

La cuota líquida (-) retenciones por rendimientos del capital mobiliario (-) pagos fraccionados, da la cantidad a ingresar o a devolver.

El cálculo del gasto contable del impuesto sobre sociedades sólo tiene en cuenta el importe de las diferencias permanentes, en este caso, los criterios contables y fiscales no se van a aproximar nunca, pues son diferencias que no revierten en ejercicios futuros.

## EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

El IVA es un tributo de naturaleza indirecta que recae **sobre el consumo**, por lo tanto, quien resulta realmente gravada/o es la persona consumidora final por los bienes entregados o servicios prestados, y grava las siguientes operaciones:

- **Las entregas de bienes y prestaciones de servicios** efectuadas por empresarias/os y profesionales, (las ejecuciones de obras pueden considerarse entregas de bienes o prestaciones de servicio dependiendo del material aportado).

Las prestaciones de servicios pueden hacer referencia al ejercicio independiente de una profesión, arte u oficio, arrendamiento de bienes, industria o negocio, cesiones de uso o disfrute de bienes, concesiones o cesiones de derechos de autoría, licencias o patentes, traspaso de locales o negocios, transporte, servicios de hostelería, restaurante o campamento, servicio de hospitalización, préstamos y créditos, derecho a utilizar instalaciones deportivas o recreativas, explotación de ferias o exposiciones, operaciones de mediación o agencia, suministro de productos informáticos etc.

- **Las adquisiciones intracomunitarias de bienes**, (operaciones realizadas a título oneroso por empresariado o profesionales, o personas jurídicas que no actúen como tales cuando la persona transmitente sea una/un empresaria/o o profesional).
- **Las importaciones de bienes**, (son todas las entradas definitivas o temporales de bienes o servicios en el territorio peninsular o Islas Baleares procedentes de un país

no considerado territorio comunitario de la Unión Europea (incluyendo Ceuta, Melilla o Canarias), con independencia de los fines a que se destinen y la condición de la persona importadora.

No aparece en la liquidación como IVA devengado porque se paga en aduana, sin embargo, sí aparece en la liquidación como IVA soportado.

Respecto al IVA, la persona empresaria o profesional actúa como intermediaria entre la Hacienda Pública y la persona consumidora final (la/el empresaria/o soporta un IVA deducible en la compra), después repercute el IVA en la venta, y en la Declaración Trimestral de IVA se resta el iva repercutido y el iva soportado, devengándose una cantidad a pagar o a devolver.

El IVA grava el valor añadido mediante un sistema de deducción de cuota sobre cuota.

Este tributo se aplica en todo el territorio español, incluyendo las islas adyacentes, el mar territorial hasta 12 millas náuticas y el espacio aéreo correspondiente a dicho ámbito (Existe una normativa específica en el País Vasco y Navarra).



## IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO

Es un tributo de carácter directo y de naturaleza personal, que se exige en todo el territorio español y grava el patrimonio neto de las personas físicas (no la persona jurídica).

Se entiende por patrimonio neto el conjunto de bienes y derechos de contenido económico de que sea titular la persona física, con deducción de las cargas y gravámenes que disminuyan su valor, así como las deudas y obligaciones personales de los que deba responder.

Se grava la totalidad del patrimonio del sujeto pasivo, con independencia del lugar donde estén situados los bienes o puedan ejecutarse los derechos; están **exentos** los bienes integrantes del Patrimonio Histórico español, los objetos de arte y antigüedades, el ajuar doméstico, los derechos de contenido económico de sistemas de previsión social, los derechos derivados de la propiedad intelectual o industrial, la vivienda habitual de la persona contribuyente hasta un importe de 150.253,03 euros.

En el caso de matrimonios, si se trata de bienes comunes a ambos cónyuges, se atribuirán por mitad a cada una/o de ellas/os, salvo que se justifique otra forma de participación.

El devengo del impuesto tiene lugar el 31 de diciembre de cada año, y afectará a los bienes de los que sea titular la persona contribuyente en esa fecha.

El rendimiento del impuesto se acuerda cedido a las Comunidades Autónomas, a estos efectos, se toma como punto de conexión la vivienda habitual del sujeto pasivo en dicho territorio, que será la misma que corresponda para el irpf a la fecha de devengo sobre el impuesto de patrimonio.

Si la persona sujeto pasiva/o tributa por obligación real, no tiene derecho a practicar ninguna reducción.

La base imponible de este impuesto será igual al valor de los bienes y derechos (cargas) y (deudas).

Los bienes inmuebles de naturaleza rústica o urbana se valoran por el mayor del valor catastral, valor comprobado por la administración a efectos de otros tributos y su valor de adquisición.

Los bienes y derechos afectos a actividades empresariales o profesionales se valoran si: se lleva la contabilidad según el Código de Comercio (por la diferencia entre el activo real y el pasivo exigible); los inmuebles afectos se valoran según se trate de existencias de empresas de construcción o promoción inmobiliaria.

Y si no se lleva la contabilidad, por la valoración individual de cada bien o cada derecho.

Los depósitos en cuenta se valorarán por el mayor de saldo a 31 de diciembre y saldo medio del último trimestre.

Se tendrán en cuenta además otros valores como los negociables en mercados organizados, los valores no negociados en mercados organizados, los seguros de vida y las rentas temporales y vitalicias, las joyas, pieles de carácter suntuario, vehículos, embarcaciones aeronaves, objetos de arte, antigüedades etc así como los derechos reales sobre usufructos, las concesiones administrativas, los derechos derivados de la propiedad intelectual e industrial etc.



La valoración de las deudas se computan por su valor nominal en la fecha de devengo del impuesto, debiendo estar debidamente justificadas.

La base liquidable del impuesto es el resultado de liquidar en la base imponible las siguientes reducciones: Si la persona sujeto pasiva/o tributa por obligación personal, la base imponible se reducirá en 108.182,28 euros, en concepto de mínimo exento, salvo que la Comunidad Autónoma haya regulado otra cantidad. Como norma general, por el carácter complementario de este impuesto con el IRPF, se establece para las personas sujetos pasivas/os que tributen por obligación personal, el siguiente límite: la cuota íntegra del impuesto sobre el patrimonio junto con las cuotas del irpf no puede superar el 60% de la base imponible del irpf (suma de la general y la del ahorro).

Si se supera el límite del 60%, se reducirá la cuota del impuesto sobre el Patrimonio hasta alcanzar el citado límite, sin que la reducción pueda exceder del 80% de la cuota del impuesto sobre el Patrimonio. (Es importante consultar las especificidades de cada Comunidad Autónoma).

