

RINCÓN DEL EMPRENDEDOR » RESPUESTAS A LAS DUDAS MÁS FRECUENTES

1. CUESTIONES INICIALES
- 2.- LOCALES Y ARRENDAMIENTOS
- 3.- PLAN DE VIABILIDAD
- 4.- FINANCIACIÓN
- 5.- TRÁMITES Y FORMAS JURÍDICAS
- 6.- IMPUESTOS
- 7.- CUESTIONES LABORALES

CUESTIONES INICIALES

¿Es fácil crear un nuevo negocio?

El principal error de los emprendedores es pensar que crear un negocio es fácil. No basta sólo con tener una buena idea, sino que también es necesaria paciencia para ponerla en práctica y estar dispuesto a defender el proyecto durante el tiempo que pueden durar los preparativos y el papeleo. Tampoco es fácil conseguir financiación si no se dispone de suficiente capital propio.

No obstante, aunque las razones que llevan a una persona a convertirse en un emprendedor/a varían desde la necesidad de tener un trabajo, hasta la búsqueda de la independencia, al final todos/as los que llegan al final de la carrera coinciden en una cosa: el esfuerzo merece la pena.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cómo puedo identificar ideas de negocio?

La iniciativa o proyecto de creación de una empresa se genera a partir de una idea que surge de la observación de la realidad económica en que nos movemos. En ella detectamos posibles oportunidades de negocio que nos lleva a la introducción en el mercado de determinados productos o servicios demandados por la sociedad que, o bien carece de ellos, o si los tiene, no cubren adecuadamente sus necesidades.

Las ideas de negocio derivan generalmente de una o varias de las siguientes fuentes:

- La formación académica de los promotores. Es lógico que una persona que haya realizado unos estudios determinados quiera encauzar su carrera en el ejercicio profesional de los mismos. Así, un arquitecto puede montar un estudio de arquitectura, un abogado un despacho de abogados, etc.
- La experiencia profesional y laboral de los promotores. El conocimiento de un determinado sector y/o contar con determinadas habilidades técnicas, puede definir una idea de negocio. Por ejemplo, el caso de un peluquero que después de trabajar por cuenta ajena decide poner una peluquería o un cocinero asalariado que abre restaurante propio.
- Los viajes al extranjero. Se trata de identificar ideas de negocio que han funcionado en otros países y que pueden tener éxito en el mercado nacional de la misma manera o haciendo pequeños cambios.
- Los cambios sociales de nuestro entorno. Son ideas que surgen a medida que cambia la sociedad, propiciadas por el envejecimiento de la población, la incorporación de la mujer al mercado laboral, el aumento de la inmigración... De esta manera se crean empresas de catering, empresas que cuidan de niños y mayores, locutorios, etc.

- Las nuevas formas de vivir el ocio. Ideas surgidas de la detección de una demanda de actividades de ocio, culturales y artísticas de mayor calidad. Por ejemplo, empresas dedicadas a la enseñanza de técnicas de navegación, agencias de ocio, casas y centros de turismo rural, talleres de artesanía y empresas agroalimentarias.
- La aplicación de las nuevas tecnologías. El desarrollo de internet está estimulando la aparición de empresas comerciales y de servicios que utilizan la red como medio de trabajo.
- Usos alternativos a productos: reciclaje de muebles, transformación de consumibles, etc.

No obstante, la idea es sólo el comienzo de la aventura empresarial.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué aspectos debo analizar para determinar la viabilidad de mi idea?

La capacidad que demuestra el emprendedor/a para evaluar los aspectos importantes de la idea arroja una información muy útil sobre el grado de madurez y viabilidad de la misma.

Las variables que debe analizar todo emprendedor/a son:

- interés del mercado.
- grado de innovación.
- factores empresariales.
- grado de desarrollo de la Idea.
- coste de llevarla a cabo.
- competencia.
- protección industrial.
- factores de influencia del entorno (población, renta, nivel educativo...).
- disponibilidad de recursos.

 [IR ARRIBA](#)

Tengo una idea de negocio, ¿cuál es el siguiente paso?

El siguiente paso es la elaboración del Plan de Empresa, una herramienta de trabajo para todas aquellas personas o colectivos que quieran poner en marcha una iniciativa empresarial.

Es un documento escrito por los promotores del proyecto y en él están recogidos los diferentes factores y los objetivos de cada una de las áreas que intervienen en la puesta en marcha de la empresa.

Las utilidades del Plan de Empresa son varias:

- Internamente obliga a los promotores del proyecto a iniciar su aventura empresarial, con unos mínimos de coherencia, eficacia, rigor y posibilidades de éxito, estudiando todos los aspectos de viabilidad del mismo, es decir, obliga a 'poner los pies en el suelo'.
- Externamente es una espléndida carta de presentación del proyecto a terceros, que puede servir para solicitar soporte financiero, buscar socios, contactar con proveedores, Administraciones, etc.
- Además, servirá de referencia para la acción futura de la empresa y como instrumento evaluación de la marcha del negocio y de medida de los resultados alcanzados

 [IR ARRIBA](#)

¿Existen algunas fechas más convenientes, desde el punto de vista fiscal, para iniciar una actividad empresarial o profesional?

Teniendo en cuenta que la mayor parte de los impuestos son de devengo anual, y que trimestralmente hay que hacer declaraciones liquidaciones o pagos fraccionados o a cuenta, existe la misma obligación formal, a efectos de declaraciones anuales, para quien comienza una actividad el uno de enero que para quien lo hace el 30 de diciembre, y las mismas obligaciones trimestrales para quien inicia su actividad al principio o al final de un trimestre.

Por ello, en la medida de lo posible, es aconsejable iniciar las actividades coincidiendo con el inicio del periodo a que corresponden las declaraciones o liquidaciones (principio de año o, si no es posible, principio de trimestre).