Deberán presentar la declaración si se supera alguno de los siguientes límites:

- Cuando la base imponible supere 108.182, 18 euros, cuando el valor de los bienes y derechos supera 601.012,10 euros.

(Extraído de: Guía práctica del emprendedor. Comunidad de Madrid, 2008. [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))



## DEDUCCIÓN DE LA VIVIENDA HABITUAL EN EL IRPF

Con carácter general, se establece la deducción del 15% de las cantidades satisfechas en el periodo por la adquisición o rehabilitación de la vivienda que constituya o vaya a constituir la vivienda habitual de la persona contribuyente.

La base máxima de esta deducción es de 9.015 euros anuales, y estará constituida por las cantidades satisfechas para la adquisición o rehabilitación de la vivienda incluidos los gastos originados que hayan corrido a cargo de la persona adquiriente, y en caso de financiación ajena, la amortización, los intereses y demás gastos.

**Se considera vivienda habitual** aquella que cumple los siguientes requisitos:

- Ser residencia de la persona contribuyente al menos tres años continuados, salvo por fallecimiento o cuando concurren otras circunstancias que necesariamente exijan el cambio de domicilio.
- Ser habitada en un plazo máximo de 12 meses desde la adquisición o terminación de la obra,
- Se asimila a la adquisición de vivienda la ampliación, rehabilitación o construcción de la misma (con ciertas particularidades).

La cuantía de esta deducción será la diferencia positiva entre: el importe del incentivo teórico que hubiera correspondido a la persona contribuyente de mantenerse la normativa anterior, y la deducción por inversión en vivienda habitual prevista en la nueva Ley del irpf.

En caso de que la compra sea con financiación ajena, es importante consultar los porcentajes a calcular y algunas compensaciones fiscales por ello.

### Situación Patrimonial

La aplicación de la deducción por inversión en vivienda requerirá que el importe comprobado del patrimonio de la persona contribuyente al finalizar el periodo de la imposición, exceda del valor que arrojase su comprobación al comienzo del mismo, al menos en la cuantía de las inversiones realizadas, sin computar los intereses y demás gastos de financiación.

Respecto a las **Cuentas de Ahorro-vivienda**, se puede deducir el 15% de las cantidades que se depositen en entidades de crédito y que se destinen a la primera adquisición o rehabilitación de vivienda habitual de la persona contribuyente.

Existen además determinadas **ventajas fiscales para la adecuación de vivienda habitual de personas con discapacidad o con capacidades diferentes** por adecuación de vivienda o rehabilitación.

Finalmente, la **deducción por alquiler de vivienda habitual**, a partir de 2008 es deducible el 10,05% de las cantidades satisfechas en el periodo de alquiler de vivienda habitual, siempre que la base imponible sea inferior a 24.020 euros.

---

(Extraído de: Guía práctica del emprendedor. Comunidad de Madrid, 2008. [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))

## GANANCIAS PATRIMONIALES EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Son ganancias y pérdidas patrimoniales las variaciones en el valor del patrimonio de la persona contribuyente que se pongan de manifiesto con ocasión de cualquier alteración en su composición, salvo que se califiquen como rendimientos o se encuentren sujetos al impuesto sucesiones o donaciones.

Se pueden distinguir **tres clases de ganancias o pérdidas patrimoniales**, en función del tipo de operación que las origina:

- **Transmisiones onerosas:**

Son las que se producen con contraprestación (generalmente dinero), siendo el caso más frecuente la compra-venta.

- **Transmisiones lucrativas:**

Se producen sin contraprestación, y pueden ser inter vivos/os (donación), o mortis causa (herencia/legado).

- **Incorporación de bienes o derechos al patrimonio**

de la persona contribuyente, como los premios.

Las principales características de **ganancias y pérdidas patrimoniales** son: Las rentas, cuando deriven de transmisiones onerosas o lucrativas, forman parte de la base imponible del ahorro, tributando al tipo fijo del 18%.

Se incluyen las ganancias o pérdidas patrimoniales producidas por la transmisión de elementos afectos a una actividad económica; las ganancias patrimoniales derivadas de los fondos de inversión están sometidas a una retención del 18%.

Existe la posibilidad de diferir la tributación de la transmisión de participaciones en Instituciones de Inversión Colectiva cuando exista reinversión.

El valor de la compra de los inmuebles se actualizará para el cálculo de la ganancia patrimonial por aplicación de unos coeficientes de actualización. Se aplicará un régimen transitorio a las ganancias procedentes de elementos patrimoniales adquiridos antes del 31-12-1994.

**No están sujetas a este impuesto** (por no considerarse alteración patrimonial), las siguientes operaciones:

- División de cosa común, disolución de comunidades de bienes o separación de personas comuneras.
- Disolución de la sociedad de gananciales o extinción del régimen económico de participación.
- En las reducciones de capital, con la finalidad de devolución de las aportaciones, el importe de ésta o el valor de mercado de los bienes o derechos percibidos disminuye el valor de adquisición de las acciones adquiridas hasta su anulación.
- Transmisiones lucrativas por causa de muerte de la persona contribuyente.
- Transmisiones lucrativas de empresas o participaciones que gozan de la reducción del 95% en la base imponible del impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, es decir, de las realizadas a favor de la persona contribuyente
- Extinción del régimen de separación de bienes.
- Las aportaciones al patrimonio de personas con discapacidad o capacidades diferentes.
- Traspaso de acciones o participaciones en Instituciones de Inversión Colectiva.

**No se computan como pérdidas patrimoniales** las no justificadas, las debidas al consumo, las debidas a las transmisiones lucrativas por actos inter vivos/os o liberalidades, pérdidas en el juego, pérdidas por recompra, las derivadas de valores o participaciones, etc...

Se consideran **ganancias patrimoniales exentas** de gravar este impuesto las donaciones a fundaciones y entidades sin ánimo de lucro de la ley 30/1994, transmisión de la vivienda habitual por mayores de 65 años, o las producidas por el pago del impuesto con bienes integrantes del patrimonio histórico español.

La reinversión en vivienda habitual está exenta si el importe obtenido se reinvierte en la adquisición de una nueva vivienda habitual en un periodo no superior a dos años anteriores o posteriores a la transmisión.

Para el cálculo de las ganancias y pérdidas, la regla general es la diferencia entre el valor de adquisición y transmisión de los elementos patrimoniales. (El valor de adquisición se actualizará cuando se transmitan los inmuebles).

El **valor de adquisición** es el importe real de adquisición (+) los gastos de inversiones o mejoras (+) gastos y tributos propios de la adquisición (-) amortizaciones fiscalmente deducibles.

El **valor de transmisión** es el importe real de la enajenación, siempre que no resulte inferior al normal de mercado, en cuyo caso se establece el de mercado. Se calcula el valor de enajenación, (-) gastos accesorios, como norma general. (Consultar excepciones o supuestos especiales).

## RENDIMIENTOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL IRPF

Son considerados rendimientos de actividades económicas todos los procedentes de trabajo personal o del capital, siempre que supongan por parte de la persona contribuyente la ordenación por cuenta propia de los medios de producción y recursos humanos, con la finalidad de invertir en la producción o distribución de bienes o servicios.

Es aplicable a cada una de las actividades económicas aisladamente consideradas que determine el Ministerio de Economía y Hacienda, salvo que las/os contribuyentes renuncien a él en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto, o al inicio de actividad.

La renuncia surtirá efectos durante un periodo mínimo de 3 años, y supondrá la tributación de la actividad por estimación directa.

El **rendimiento neto se calcula** independientemente para cada actividad mediante la imputación de los signos, índices o módulos que hubiese fijado el Ministerio de Economía y Hacienda.

Pueden practicarse minoraciones\_a través de incentivos para el empleo, las amortizaciones de inmovilizado, etc.

Para realizar la **cuantificación del rendimiento neto**, se establecen dos regímenes:

- La estimación directa, que se divide en normal y simplificada.
- La estimación objetiva.

## Bienes afectos a las actividades económicas:

Es importante distinguir cuándo un elemento patrimonial forma parte del patrimonio empresarial o personal de la persona contribuyente, ya que de ello se derivan consecuencias fiscales en cuanto a:

- Cómputo de ingresos y gastos deducibles. No tiene el mismo tratamiento un inmueble afecto a actividades económicas que no genera ingresos y permite deducción de gastos, que uno que no lo esté, con lo que sucede lo contrario.
- Cálculo de las ganancias y pérdidas patrimoniales.

Los elementos afectos a la actividad deben ser necesarios para los respectivos rendimientos (ej. Inmuebles en los que se desarrolla la actividad), debe ser utilizado para los fines de la actividad, debe ser de titularidad de la persona contribuyente (o en caso de matrimonio, los bienes comunes a ambos cónyuges).

El traspaso de elementos patrimoniales entre patrimonio particular y empresarial no constituye alteración patrimonial, aunque la Ley establece cautelas o restricciones legales como: No se entiende producido el traspaso empresarial a particular (*Desafectación*), cuando los elementos que se transfieren al patrimonio particular se enajenen antes de 3 años desde la fecha de traspaso; y no se entiende producido el traspaso de patrimonio particular al empresarial (*afectación*), cuando el elemento que se integra en este último deberá valorarse por el valor correspondiente a efectos del impuesto sobre el patrimonio, cuando los elementos se enajenen antes de transcurridos 3 años desde la fecha de afectación.



Las rentas derivadas de enajenación de bienes materiales afectos a la actividad económica **no generan rendimientos de actividades económicas**, sino que estas rentas tendrán la calificación de ganancias o pérdidas patrimoniales (con algunas diferencias de matiz).

El rendimiento neto para las actividades económicas que apliquen este régimen se determinará aplicando las normas del impuesto sobre sociedades, con las siguientes matizaciones:

- **Empresas de reducida dimensión** se le aplican los mismos incentivos fiscales previstos en la Ley del Impuesto sobre Sociedades, pero para determinar el importe de la cifra de negocios se tendrá en cuenta el conjunto de las actividades económicas ejercidas por la persona contribuyente.
- **Ganancias y pérdidas patrimoniales de elementos afectos a la actividad**, no se incluirán en la determinación del rendimiento neto, sino que se computarán con el resto de ganancias y pérdidas procedentes de elementos no afectos.
- **El autoconsumo o la cesión gratuita** de los bienes o servicios objeto de la actividad, se computarán al valor del mercado.
- **No se considera gasto deducible las donaciones**, que sí se consideran gasto en el Impuesto de Sociedades.
- **Son gasto deducible las aportaciones a mutualidades de previsión social** por profesionales no integradas/os en el régimen especial de seguridad social de personas trabajadoras autónomas, cuando actúen como alternativa al régimen de seguridad social con el límite de 4.500 euros por año.

- Son gasto deducible las **primas de seguro de enfermedad** satisfechas por la persona contribuyente, en la parte que corresponda a su propia cobertura, y a la de su cónyuge e hijas/os menores de 25 años, con quienes conviva, con un límite máximo de 500 euros por cada una de las personas señaladas anteriormente.
- Se deducen las **retribuciones efectuadas** a la persona cónyuge o hijas/os menores cuando esté acreditado un contrato laboral y afiliación a la seguridad social, trabajen habitualmente en actividades económicas y la retribución no supere el valor de mercado.
- Se deducen las contraprestaciones realizadas por la **aportación de bienes y derechos** de las/os hijas/os y cónyuge que sirvan para el objeto social siempre que: no exceda del valor de mercado y no sean propiedad de ambos cónyuges.

Resumiendo pues, el cálculo del Rendimiento Neto de Actividades Económicas en Estimación Directa Normal son: Los Ingresos computables (-) Gastos deducibles (-) Reducciones.

- **Los ingresos fiscalmente computables son:**
  - Entrega de bienes y prestaciones de servicios
  - Autoconsumo de bienes y servicios
  - Subvenciones
  - Indemnizaciones por siniestros de existencias o circulante de la actividad
  - Otros ingresos, bonificaciones y descuentos

- **Los gastos fiscalmente deducibles son:**
  - Gasto de compra de bienes corrientes. Gasto del período en existencias
  - Bonificaciones y descuentos sobre ventas (rappels, devoluciones de ventas y operaciones similares, gastos de personal)
  - Cargas sociales
  - Seguros de enfermedad, con el límite de 500 euros anuales
  - Gastos financieros
  - Tributos excepto multas y sanciones penales, el Iva
  - Servicios de profesionales
  - Arrendamientos y cánones
  - Suministros
  - Gastos de conservación
  - Amortización del inmovilizado
  - Provisión para insolvencias.
  
- Se podrán aplicar **reducciones** en algunos casos de rendimientos irregulares, por similitud con los rendimientos de trabajo, etc.



**La Estimación Directa Simplificada** es una modalidad aplicable a las actividades empresariales o profesionales que no determinen su rendimiento por estimación objetiva, el importe de la cifra de negocios no rebase los 600.000 euros, no se haya renunciado a esta modalidad, pues supone el acogimiento a la normal.