En todo ya que los pagos en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores Autónomos son mensuales y la cuota obedece al mes completo, es siempre mejor a principio que a finales de mes.

Ello ha de ser tenido en cuenta, sobre todo, para constituir sociedad, dado que en los Estatutos debe constar la fecha de inicio de operaciones y no es aconsejable indicar una fecha en los estatutos y otra diferente en las declaraciones fiscales.

 [IR ARRIBA](#)

LOCALES Y ARRENDAMIENTOS

¿Cómo acertar con la ubicación de mi empresa?

Si quieres que tu negocio sea un éxito lo primero que debes hacer es dedicarle tiempo, mucho tiempo, a buscar el local donde vas a instalarlo. Encontrarlo es una tarea difícil porque hay que tener en cuenta un gran número de variables y no sólo el coste del alquiler:

- el tamaño y características de la población cercana al local
- el poder adquisitivo de los clientes potenciales
- la proximidad a los clientes
- la proximidad a las fuentes de aprovisionamiento, a los proveedores.
- la accesibilidad, transportes públicos
- la disponibilidad de aparcamiento
- la existencia o no de competencia
- la necesidad de reformas y/o adecuación...

La elección del local para instalar el negocio es una decisión básica. Hay que buscar la localización adecuada. La implantación ideal es aquella en la que el local cumple el mayor número de variables de forma favorable para el negocio.

 [IR ARRIBA](#)

PLAN DE VIABILIDAD

¿Qué es el plan de empresa?

La empresa comienza su andadura empresarial en el momento en que se desarrollan por escrito las ideas que se tienen en mente. El Plan de Empresa es la herramienta de apoyo para todas aquellas que quieren poner en marcha una iniciativa empresarial, recogiendo los diferentes aspectos y objetivos de la empresa.

Los emprendedores y pequeños empresarios, deben adecuar su idea de negocio a la realidad, ya que tener una genial idea te acerca pero no te garantiza el éxito. El plan de negocio hará que se depure la idea, se adapte al mercado y se defina para acertar con la financiación necesaria.

Estas necesidades y dificultades para emprender hacen que muchos se replanteen su idea de negocio, readaptándola a las características que rodean al proyecto sin dejarse engañar por su entusiasmo.

La utilidad del Plan de Empresa es doble:

- Internamente obliga a los promotores del proyecto a estudiar la viabilidad de su aventura empresarial con unos mínimos de coherencia, eficiencia, rigor y posibilidad de éxito.
- Externamente es una espléndida carta de presentación del proyecto a terceros, sirviendo como soporte a la hora de solicitar o buscar financiación ajena, nuevos socios, contactar con proveedores y administraciones, etc.

La mayoría de los planes de empresa contiene las siguientes secciones:

- Identificación del Proyecto
- Plan de Marketing
- Plan de Recursos Humanos
- Plan de Inversiones y Ubicación
- Plan de Operaciones
- Plan Económico Financiero
- Anexos

 [IR ARRIBA](#)

Cómo presentar una idea o proyecto empresarial

A la hora de presentar una idea o proyecto empresarial debe transmitirse entusiasmo y convencimiento por su puesta en marcha. Una buena preparación contribuye a aumentar la confianza del emprendedor y permite que se desarrolle con mayor naturalidad, lo que le hará sentirse más seguro de sí mismo y, en definitiva, negociar mejor.

Hay una serie de puntos sobre los que hay que trabajar:

1. Conocer con detalle el proyecto que presentaremos. Será de gran ayuda haber realizado un eficaz Plan de Empresa que recoja todas características del negocio.
2. Determinar las necesidades empresariales. Una de las más extendidas es la falta de financiación para la puesta en marcha del negocio. qué cantidad será la necesaria que complemente la aportación propia, analizar para qué se va a utilizar y el momento en que haría falta, y las formulas a utilizar para su devolución.
3. Analizar los productos financieros más usuales y adecuados (préstamo, crédito, leasing, renting...)
4. Recoger información sobre las vías de financiación existentes en el mercado
5. Valorar el riesgo de la operación:

Hay que ser muy convincente y para ello nada mejor que llevar la lección aprendida y ser muy selectivo, utilizando los argumentos de mayor peso y no ofrecer una lista interminable de argumentos menores que podrían dificultar la claridad de nuestra posición. Conviene anticipar las posibles objeciones y dudas que la otra parte pueda plantear y preparar las respuestas oportunas.

La preparación de la presentación es tan importante como la presentación misma.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cómo debe de ser la presentación escrita del proyecto empresarial?

No debemos considerar que sólo el contenido es fundamental sino que también hay que prestar atención a la forma.

Hay que tratar en todo momento de ponerse en el lugar de la persona que va a leer el documento e imaginar que no sabe nada de nuestra idea. Para ello, debemos evitar dar cosas por supuesto y explicarnos con la mayor claridad posible.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cuál es la diferencia entre inversión y gasto?

La inversión es todo aquel bien que necesitamos comprar para obtener las infraestructuras y equipos necesarios para iniciar y mantener la actividad. El gasto hace referencia a los desembolsos que se realizan a lo largo del ejercicio de la actividad empresarial. Podíamos considerarlos como las salidas corrientes de capital. Por ejemplo, la compra de un vehículo sería una inversión, pero la gasolina, los seguros, las reparaciones... son gastos.

 [IR ARRIBA](#)

¿Sabes cual es capital inicial necesario?

El Plan de Inversión recoge los elementos necesarios para la puesta en marcha e inicio de la actividad empresarial, pero cuando se pregunta a los emprendedores si creen saber el capital necesario para la puesta en marcha de su negocio y si saben en qué lo van a invertir, responden de forma afirmativa en la mayoría de los casos. Y lo que suele ocurrir es que se ha calculado sólo el activo fijo (inversiones), olvidando las existencias iniciales, los gastos de constitución, las tasas y licencias, la tesorería inicial (Caja y bancos), la propiedad industrial y registros, las aplicaciones informáticas, etc.

Además se suelen calcular los sueldos sin incluir el % de la Seguridad Social, o no suelen descontar el IVA de los productos a facturar como ingresos, y siempre suelen surgir gastos imprevistos con los que no se han contado.

Se debe tener una previsión de liquidez de la empresa y conocer las necesidades de financiación a corto plazo (no sólo a largo). Se analizarán por una parte los ingresos que se prevén tener y, por otro lado, los gastos necesarios de funcionamiento. Una vez todos juntos, debemos ver el resultado mes a mes durante el primer año para ir viendo el beneficio o pérdida. Esto permitirá controlar la Tesorería, cuestión esencial en toda empresa y particularmente en las nuevas, donde es vital tener recursos líquidos.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es un plan económico financiero?

Desde el plan económico financiero, se evaluará, de forma más ajustada, la cantidad de dinero requerido para la puesta en marcha del proyecto, describiendo en qué se va gastar, y cómo y cuándo se van a poder hacer frente a las devoluciones.

La falta de liquidez en los primeros meses de actividad, es desgraciadamente una realidad, y se debe fundamentalmente al optimismo con que se proyectan los ingresos y la mala planificación de los gastos iniciales.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cuándo una empresa es rentable?

Cuando los ingresos son mayores que los gastos. Sin embargo, no hemos de quedarnos en la comprobación en un momento dado, sino evaluar la posible evolución de la rentabilidad en el tiempo. Por ejemplo, es bastante normal que una empresa no sea rentable durante los dos primeros años pero que a partir de ese momento lo sea, y mucho.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué diferencia hay entre liquidez y rentabilidad?

La liquidez nos muestra la capacidad del negocio de hacer frente a los pagos. De forma simplificada, puede venir reflejada por el dinero que tenemos en Caja y Bancos. Sin embargo, la rentabilidad indica la relación existente entre los ingresos y gastos.

Por ejemplo, si mis ventas (ingresos) superan a mis compras (gastos) pero tengo que pagar a mis proveedores (pagos) antes de lo que cobraré de mis clientes (cobros), puedo decir que mi negocio es rentable (ingresos - gastos) pero que puede presentar problemas de liquidez (cobros - pagos en un momento dado). Estos problemas de Tesorería, si son puntuales, pueden resolverse, recurriendo a financiación externa, por ejemplo con una cuenta de crédito.

Si son permanentes, lo que refleja en una falta de adecuación entre los plazos de pago y de cobro, con lo cual sería necesario replantearlos e intentar negociar con clientes y proveedores.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué precio han de tener mis productos y/o servicios?

Cuando lo que se vende es un servicio personal, es difícil calcular el precio al que se cobra una hora de trabajo. Hay que tomar como referencia al mercado.

Por otra parte, muchas veces es desaconsejable entrar en una guerra de precios para captar clientes ya que un competidor más grande será capaz de aguantar el pulso durante más tiempo.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cómo se puede saber el precio de mercado de un producto?

Hay varias formas de conseguirlo. Todo dependerá si son precios establecidos por el mercado en subastas (pescado, vegetales,...) o si es regulado (pan, libros, medicamentos...) o si es libre (aunque puede ser controlado por un grupo o establecido entre una oferta muy amplia). No obstante el preguntar a establecimientos en marcha es la mejor de las fuentes de información.

 [IR ARRIBA](#)

¿Me pongo un sueldo o vivo del beneficio?

Son muchos los/as emprendedores/as que piensan que el negocio generará suficientes ingresos como para vivir con tranquilidad. Sin embargo, durante los primeros años las pérdidas son algo habitual, por lo que mejor es ponerse un 'sueldo', así se cuenta con ingresos personales fijos y estables.

Por otra parte, para analizar la viabilidad real de un negocio es conveniente considerar lo que necesita el negocio para subsistir. Por tanto, como el negocio necesita de la participación del empresario autónomo, es recomendable considerar un importe como salario

 [IR ARRIBA](#)

¿Cómo se establece la jornada de trabajo?

Generalmente los Convenios colectivos establecen una jornada semanal o anual, y, prácticamente en todos los casos, indica que la jornada máxima debe respetarse "en cómputo anual".

Es por ello que, prácticamente en todos los sectores, se puede hacer una distribución anual de la jornada. Esta distribución anual permitirá mayor intensidad de trabajo en épocas de temporada alta, y disminuir la intensidad en épocas más bajas, siempre obteniendo del trabajador la prestación máxima desde el punto de vista legal, y obteniendo el trabajador períodos de merecido descanso sin que la empresa sufra perjuicio alguno.

En todo caso, la jornada ordinaria no podrá exceder de 9 horas diarias.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cuál es el coste total de un/a trabajador/a?

El coste es el del sueldo más las cargas sociales (Seguridad Social). En aquellos casos en que el trabajador deba efectuar desplazamientos o efectuar comidas fuera de su lugar habitual, habrá que compensarle los gastos en que por ello incurra.

Siguiendo un ejemplo de un trabajador que perciba un sueldo bruto mensual de 1.000 euros, sus cargas sociales serán las siguientes aportaciones del empresario:

al Régimen General de la Seguridad Social: 23,6%
a la Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales: 0,99%
por desempleo: 6%
FOGASA: 0,4%
Formación Profesional: 0,6%
TOTAL CARGAS SOCIALES = 31,59%

De este modo, el trabajador de 1.000,00 euros brutos mensuales supone un coste para la empresa de:

14.000,00 euros de sueldo (12 mensualidades más dos pagas extraordinarias)
+ 4.422,60 euros (31.59% de 14.000,00)
= 18.422,60 euros

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es un DAFO?