El cálculo se realiza sobre los Ingresos computables (-) los gastos deducibles, y la Diferencia (-) el 5% de provisiones y gastos de difícil justificación, dan el rendimiento neto simplificado.

**La estimación directa por módulos** se calcula a través de las unidades de módulo empleadas (x) rendimiento neto por unidad de módulo antes de amortización (=) a rendimiento neto previo, (-) minoración por incentivos de empleo, (-) minoración por incentivos de inversión, (=) a rendimiento neto minorado (x) índices correctores especiales (x) índices correctores generales (=) a rendimiento neto de módulos, (-) gastos extraordinarios por circunstancias extraordinarias (=) a rendimiento neto de actividad por módulos.

## EMPRESAS DE REDUCIDA DIMENSIÓN

Se conoce por esta denominación a las sociedades cuya cifra de negocios del periodo impositivo anterior sea inferior a 8 millones de euros.

El importe de la cifra de negocios está compuesto por las ventas y prestaciones de servicios de la actividad ordinaria de la empresa (+) entregas de mercaderías o prestaciones de servicios a cambio de activos no monetarios, (+) subvenciones otorgadas en función de las unidades vendidas y que formen parte del precio de venta, (-) las devoluciones de ventas, (-) los rappels sobre ventas o prestación de servicios, (-) los descuentos comerciales.

Estas empresas tienen algunas ventajas fiscales, ya que disponen de libertad de amortización para inversiones con creación de empleo, (aunque esta libertad es incompatible con la bonificación por actividades exportadoras en cuanto a los beneficios que se inviertan en esta actividad, reinversión de beneficios extraordinarios, y deducción por reinversión de beneficios extraordinarios). También disfrutarán de libertad de amortización para inversiones de escaso valor, amortización acelerada de inmovilizado material nuevo y del inmovilizado inmaterial (El Fondo de comercio, las marcas y los derechos de traspaso podrían amortizarse fiscalmente en un 150% de su amortización contable).

Estas empresas pueden tener una provisión global para insolvencias que no exceda del 1% sobre el saldo de personas deudoras que tengan al final del ejercicio.

Pueden beneficiarse de una amortización acelerada para los bienes objeto de reinversión. Los elementos del inmovilizado material en los que se reinventa el importe obtenido en la transmisión de otros elementos del inmovilizado material, podrán amortizarse en función del coeficiente que resulte de multiplicar por 3 el coeficiente de amortización lineal máximo de las tablas de amortización fiscalmente aprobadas.

El plazo de reinversión debe realizarse en el periodo comprendido entre el año de entrega del elemento y los tres años siguientes. Las/os sujetas/os pasivas/os deben informar en la memoria, durante el tiempo de permanencia de los elementos en que se materializa la inversión de: El importe de renta acogida a la reinversión, el periodo impositivo donde se generan las rentas y la descripción de los elementos patrimoniales en los que se materializa la reinversión.

Las empresas de reducida dimensión tributan a un tipo diferente

del general, que a partir de 2007 es de: por la parte de Base Imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 euros al tipo del 25%; Y por la parte de Base Imponible restante, al tipo del 30%.

## BASE IMPONIBLE EN EL IMPUESTO DEL VALOR AÑADIDO

La base imponible es el importe al que se aplica el tipo de gravamen para determinar la cuota de IVA que corresponde a cada operación. Es el importe de la operación que está sujeta al impuesto, determinado de forma distinta para: entregas de bienes o prestaciones de servicios, adquisiciones intracomunitarias e importaciones.

En entrega de bienes o prestaciones de servicios, la base imponible es igual al importe total de las contraprestaciones. La cuota del impuesto tiene que ser repercutida expresa y separadamente en la factura o documento equivalente; En otro caso se entiende que la contraprestación no incluye dichas cuotas, excepto cuando la repercusión expresa no sea obligatoria y en caso de percepciones retenidas por resolución del contrato.

Para el **pago en especie** la base imponible es igual al precio normal de mercado entre sujetos independientes.

Cuando hay **parte en especie y parte en dineraria**, la base imponible es la suma de la parte dineraria más el valor de mercado entre sujetos independientes por la parte no dineraria.

En relación al **autoconsumo**, la base imponible es el precio de compra o coste de producción del bien; si es amortizable, la base imponible es el precio de compra menos la amortización.

Las reglas previstas para comisión de compra y venta se aplican tanto para comisión por entrega de bienes como por prestación de servicios.

En **adquisiciones intracomunitarias** la base imponible se determina de la misma forma que la base imponible para las entregas de bienes y servicios; pero tiene reglas especiales en caso de transferencia de bienes, devolución de impuestos especiales, y si se trata de adquisiciones intracomunitarias cuyo transporte finalice en un Estado miembro distinto de España.

En el caso de **importaciones**, como regla general la base imponible en las importaciones de bienes está constituida por **el valor en aduana** que normalmente se establece en el valor de transacción de las mercaderías a importar.

A este valor se le añaden los importes de los impuestos, las comisiones y gastos.

Quedando como regla general la siguiente ecuación: Valor en aduana (+) gravámenes devengados fuera del territorio, (+) gravámenes devengados por motivos de importación (excepto IVA), (+) gastos accesorios y complementarios hasta el primer lugar de destino en el interior de la Unión Europea.

(Extraído de: Guía práctica del emprendedor. Comunidad de Madrid, 2008. [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))



## FUNDAMENTOS BÁSICOS DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

El impuesto sobre la renta de personas físicas (IRPF) es el tributo de carácter personal y directo que grava según los principios de igualdad, generalidad y proporcionalidad, la renta de las personas físicas, de acuerdo con sus circunstancias personales y familiares.

Se configura como la obtención de rendimientos, ganancias y pérdidas patrimoniales y las imputaciones de rentas que establece la Ley.

Con carácter general se establece que el periodo impositivo sea del año natural, y el impuesto se devenga el 31 de diciembre de cada año.

El irpf se exige en todo el territorio español y este impuesto es parcialmente cedido a las Comunidades Autónomas en los términos establecidos en la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas y en las normas reguladoras de cesión de los tributos del Estado a las CCAA.

En este gravamen, se considera unidad familiar al conjunto de personas que a efectos de tributación conjunta han de acumular sus rendimientos y ganancias del patrimonio obtenido durante el periodo impositivo, y responden conjunta y solidariamente del pago de la deuda tributaria.

Las personas físicas que estén integradas en una unidad familiar, pueden optar en cualquier periodo impositivo por tributar conjuntamente en el irpf siempre que todas/os sus miembros sean contribuyentes de este impuesto.



**Individuación de las rentas**, el irpf grava la capacidad económica de cada persona contribuyente, con independencia de las otras personas físicas que conviven con ella/él.