Un DAFO es una cuadro que se forma con los puntos fuertes y débiles del proyecto. El nombre DAFO viene de las iniciales: Debilidades (puntos débiles internos de mi empresa) Amenazas (puntos débiles que provienen de factores externos a la empresa que no controlo) Fortalezas (puntos fuertes internos de mi empresa) y Oportunidades (oportunidades que me ofrece el mercado).

Debilidades	Amenazas
puntos débiles internos de mi empresa	puntos débiles que provienen del mercado
Fortalezas	Oportunidades
puntos fuertes internos de mi empresa	oportunidades que me ofrece el mercado

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es una franquicia?

Podemos decir que es un contrato en que un empresario, el franquiciador, que explota determinado tipo de negocio, cede a otro empresario sus conocimientos, publicidad, imagen de marca, etc. De modo que el franquiciado se limita a poner los medios (personal, local, maquinaria, recursos financieros, etc.), que se utilizarán de acuerdo con las instrucciones del franquiciador y bajo la marca de éste. El franquiciador percibe un dinero en concepto de "canon", y el franquiciado obtendrá los beneficios de la explotación del negocio.

La marca eclipsa los atributos distintivos del franquiciado quien, en definitiva, pasa a ser un mero "ejecutor" del saber hacer del franquiciador.

El contenido de este contrato no viene explícitamente regulado en ninguna norma, por lo que su regulación se debe a la voluntad de las partes y a la práctica mercantil.

No obstante, como el franquiciador posee conocimientos que el franquiciado no tiene, la legislación trata de proteger al franquiciado para que no se produzcan abusos del franquiciador basados en el conocimiento de éste.

Por ello existe una ligera regulación de la franquicia, si bien se refiere a aspectos formales y administrativos, más que a aspectos de contenido del contrato. Esta regulación legal es la establecida en el artículo 62 de la Ley 7/1996 de 15 de enero de Ordenación del Comercio Minorista, que indica:

1. Por la franquicia se cede el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios.
2. Quienes deseen ser franquiciadores en España deberán inscribirse, en su caso, en el Registro que a tal efecto podrán crear las Administraciones competentes.
3. Con una antelación mínima de 20 días a la firma del contrato o a la entrega de cualquier pago, el franquiciador deberá haber entregado al franquiciado la información necesaria para que éste pueda decidir libremente y con conocimiento de causa su incorporación a la red de franquicia.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué debemos considerar a la hora de decidirnos por un negocio de franquicia?

- Conocer con exactitud en qué consiste una franquicia.
- Asegurarnos que seremos capaces de someternos a las normas que dictará el franquiciador y de adaptarse a la disciplina de grupo.
- Asumir la responsabilidad que supone el poner en marcha un negocio y los riesgos que de él se pueden derivar.
- Establecer cuales son nuestras capacidades y preferencias a fin de llegar a elegir el sector y la actividad más adecuada a nuestras circunstancias.
- Realizar una exigente selección de la enseña de franquicia entre las existentes en el sector que haya seleccionado.

 [IR ARRIBA](#)

FINANCIACIÓN

¿Para qué necesito el dinero?

La financiación es necesaria para la inversión inicial y los gastos de puesta en funcionamiento, pero también es recomendable tener en cuenta los gastos fijos corrientes (autónomos, luz, teléfono, alquileres, Hacienda...) de los primeros meses en los que es más que probable que la cifra de ingresos sea muy baja.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cómo consigo el dinero?

A la hora de financiar el proyecto, la mejor fuente son los Bancos y Cajas aunque para ello haya que contar con un aval.

Otra posibilidad es intentar buscar un socio y/o inversor.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué tengo que tener en cuenta para pedir un préstamo para financiar mi actividad?

Antes que nada es necesario tener respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué cantidad necesito realmente?
- ¿Para qué lo necesito? No es lo mismo necesitar dinero para pagar a proveedores que para comprar una máquina.
- ¿Qué capacidad se tiene o se puede tener para devolverlo? Hay que tener una idea de cuánto dinero se puede devolver al mes.

Una vez respondidas estas preguntas, y al acudir a la entidad financiera, ¿qué debemos preguntar?:

- ¿Qué garantías o avales exigen para concedernos el préstamo? Como norma habitual se exige que otras personas lo garanticen, por ejemplo con la nómina de algún familiar).
- ¿Qué tipo de interés nos van a cobrar?
- ¿Con qué periodicidad vamos a tener que devolver el préstamo (cuotas mensuales, trimestrales, etc.)?

- ¿Cuánto tenemos que pagar en cada cuota?
- ¿Qué plazo nos dan para devolverlo todo?
- ¿Qué gastos nos van a cobrar por concedernos el préstamo (comisión de apertura, gastos de estudio, etc.)?
- ¿Existen gastos adicionales si decidimos cancelar el préstamo pendiente antes de que finalice?

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué cantidad solicito?

Siempre es importante aportar fondos propios, al menos un 20 o 30% de las necesidades de inversión. El pago mensual del préstamo solicitado siempre será menor que si solicitamos el 100 % teniendo en cuenta que, en todo caso, la devolución se tendrá que hacer tanto si el negocio sale adelante como si se hunde.

Por otra parte, tampoco es conveniente invertir todos los fondos propios, ya que es aconsejable mantener una parte del capital como colchón ante posibles necesidades imprevistas de liquidez.

 [IR ARRIBA](#)

Además del interés, ¿cuáles son los costes de obtener financiación bancaria?

El cobro de comisiones es libre, cada entidad puede fijar libremente sus condiciones y tarifas, incluso puede determinar si las cobra completas o sólo un porcentaje dependiendo de los clientes. Pero, en todo caso, las entidades están obligadas a informar al Banco de España de sus tarifas y comisiones. Estas suelen ser:

- Comisión de Apertura
- Comisión de Estudios
- Comisión de Seguimiento y Cobro
- Comisión de Cierre y Cancelación Anticipada
- Comisión de Subrogación
- Comisión por Disponibilidad
- Comisión de Excedido

Otros Gastos pueden ser los gastos de tasación, seguro, notario, Registro, Seguro de incendios y daños, Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (sustitutivo del IVA en el caso de adquisición de inmuebles o bienes de segunda mano), gasto de Gestorías, Fedatario público...