La renta obtenida se establece por los rendimientos del trabajo, los rendimientos del capital según el Impuesto sobre el Patrimonio, los rendimientos de las actividades económicas, las ganancias y pérdidas patrimoniales etc

Las rentas correspondientes a las sociedades civiles, tengan o no personalidad jurídica, herencias yacentes, comunidades de bienes y demás entidades en atribución de rentas se atribuirán a las personas socias, herederas, comuneras o partícipes según las normas o pactos aplicables en cada caso.

## OBLIGACIONES FORMALES DE LAS SOCIEDADES

Las/os sujetos pasivas/os que tengan que efectuar declaración por el Impuesto de Sociedades, deberán llevar contabilidad de acuerdo a lo previsto en el código de comercio y demás normas que sean de aplicación.

Los libros obligatorios son: El libro de inventario y cuentas anuales, el libro diario, el libro de actas, el libro de acciones nominativas en las S.A. y en las comanditarias por acciones, en libro de registro de personas socias en las S.L. y el libro de registro de contratos en las sociedades unipersonales.

Además existen otros libros voluntarios, como el Libro Mayor, imprescindible para la confección de balances de sumas y saldos.

La obligación de la legalización de libros se cumple mediante la presentación de los mismos en el Registro Mercantil del domicilio de la sociedad.

Es obligación de las personas administradoras de la empresa presentar en el mes siguiente a su aprobación, las cuentas anuales.

Como obligaciones fiscales podemos destacar además, la notificación en el modelo 036 o 037 del cambio de domicilio fiscal, las declaraciones tributarias con los datos personales de la sociedad, los datos económicos que determinan la base imponible, así como la cuota resultante. (los modelos de declaración son los modelos 200, 201 y 220). El plazo para presentar la declaración de liquidación es dentro de los 25 días naturales siguientes a los seis meses a la conclusión del periodo impositivo.

Si el ejercicio termina el 31 de diciembre, el plazo para presentar la declaración termina el 25 de julio en la Administración o Delegación de la AEAT.



#### 4.4. RESPONSABILIDADES LABORALES

##### GESTIÓN DE NÓMINAS Y SEGUROS SOCIALES

El INSS reconoce el derecho a las prestaciones económicas y el derecho a la asistencia sanitaria. El INSALUD hace efectivos los servicios y prestaciones sanitarias de la seguridad social, el INSERSO cubre las prestaciones sociales complementarias, y la Tesorería General de la Seguridad Social tiene las siguientes competencias:

- Inscripción de las empresas
- Afiliación de las personas trabajadoras
- Gestión y control de la cotización y recaudación de cuotas
- Ordenación de pagos etc

**El concepto del salario** es la totalidad de todas las percepciones económicas de las personas trabajadoras en dinero o especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena.

Existen varias clases de salarios:

- **Salario a unidad de tiempo** que atiende sólo a la duración del servicio, independientemente de la cantidad de obra realizada.
- **Salario por obra** sólo atiende a la cantidad y calidad de la obra o trabajos realizados, pagándose por piezas, medidas, trozos o conjuntos de terminados, independientemente del tiempo invertido.
- **Salarios Mixtos** se componen de salario por unidad de tiempo y salario por unidad de obra, (prima o incentivo).

La estructura del salario se compone de **complementos personales** (derivan de las condiciones personales de la persona trabajadora, como la antigüedad, idiomas, títulos...), los **complementos del puesto de trabajo**, (su percepción depende exclusivamente del ejercicio de la actividad profesional en el puesto asignado, como la toxicidad, peligrosidad, nocturnidad...), del **vencimiento periódico superior al mes** (percepciones cuya periodicidad supera al mes, como pagas extraordinarias o participación en beneficios), **por la calidad o cantidad de trabajo** (se recibe por razón de una mejora de la calidad o una mayor cantidad de trabajo, como el plus de actividad, asistencia o asiduidad), **horas extraordinarias** (horas de trabajo que se realicen excediendo la duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo), **en especie** (remuneraciones percibidas por la persona trabajadora en bienes distintos del dinero como manutención, alojamiento, casa-habitación, utilización del coche de la empresa...), **de residencia** (remuneran la prestación de trabajo en un lugar determinado).

Existen **devengos extra salariales** que se destinan a compensar o a indemnizar gastos o necesidades de la persona trabajadora, como **indemnizaciones o suplidos** (compensaciones económicas por gastos realizados por la persona trabajadora como consecuencia de su actividad laboral, como el desgaste de herramientas propias, por prendas del trabajo, gastos de locomoción, dietas, plus de distancia, plus de transporte urbano, prestaciones o indemnizaciones a la seguridad social por incapacidad laboral transitoria o desempleo parcial, mejoras voluntarias por la persona empresaria, asistencia social relativa a fines formativos, culturales o recreativos, prestaciones referentes a economatos, indemnizaciones por traslados, suspensiones o despidos etc.

**Deducciones del salario, La cotización a la seguridad social es obligatoria** y nace desde el momento de la prestación de servicios por cuenta ajena, incluido en el periodo de prueba, así como

durante la incapacidad temporal de la persona trabajadora. Todas las cargas de seguridad social a cargo de la persona empleadora serán satisfechas por ella misma, siendo nulo todo pacto en contrario.

**Retenciones por irpf** , la persona empresaria está obligada a retener e ingresar determinadas cantidades a cuenta por el irpf, cuando satisfaga rendimientos de trabajo o prestaciones dinerarias por cuenta de la seguridad social. Todas las cargas fiscales a cargo de la persona trabajadora serán satisfechas por ella/él misma/o, siendo nulo todo pacto contrario.

**Cuota sindical** La persona empresaria debe proceder al descuento de la cuota sindical de la persona trabajadora afiliada, cuando así lo solicite el sindicato y la persona trabajadora esté conforme.

**La liquidación y el pago de salario** se hará puntualmente en la fecha convenida o conforme a usos y costumbres.

El abono de las retribuciones periódicas y regulares no podrá exceder de un mes.

La falta de pago del salario pactado constituye una causa justa para que la persona trabajadora pueda solicitar la extinción del contrato de trabajo, con derecho a indemnización como si de despido improcedente se tratara.

(Extraído de: Guía práctica del emprendedor. Comunidad de Madrid, 2008. [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))

## SELECCIÓN DE PERSONAL

La administración y gestión de recursos humanos tiene como una de sus tareas proporcionar las capacidades humanas requeridas por una organización y desarrollar habilidades y aptitudes de la persona para su desarrollo personal y organizacional.