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué garantías nos pueden pedir al solicitar un préstamo?

- **Préstamos con garantía personal:** Se conceden atendiendo exclusivamente a la solvencia personal del beneficiario o de alguna otra tercera persona como avalista.
- **Préstamos con garantía real:** Se sujeta el buen fin de la operación a determinados bienes, muebles o inmuebles, por lo que pueden subdividirse en:
 - Préstamos con garantía hipotecaria, en los que se sujeta al cumplimiento de la obligación bienes inmuebles.

- Préstamos con garantía pignoraticia, en los que se asegura el pago del préstamo con un bien mueble dado en prenda.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es el período de carencia en un préstamo?

Al solicitar una operación financiera, es posible que la entidad nos ofrezca la posibilidad de que durante un cierto tiempo paguemos sólo los intereses del mismo y no el importe correspondiente al préstamo, incluso puede que no paguemos nada durante el primer año; esto es lo que se denomina período de carencia.

Como contrapartida la operación se encarece considerablemente porque al terminar el periodo de carencia las cuotas a pagar serán más altas.

Esta opción será recomendable cuando tengamos dificultades de liquidez en el inicio de la operación.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es una cuenta de crédito?

Cuando la empresa se encuentra con insuficiencia de liquidez suele recurrir a los créditos bancarios a corto plazo.

Una Cuenta de Crédito es un producto mediante el cuál, con el soporte de la cuenta corriente, se pone a disposición del cliente un crédito. La duración de la cuenta de crédito suele ser anual, aunque renovable. Al vencimiento, el crédito no debe estar dispuesto para su posible cancelación.

Suelen formalizarse en una Póliza de Crédito y la principal diferencia entre la financiación a través de un préstamo o de un crédito reside en que en el caso del préstamo se pagan intereses por la totalidad de la cantidad solicitada, mientras que en un crédito, los intereses se pagan únicamente por la cantidad efectivamente dispuesta.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es el leasing?

Los bienes objeto de cesión son equipo o inmuebles destinados a finalidades empresariales o profesionales. Al final del contrato, el cliente dispone de una opción de compra para adquirir el bien por un valor residual que normalmente coincide con el importe de una cuota.

El leasing es un instrumento sencillo para acceder al uso de los bienes para cualquier actividad empresarial o profesional, ya que permite financiar hasta el 100% del valor de adquisición.

Mediante el pago de una cuota mensual durante un plazo determinado, la compañía de leasing alquila el bien al arrendatario. Al finalizar el contrato, y, según la modalidad de leasing, se cancelará el arrendamiento, se renovará o el arrendatario ejercerá la opción de compra, que es lo más habitual.

El leasing evita al cliente el pago del IVA de la compraventa, que corre a cargo de la entidad de leasing. Este aspecto es especialmente interesante en operaciones de importes elevados, ya que el cliente tardaría bastante tiempo en recuperar el IVA.

La principal ventaja que presenta el arrendamiento financiero frente a otras fórmulas de financiación es su favorable tratamiento fiscal, pues las cuotas de leasing son fiscalmente deducibles, lo que supone de una amortización acelerada de las inversiones.

En el caso de empresarios acogidos al régimen de estimación objetiva (módulos) no pueden disfrutar de la ventaja de la deducción de las cuotas de leasing como gasto, dada la naturaleza de este régimen tributario (el beneficio estimado es independiente del volumen de ingresos y de gastos).

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es el renting?

El renting es un servicio integral a medio y largo plazo de alquiler de bienes de equipos o vehículos turismos.

Mediante el pago de una cuota fija mensual durante un plazo determinado la compañía de renting garantiza el uso y disfrute del bien y se compromete a prestar diferentes servicios adicionales para su utilización, En una sola cuota se incluyen los servicios de mantenimiento, reparaciones, impuestos, seguro, etc.

Antes de la finalización del contrato, el usuario y la compañía acuerdan la renovación o no de la operación. Si no se renueva, el contrato termina con la devolución del bien frente al leasing en el que se puede adquirir por lo que al final del contrato el bien pasa a ser propiedad del proveedor.

Las ventajas más destacables son:

- Utilización del bien sin realizar desembolso por la totalidad de la inversión.
- El alquiler es, por propia definición, gasto fiscalmente deducible.
- Mejora la liquidez de la empresa, no han de realizarse grandes desembolsos.
- Permite adaptar la empresa a los constantes cambios que exige la evolución tecnológica del mercado.

 [IR ARRIBA](#)

¿Puedo financiar mi empresa con subvenciones?

Las subvenciones pueden ser de muchos tipos y financiar gran variedad de elementos (inversiones, intereses de préstamos, etc.). Sin embargo, y de forma genérica, es conveniente prescindir de ellas al evaluar la viabilidad de un negocio, puesto que:

- Cuando se solicita, no sabemos si nos la van a conceder o no, ya que es el organismo que la ofrece el que evalúa si cumplimos o no los requisitos exigidos.
- Aun cuando cumplamos los requisitos, puede que no quede suficiente dotación presupuestaria para hacer frente a todas las solicitudes.
- Siempre transcurre un tiempo desde que se solicita hasta que se comunica la concesión o denegación. Y si nos la conceden, siempre transcurre un tiempo hasta que la cobramos.
- En muchos casos, la subvención se recibe sólo tras haber realizado la inversión y/o el gasto y haberlos pagado.