*Las organizaciones dependen de las personas que las componen, es un elemento clave de la empresa.*

**La selección de personal** es un procedimiento para encontrar a la persona idónea para un puesto determinado, teniendo en cuenta las *necesidades de la organización*, y su potencial humano (posibilidades de desarrollo y promoción, políticas y limitaciones contractuales...), así como *la satisfacción que para la persona trabajadora tiene el desarrollo de ese puesto*, con un *costo adecuado* para ambos propósitos.

Como pasos previos a la selección, es importante conocer y poner en conocimiento de la persona candidata para el puesto la *filosofía y propósitos de la organización, objetivos generales departamentales, seccionales...*

Se valora por tanto las necesidades presentes y futuras de la organización, la dinámica de la misma, las habilidades, aptitudes y personalidad de la persona candidata para el puesto.

*Para el proceso de selección es importante tener presente toda la organización, no solamente el puesto en concreto.*

Es habitual que la selección la realice el Departamento de RRHH, a través del cruce del *análisis del puesto de trabajo* (descripción de tareas, especificaciones humanas, los niveles de desempeño que requiere cada puesto...), además los planes de recursos humanos a corto y largo plazo permiten conocer las vacantes futuras con cierta precisión, así como la valoración concreta de *la oferta, los aspectos éticos, las políticas de la organización y el marco legal en que se inscribe toda la actividad*.

*El sistema de selección varía según la organización y la disponibilidad de sus recursos, en muchas ocasiones este servicio se externaliza (agencias de empleo, head hunters, ETTs, consultorías externas de selección...).* Puede tratarse de un proceso simple o bien, según los requerimientos del puesto, ser un proceso más complejo y detallado.

**El proceso de selección se realiza en dos sentidos:** la organización elige a las personas empleadas y las personas empleadas potenciales eligen entre varias empresas, desde el momento en que se contacta con la persona candidata y se cita una entrevista, entrega de documentación (cv), se entrecruza información e intereses comunes (oferta x demanda).

Tradicionalmente la empresa ha valorado conocimientos específicos del sector en la persona candidata, así como aspectos relacionados con la formación académica, experiencia previa en puestos similares, nivel de inteligencia y de motivación, personalidad de la persona candidata (especialmente valorado en los puestos de responsabilidad), afinidad con los valores de la empresa, capacidad de adaptación al puesto a a trabajar en equipo, conocimientos de idiomas y TIC's, flexibilidad horaria y para viajar etc...; sin embargo, cada vez más son otros aspectos los que se valoran, relacionados con las necesidades de las empresas en la actualidad, así como con la gestión del talento, del

compromiso, de la capacidad de adaptación de las personas a los entornos cambiantes, de la capacidad de resolver situaciones y problemas etc...

Las necesidades de las empresas varían, por tanto, los requisitos para las personas candidatas deben ir en esa línea, así como las necesidades de las personas deben promoverse en las empresas, para generar ese compromiso mutuo, y esa adaptación de las empresas a una cultura menos presencial, más conciliadora con la vida personal y familiar de las personas, y más sostenible medioambientalmente.

Existen múltiples técnicas y herramientas que se utilizan en selección de personal (desde entrevistas a pruebas o tests psicométricos, de personalidad, inteligencia etc), que finalizan con la *evaluación de la idoneidad de la persona candidata para ese puesto en esa empresa.*





## TIPOS DE CONTRATOS: LOS SEGUROS SOCIALES

La cotización a la seguridad social se efectúa en razón de alguno de los siguientes aspectos:

*Contingencias comunes* para la cobertura de las situaciones que deriven de enfermedad común y accidente no laboral, así como maternidad.

*Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales* (AT y EP).  
*Horas extraordinarias* para incrementar los recursos generales de la seguridad social.

### Otras cotizaciones:

Como el *desempleo, fondo de garantía social* (FOGASA para garantizar a las personas trabajadoras el cobro de deudas salariales contraídas por las empresas en casos de quiebra, insolvencia y suspensión de pagos), *formación profesional* que se destina a fines de formación, reciclaje, recalificación y reclasificación profesional.

**La base de cotización** para todas las contingencias está constituida por la remuneración total que mensualmente tiene derecho a percibir la persona trabajadora, o lo que efectivamente perciba. Las percepciones de vencimiento superior al mes se prorratan a lo largo de 12 meses del año.

**Conceptos computables** La remuneración o retribución total de la persona trabajadora por la que se cotiza, puede estar estructurada en el salario base y complementos. Existen otros **conceptos no computables en la base de cotización**, como las dietas de viaje y gastos de locomoción, indemnizaciones, prestaciones y horas extraordinarias.

Para determinar la base de cotización (c/c) se aplican varias normas, puede ser por retribución mensual, retribución diaria, y para calcular la base de cotización por (c/p), la única diferencia es que para el cálculo de la base se incluye el complemento por horas extraordinarias cuando los hubiere.

Las bases de cotización deben estar comprendidas entre las mínimas y máximas que se determinen anualmente. (La cotización adicional por horas extraordinarias no está afecta a límite alguno).

## ESTATUTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO

*Se aplicará la Ley a las personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia, y fuera del ámbito de la dirección y organización de otra persona , una actividad económica profesional a título lucrativo, dando o no ocupación a personas trabajadoras por cuenta ajena.*

Se aplica a las personas que realicen la actividad de forma habitual, personal y directa por cuenta propia; a las personas socias industriales de sociedades regulares colectivas y de sociedades comanditarias; las personas comuneras de las comunidades de bienes y las personas socias de las sociedades civiles irregulares; quienes ejerzan funciones de dirección y gerencia que conlleven el desempeño del cargo de Consejera/ero o Administradora/or; y las/os trabajadoras/es autónomas/os económicamente dependientes.

Las/os trabajadoras/es autónomas/os dependientes son quienes realizan una actividad económica o profesional a título lucrativo y de forma habitual, personal, directa y predominante para una persona física o jurídica, denominada *cliente/e* de quien depende económicamente al menos en un 75% de sus ingresos por rendimiento de trabajo y de actividades económicas o profesionales.

## CÓMO GESTIONAR FACTURAS

Las personas empresarias y profesionales tienen la obligación de expedir o entregar factura o documentos equivalentes por todas las operaciones que efectúen en el desarrollo de su actividad, incluso en los casos de autoconsumo y pagos anticipados.

Deben emitir y conservar la factura durante el plazo de prescripción del impuesto correspondiente. Según el artículo 30 del Código de Comercio, las/os empresarias/os deben conservar los libros, la correspondencia, la documentación y justificantes concernientes a su negocio **durante seis años** a partir del último asiento realizado en los libros.

### El Plazo de expedición y remisión de las facturas

Las facturas deben ser emitidas y entregadas en el mismo momento en que se realice la operación, cuando la persona destinataria no sea ni empresaria ni profesional (es decir, consumidora/or final).

En caso contrario, deben ser emitidas en el plazo de un mes a contar desde el momento en que se realice la operación, pero siempre antes del 16 del mes siguiente a la liquidación del impuesto (mensual o trimestral).

El plazo para el envío de las facturas es de 1 mes a contar desde la fecha de expedición.

Se pueden utilizar tiques (en lugar de facturas) siempre contengan número y serie, número de identificación fiscal, tipo impositivo aplicado, contraprestación total etc, y que no excedan a 3.000 € (IVA incluido) en caso de ventas al por menor, ventas o servicios a domicilio, ventas o servicios en ambulancia, transporte de personas y equipajes, servicios de hostelería y restauración, servicios de peaje....

*Pero en ningún caso los tiques generan derecho a devolución de IVA soportado.*

### **Facturas rectificativas**

La persona empresaria debe emitir una factura rectificativa siempre que la factura original no cumpla alguno de los requisitos obligatorios, o bien si se hubieran determinado incorrectamente las cuotas del IVA en la factura original.

*Se hará constar en un documento su condición de rectificativa y la descripción de la causa que motiva la rectificación.*

## Facturas recapitulativas

Podrán incluirse en una sola factura distintas operaciones realizadas en distintas fechas para un mismo destinatario, dentro de un mismo mes natural, y deben ser expedidas como máximo el último día del mes natural en que se hayan realizado las operaciones.

## Duplicados de las facturas

La expedición de duplicados de los originales de las facturas únicamente será admisible cuando en una misma entrega de bienes o prestación de servicios concurren varias/os destinatarias/os, y deben detallar cada una de las bases imponibles y cuota repercutida a cada una/o de ellas/os; en los casos de pérdida del original, manifestando la expresión "duplicado".

## Las facturas expedidas por medios electrónicos

Podrán ser expedidas dentro de esta modalidad siempre que la persona destinataria haya dado su consentimiento, y los medios electrónicos utilizados garanticen la autenticidad de su origen y la integridad de su contenido.



## OBLIGACIONES FORMALES DEL IVA

La deuda tributaria a efectos de iva tiene que ser determinada por el propio sujeto pasivo, y:

- Debe utilizar las declaraciones-liquidaciones correspondientes que se presenten a través de las entidades colaboradoras (modelo 300 y 390),
- El periodo de liquidación coincidirá con el trimestre natural, salvo cuando se excedan determinados volúmenes, que pasa a coincidir con el mes natural.
- El plazo de presentación será comprendido entre los 20 primeros días naturales l mes siguiente que corresponde la liquidación trimestral o mensual (los tres primeros trimestres del 1 al 20 de abril, julio y octubre, y el último trimestre del 1 al 30 de enero).
- También se presenta una declaración anual, presentada conjuntamente con la última declaración del año.
- Las/os empresarias/os y profesionales deberán presentar las siguientes declaraciones en consonancia con el IVA: Modelo 036 de inicio o cese de actividad, Modelo 300 de declaraciones trimestrales, Modelo 390 de declaraciones anuales.

### Libros de registro de IVA

Las/os empresarias/os y profesionales sujetas/os al IVA deberán llevar los siguientes libros de registro: libros de registro de facturas emitidas, libros de registro de facturas recibidas, libros de bienes de inversión, libros de registros de determinadas operaciones intracomunitarias.

## FACTURA ELECTRÓNICA

La emisión de facturas o documentos análogos puede efectuarse por vía telemática con los mismos efectos y transcendencia que tiene la facturación en soporte papel.

La orden 3134/2002, de 5 de diciembre establece las normas de aplicación del nuevo sistema de facturación electrónica, que se desarrolla como consecuencia de la necesidad de impulsar las nuevas tecnologías de la información y uso en las relaciones comerciales.

Se considera factura electrónica cualquier documento electrónico que cumpla las condiciones de emisión y contenidos exigidos en la normativa reguladora del deber de facturación.

Para que sean admitidas fiscalmente debe garantizarse:

- La autenticidad de su origen con la titularidad de certificación electrónica de identificación en vigor,
- La integridad de su contenido
- Tener en cuenta las especificidades de los regímenes especiales de IVA.

(Si la facturación se efectúa utilizando algún sistema de firma electrónica avanzada, admitido por la AEAT, se entenderá autorizada automáticamente).



## CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE FINANZAS

### FINANCIACIÓN DEL CIRCULANTE

El activo circulante de la empresa puede ser financiado mediante los siguientes sistemas:

- **Préstamos Bancarios** es la operación de activo más frecuente. Las entidades financieras o de crédito conceden a la empresa una cantidad de dinero, obligando a ésta al pago de un interés y la devolución nominal de acuerdo con un contrato de amortización previamente pactado.

Las entidades bancarias realizan una calificación de riesgos (rating de solvencia) sobre la empresa.

A diferencia de los préstamos, los créditos no están vinculados a una finalidad, pues son operaciones donde el destino no es único. Los instrumentos más utilizados son: cuentas de crédito, tarjetas de crédito y póliza de crédito.

Financian a las empresas en los fondos solicitados dentro de los límites establecidos en la firma del contrato, se pagan intereses por el capital dispuesto (generalmente por trimestre vencido), se puede renovar las veces que se desee una vez finalizado, y suelen ser operaciones a corto plazo.

- **El Descuento Comercial** es una de las formas de financiación más utilizada por las empresas, pues la gran mayoría de empresas disponen de efectos que pueden descontar, las entidades de crédito son muy receptivas a estas operaciones porque los beneficios son elevados, ya que se trata de un producto caro en cuanto a su comercialización.



Es una operación financiera mediante la cual la entidad anticipa a la/al clienta/e el importe de crédito no vencido , instrumentado mediante efectos mercantiles y realizando la gestión de cobro de los mismos.

- **La línea de Descuento** supone la apertura de una cuenta de riesgo con un límite en cuanto al volumen y características de los efectos que podemos descontar. El límite de la línea de descuento vendrá dado por el nivel de riesgo que la entidad está dispuesta a asumir, y además tiene algunos costes la operación.
- **Factoring** Es un servicio de financiación a corto plazo mediante el cual nuestra empresa cede a una firma especializada los créditos comerciales a corto plazo originados por las ventas de mercancías o prestación de servicios (facturas, letras, recibos...), que dan derecho al cobro de determinadas cantidades de dinero dentro del plazo previamente establecido. A las compañías de factoring también se las denomina *Factor*.