Dado que las necesidades de financiación de un negocio no sólo vienen determinadas por el importe sino también por el momento en el que podemos disponer esa cantidad, por lo general es

conveniente considerar la subvención como una ayuda extraordinaria y, como tal, incierta (bien en tiempo, bien en cantidad).

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué significa que una subvención se concede "a fondo perdido"?

Las ayudas o subvenciones a fondo perdido son aquellas que, una vez concedidas y cumplidos los requisitos y obligaciones que en su caso deriven de la concesión, no conllevan la obligación de devolución por parte del beneficiario de las mismas.

 [IR ARRIBA](#)

¿Se puede cobrar todo el desempleo para abrir un negocio?

Para poder percibir el pago único de la prestación por desempleo es necesario, en primer lugar que se tenga derecho al cobro del paro. Por tanto, quedarían excluidas aquellas personas que se encuentren en una situación de desempleo por baja voluntaria.

Una vez solicitado el derecho a la prestación por desempleo (no hace falta tenerlo reconocido) se podrá solicitar el pago único, siempre y cuando queden más de tres mensualidades pendientes por cobrar.

Si el/la desempleado/a se va a dar de alta como empresario individual (autónomo) o va a crear una Comunidad de Bienes o Una Sociedad Civil, podrá obtener hasta un 40% del total de la prestación que le quede por cobrar, abonándose el resto mensualmente con cargo a las cuotas de la Seguridad Social correspondientes al Régimen Especial de Autónomos.

Se podrá obtener hasta el 40% siempre que se justifique que la inversión a realizar es igual o superior.

Nunca hay que darse de alta como Autónomo antes de solicitar el pago único, pues en este caso, el derecho a la prestación por desempleo se paraliza y por tanto no se tiene derecho a solicitar el pago único. Una vez solicitado podemos darnos de alta como Autónomo sin tener que esperar a la aprobación.

Hay que tener en cuenta que una vez aprobado el pago único, el INEM concederá un mes para acreditar el alta efectiva como autónomo/a y justificar las inversiones para las que solicitó el 40%.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cómo se negocia con un banco?

Hay que saber planificar el momento idóneo para iniciar las negociaciones y no acudir a las entidades financieras con prisas y la apremiante necesidad de obtener el dinero.

Para evitarlo es conveniente tener un calendario de acción con los tiempos necesarios en una negociación con vista a tener cerrado el acuerdo en las fechas oportunas. Si calculamos con cierta holgura los tiempos, dispondremos de una mejor posición para negociar con una postura más sólida.

Hay que evitar negociar con prisas, cuando el tiempo apremia, ya que nuestra posición negociadora sería muy débil, de lo que se podría aprovechar la otra parte.

Si no hay más remedio que negociar con prisas, habrá que tratar por todos los medios que la otra parte no perciba esta urgencia.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cuáles son las fases de una buena negociación?

- Preparar la información para la presentación. Conocer con detalle el proyecto que vamos a defender y convencer, por lo que habrá que definir las necesidades empresariales de inversión.
- Desarrollo de la Presentación: hay que planificar desde la exposición que se hace del proyecto hasta el momento adecuado para presentarlo. Se trata de un intercambio de información para llegar a un acuerdo por el que valorar las características, tácticas y estrategias propias de una negociación.
- Acuerdo y Seguimiento: Antes de dar por cerrado un acuerdo hay que cerciorarse de que no queda ningún cabo suelto. Es frecuente que una vez que se llegue a un acuerdo, las partes se relajen. Sin embargo, este sería el momento de hacer justamente al contrario, valorando detenidamente las condiciones del acuerdo y permanecer muy atentos de que lo recogido y acordado se cumpla.

 [IR ARRIBA](#)

¿Hay que trabajar con un sólo banco o con varios?

Trabajando con una sola entidad, te arriesgas que ante situaciones de pagos imprevistos te quedes sin ayuda. Operando con varios, siempre alguno puede cubrirte con esa letra no prevista, repartiendo el riesgo.

Debemos analizar el mayor número de entidades y no dejarnos guiar sólo porque sean más o menos conocidas, ya que en la actualidad existe una gran competencia por el mercado de las PYMES.

 [IR ARRIBA](#)

¿ A la hora de elegir un banco, en qué nos debemos fijar?

Debemos fijarnos fundamentalmente en las siguientes características para decantarnos por una u otra entidad:

- Que cuente con una oferta variada de productos y servicios por si los tuviéramos que utilizar en algún momento.
- Ajustado coste de los productos y servicios a las necesidades de la empresa.
- Sucursal próxima a nuestra sede ya que siempre es bueno mantener un contacto directo y personal.
- Que la entidad cumpla con la legislación bancaria, evitando los llamados 'chiringuitos' financieros. Es aconsejable visitar la web del Banco de España para conocer la situación de las entidades financieras (www.bde.es).
- Que facilite la operatividad y sencillez a la hora de realizar las gestiones.
- Que cuente con un servicio eficiente de banca electrónica, que nos permita ahorrar gestiones y tiempo.
- Que tengamos atención personalizada, evitando que cada día nos atienda una persona distinta.

- Que facilite información transparente y fiable de nuestras operaciones.

 [IR ARRIBA](#)

TRÁMITES Y FORMAS JURÍDICAS

Si no voy a tener socios, ¿Qué tipo de forma jurídica debo adoptar?

Para los emprendedores que empiezan con pocos recursos es recomendable establecerse como autónomo/empresario individual. Cuando el negocio despegue, lo mejor es convertirse en una Sociedad Limitada.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué nombre tendría mi empresa si soy empresario autónomo?

Los empresarios individuales utilizan su propio nombre y NIF para facturar en sus negocios, y los proveedores les facturan de igual forma. Sí pueden, si lo desean, obtener un nombre comercial, debiendo realizar los mismos trámites que si se trataran de sociedades: asegurarse de que el nombre elegido no está siendo utilizado y 'reservarlo' en el Registro Nacional de Patentes y Marcas.