Mediante la cesión al Factor de los créditos, las compañías de factoring adquieren el derecho a cobrar los mismos, abonándonos una suma inferior a los nominales de los créditos. Su principal inconveniente es el alto coste que tiene.

- **Confirming** Es una operación financiera que consiste en formalizar las operaciones de pagos a proveedoras/es de una empresa a través de un intermediario financiero que asume el riesgo del pago de facturas.

Sus ventajas es que reducen el coste de gestión interna de pagos, y facilitan el control de la tesorería.

- **Pagarés de Empresa** Su funcionamiento es muy similar al descuento de letras, debido a que la persona inversora cobra unos intereses en el momento de la compra del pagaré.

La empresa emisora puede recurrir al mercado bursátil a través de una entidad financiera que actúe como presentadora y tenga vigente un contrato de apertura a fin de asegurar el pago. Y están intervenidas/os por una persona fedataria pública.

- **Anticipo de Crédito Comercial** Es un sistema que da respuesta al recibo bancario para poder financiar la empresa en el periodo que va desde la facturación a sus clientes/es hasta el momento real del cobro. A diferencia del Factoring, nosotros/os decidimos cuáles anticipamos y cuáles no (crédito que toma por garantía dichos recibos).
- **Avales** Consiste en asegurar o afianzar un compromiso de la persona titular frente a una institución o particular. El titular del aval es la persona que debe hacer frente a una obligación o compromiso adquirido siendo el aval una garantía de su cumplimiento para la persona beneficiaria.



#### 4.5. AYUDAS DEL GOBIERNO AL EMPRENDIMIENTO JOVEN

### AYUDAS, SUBVENCIONES y LÍNEAS DE FINANCIACIÓN

Una vez detectadas las necesidades de la empresa, o del proyecto empresarial, se debe abordar las formas de financiar las diferentes necesidades. En ocasiones los recursos propios no son suficientes para iniciar la actividad, y es necesario buscar recursos ajenos, a través de ayudas como **créditos y préstamos** con rebaja de tipos de interés de los créditos solicitados para llevar a cabo la inversión, condiciones especiales para cancelar préstamos, deducciones de las cuotas de la seguridad social...

Además existe una gran variedad de **subvenciones**, con carácter general que pueden concederse directamente o a través de concurso público. Los organismos que las convocan forman parte de la Administración, ya sea europea, estatal o autonómica. (Por ejemplo, en la CCAA de Madrid, a través de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid (Dirección General de Comercio e Instituto Madrileño de Desarrollo), la Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid (Dirección General de Empleo, Dirección General de la Mujer, Dirección General de Trabajo), Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid (Dirección General de Juventud), Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (Instituto de la Mujer).

**Líneas de Financiación** son créditos o préstamos concedidos a empresas por instituciones u organismos. Los organismos que prestan sus servicios a las empresas, como por ejemplo **La Agencia Financiera de Madrid**, es un organismo autónomo de carácter administrativo, adscrito a la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid. Nace con la finalidad de mejorar la financiación de las pymes madrileñas.

O bien **el Instituto de la Mujer**, facilita el acceso específico a proyectos empresariales puestos en marcha por mujeres a través de microcréditos sin necesidad de avales.

**El Banco Mundial de la Mujer** es una entidad sin ánimo de lucro a nivel internacional que ofrece financiación sin avales, financiación con avales, línea de microcréditos etc.

**La Cámara de Comercio e Industria** también suele ofrecer posibilidades interesantes de financiación de proyectos, así como **El Instituto de Crédito Oficial (ICO)** de apoyo a pymes, a la innovación tecnológica, a la internacionalización, cinematografía, microcréditos para España, parques tecnológicos, grandes proyectos en el exterior, líneas regionales, fondo de microcréditos, fondo de ayuda al desarrollo, contrato de ajuste recíproco de intereses (CARI), transporte...

**Las asociaciones empresariales (mixtas, de mujeres y/o de jóvenes)**, son asociaciones interprofesionales que pretenden apoyar la actividad empresarial a través del movimiento asociativo, la representación, la información, el asesoramiento y la promoción.

(Fuente: Guía práctica del emprendedor. Comunidad de Madrid 2008.  
[www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es))

## BIBLIOGRAFIA

- Guía práctica del emprendedor. Comunidad de Madrid 2008.  
[www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es)
- APP Emprendemos. Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.  
<http://www.injuve.es/empleo/noticia/app-emprendemos>
- Guía Jóvenes, Talento y Perfil emprendedor. Ministerio de sanidad, servicios sociales e Igualdad.  
[http://issuu.com/injuve/docs/guia\\_jovenes\\_\\_talento\\_y\\_perfil\\_empr](http://issuu.com/injuve/docs/guia_jovenes__talento_y_perfil_empr)
- Guía para la mujer emprendedora Pozuelo de Alarcón.
- Actitudes y Motivaciones de la capacidad emprendedora femenina en España, Fernández D. MªMar, EOI 2013
- Guía Dinámica de Ayudas e Incentivos Nacionales para empresas. DGPyme.
- [http://www.ipyme.org/\\_layouts/ipyme/guiaayudascreacionempresas.aspx](http://www.ipyme.org/_layouts/ipyme/guiaayudascreacionempresas.aspx)



- <http://www.coceta.coop/emprendecoop.asp> Proyecto Emprendecoop
- Publicación 25 Aniversario de COCETA. Cooperativas de trabajo, la fuerza de la unión. COCETA, año 2011.
- Memoria de Actividades de COCETA. COCETA año 2012
- Guía para la creación de Cooperativas de trabajo. COCETA año 2012, reedición 2013
- <http://alumnos6036.blogspot.com.es/2007/10/mercados-empresariales-y.html>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/mkeempresa4hernando-1.htm>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Marketing\\_internacional](http://es.wikipedia.org/wiki/Marketing_internacional)
- [www.globaledge.msu.edu](http://www.globaledge.msu.edu)
- Inteligencia de Valores: una utopía saludable para la empresa de tu vida. Salvador García, 2004. (Libro en preparación).
- Plan de empresas y estudios de mercado INFOAUTONOMOS.
- <http://www.infoautonomos.com/>



acci  
cultura laboral  
decisión  
emprender  
igualdad  
habilidades  
talento en equipo  
motivación  
lenguaje empresaria

Subvencionado por



	GOBIERNO DE ESPAÑA	MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD	SECRETARÍA DE ESTADO DE SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD
<input checked="" type="checkbox"/>	POR SOLIDARIDAD OTROS FINES DE INTERÉS SOCIAL		