 [IR ARRIBA](#)

Diferencias entre el régimen general de la seguridad social y el régimen especial de trabajadores autónomos

Cada vez se aproximan más, reduciendo sus diferencias, que, en la actualidad, básicamente son las siguientes:

- El Régimen de Autónomos no tiene desempleo. Ello supone una menor cobertura, pero también un menor coste (alrededor de un 8% como media sobre la base de cotización). No obstante desde la promulgación de la Ley 32/2010 y el Real Decreto 1541/2011, el autónomo, de forma voluntaria, con una sobrecotización de un 2,20% adicional, puede acogerse a la prestación por cese de actividad de forma involuntaria (Ver Cuaderno Afic nº 7).
- En el Régimen General la base de cotización viene constituida por el sueldo que percibe el trabajador, mientras que en el Régimen de Autónomos es el propio autónomo quien decide la base de cotización y en consecuencia, las cuotas que va a pagar. Evidentemente, a menor cuota, menor cobertura, dado que la base de cotización será el punto de partida para el cálculo de las diferentes prestaciones. Esto explica la generalización de que los autónomos tengan jubilaciones más bajas que las de algunos de sus empleados: simplemente han cotizado con arreglo a bases inferiores a las correspondientes a los salarios que pagaron a esos empleados.

 [IR ARRIBA](#)

¿Se puede constituir una sociedad limitada sin aportar dinero?

Sí. Podemos aportar otros elementos no dinerarios, siempre que, efectivamente, tengan valor y sean útiles a la actividad económica a desarrollar. Estos elementos deberán estar perfectamente identificados en la escritura de constitución de la Sociedad, y su valor deberá constar en la propia escritura (aunque no hace falta que se aporte facturas, ni informes periciales, ni tasaciones).

Del valor responden los socios que constituyen la sociedad.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cómo elegir el nombre de la sociedad?

El primer paso a la hora de constituir una Sociedad es registrar el nombre de la misma. Para ello, hay que solicitar al Registro Mercantil Central la certificación conforme dicho nombre (u otro similar) no está previamente registrado.

El trámite de registro a realizar permite que en cada solicitud se incluyan tres nombres distintos por orden de preferencia, para que, en caso de que el primero sea rechazado, se intente registrar el segundo y si no, el tercero.

Para registrar el nombre de su futura Sociedad, puede pedir como primera opción el nombre que en un principio haya elegido, y como segunda y tercera opción, el mismo nombre seguido de una o varias palabras que lo diferencien de nombres iguales o parecidos ya registrados.

Hay que elegir bien las palabras que se añaden puesto que hay una serie de palabras que el Registro Mercantil no considera como diferenciadoras.

Puede consultar los criterios seguidos por el Registro Mercantil para conceder denominaciones o la lista de palabras que no se consideran diferenciadoras.

Un ejemplo de solicitud podría ser :

- 1ª opción: DOM MONI, S.L.
- 2ª opción: DOM MONI ALIMENTACIÓN, S.L.
- 3ª opción: DOM MONI DULCES Y SALADOS S.L.

 [IR ARRIBA](#)

Los socios y administradores de sociedades, ¿deben darse de alta en el régimen especial de los trabajadores autónomos de la seguridad social?

Estarán obligatoriamente incluidos en el Régimen Especial de Autónomos quienes ejerzan las funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, siempre que posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla. Se entenderá, en todo caso, que se produce tal circunstancia, cuando las acciones o participaciones del trabajador supongan, al menos, la mitad del capital social.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que el trabajador posee el control efectivo de la sociedad cuando concurren algunas de las siguientes circunstancias:

- 1º) Que, al menos, la mitad del capital de la sociedad para la que preste sus servicios esté distribuido entre socios, con los que conviva, y a quienes se encuentre unido por vínculo conyugal o de parentesco por consanguinidad, afinidad o adopción, hasta el segundo grado.
- 2º) Que su participación en el capital social sea igual o superior a la tercera parte del mismo.
- 3º) Que su participación en el capital social sea igual o superior a la cuarta parte del mismo, si tiene atribuidas funciones de dirección y gerencia de la sociedad.

En los supuestos en que no concurren las circunstancias anteriores, la Administración podrá demostrar, por cualquier medio de prueba, que el trabajador dispone del control efectivo de la sociedad.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué responsabilidad tienen los socios y los administradores de las sociedades?

Los socios no responden de las deudas de la sociedad: su función es aportar un capital y reunirse, al menos una vez al año, para controlar la marcha de la sociedad.

Sin embargo, los Administradores gestionan la sociedad. Ello quiere decir que gestionan el capital que pusieron los socios, y realizan constantemente actividades que pueden comprometer intereses de otras personas (clientes, proveedores, trabajadores, etc.).

De este modo, los administradores deben ejercer su cargo con profesionalidad. De no hacerlo así pueden incurrir en responsabilidad personal y pasar a responder personalmente de las deudas sociales. Este es el sentido de, por ejemplo, el artículo 105.5 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, que obliga a los Administradores a convocar a los socios para decidir liquidar la sociedad si ésta funciona mal y hay riesgo de no poder atender los pagos cuando la sociedad comienza a perder su patrimonio por pérdidas.

 [IR ARRIBA](#)

¿Porqué se suele aconsejar a los empresarios o a los administradores de sociedades que hagan separación de bienes con sus cónyuges?

El régimen económico matrimonial general es el de gananciales. Ello quiere decir que, cuando se contrae matrimonio, cada cónyuge continúa siendo propietario de los bienes de que era titular. A partir del matrimonio, las ganancias (y de aquí el nombre de gananciales) que produzca cada cónyuge serán propiedad común del matrimonio. En este régimen, la responsabilidad por las deudas del empresario será la siguiente:

- Los BIENES PRIVATIVOS del empresario responden en todo caso de las deudas de la empresa.
- Los BIENES GANANCIALES GENERADOS POR LA ACTIVIDAD empresarial, responden, también, en todo caso.
- Los RESTANTES BIENES GANANCIALES responden de las deudas de la empresa, salvo que el otro cónyuge se oponga expresamente a ello, haciendo constar su oposición en el Registro Mercantil.
- Los BIENES PRIVATIVOS del otro cónyuge, solo responderán si dicho cónyuge así lo consiente expresamente haciendo constar dicho consentimiento en el Registro Mercantil.

Este régimen de responsabilidad de los bienes gananciales es bastante complejo a la hora de formalizar la oposición por parte del cónyuge que no está de acuerdo en la responsabilidad general de los bienes gananciales, así como a la hora de acotar qué bienes son de qué clase.

Es por ello que frecuentemente se opta por una solución más sencilla, consistente en, simplemente, sustituir el régimen económico matrimonial de gananciales por el de separación de bienes, lo que pueden hacer los cónyuges en cualquier momento en presencia de Notario otorgando capitulaciones matrimoniales. Con ello los bienes generados por cada cónyuge después de contraer matrimonio pertenecen a quien los generó, y los gastos comunes del matrimonio se

soportan por los dos cónyuges de acuerdo con las proporciones o sistema que en las propias capitulaciones acuerden.

Hay que decir que todo lo que hemos comentado se aplicará también a los Administradores de Sociedades cuando adquieran responsabilidad personal por las deudas de la sociedad (en determinados casos de negligencia), pues el Administrador responde como el empresario, según el Código de Comercio.

No obstante, a partir del 25 de abril de 2008, con la entrada en vigor de la Ley 10/2007 de Régimen Económico Matrimonial Valenciano, los matrimonios que se contraigan quedarán acogidos directamente al régimen económico matrimonial de separación de bienes.

 [IR ARRIBA](#)

¿Existe un número mínimo de socios para constituir una sociedad?

Una sola persona puede constituir una sociedad. Ésta se denominaría Sociedad Unipersonal y el socio sería el administrador único de la misma, aportando el 100% del capital social y siendo responsable tanto de derechos como de las obligaciones que originara su actividad.

 [IR ARRIBA](#)

¿Es necesario que todos los socios trabajen en la empresa?

No es necesario; en las sociedades existe la posibilidad de que alguno de los socios aporte únicamente dinero a la misma, teniendo participación en función de lo aportado tanto en los beneficios como en las pérdidas que la sociedad genere al final del ejercicio. Estos socios se llaman socios capitalistas, distinguiéndose de los socios trabajadores, que tienen además, una relación laboral con su propia empresa.

 [IR ARRIBA](#)

¿Es conveniente pasar de ser empresario individual a hacer una sociedad por razones fiscales?

Puede ser conveniente si los beneficios son altos o si la cifra de facturación es elevada.

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas es un impuesto progresivo que aplica un tipo ascendente conforme aumenta el beneficio. De esta manera, cuando la renta disponible supera el importe de 25.800 euros, pasamos a tributar el 37% sobre el exceso de dicha cifra (hasta 25.800 euros hemos pagado, como mucho, el 28%), y pasaremos a tributar el 45% por lo que exceda de 45.000 euros.

El Impuesto sobre Sociedades, en cambio, supone un tipo general de gravamen del 30%. En el caso de que la Pyme sea de reducida dimensión (importe de la cifra de negocios en el ejercicio anterior inferior a 10 millones de euros) por la parte del beneficio comprendida entre 0 y 300.000 euros, el tipo será del 25% y del 30% por la parte restante.

Por ello, cuando el empresario tiene rentas anuales superiores a 25.800 euros, le conviene plantearse la creación de una sociedad.

De otro lado, las sociedades y los empresarios o profesionales que facturen una cifra anual superior a 600.000 euros deben llevar una contabilidad de acuerdo con el Plan General de

Contabilidad, lo que exige conocimientos técnico-contables. Esto es un obstáculo para la creación de sociedades, pues normalmente supondrá un incremento de los costes.

En conclusión, si los beneficios producen una renta disponible superior a 25.800 euros, o la facturación comienza a ser elevada, debemos plantearnos la conveniencia de crear una sociedad, presentando ya muy pocas dudas el interés de su creación cuando la facturación anual supera los 600.000 euros.

 [IR ARRIBA](#)

¿Qué es una comunidad de bienes y cuándo puede ser interesante como forma jurídica de empresa?

Dice el Código Civil (artículo 392) que "hay comunidad cuando la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece pro indiviso a varias personas"

Nada impide que una empresa pertenezca a varias personas aún sin haber creado una Sociedad Mercantil. En ese caso, los bienes, derechos y deudas propios de la empresa pueden pertenecer a varias personas sin que se determine qué bien, qué derecho, qué deuda corresponde a cada persona, sino que todas ellas los compartan de modo genérico.

Pueden existir a la hora de constituir una Comunidad de Bienes (CB):

- **Razones organizativas:** La Comunidad de Bienes permite aunar en una sola entidad (como ocurriría con cualquier sociedad), la organización productiva, comercial financiera y de personal de una actividad empresarial (así, por ejemplo, la Comunidad es quien contrataría con proveedores y clientes, quien emitiría las facturas, quien constaría como obligada al pago de las facturas de proveedores, e, incluso, quien actuaría como unidad a efectos fiscales.
- **Razones de simplicidad documental y de gestión:** los documentos de llevanza obligatoria en las Comunidades de Bienes son los mismos que correspondería llevar a cada uno de sus socios si la explotación empresarial fuese efectuada directamente por ellos como empresarios individuales, con la ventaja organizativa de que bastaría con llevar un libro para la Comunidad en lugar de uno para cada socio o comunero. Las Sociedades Mercantiles, en cambio, deben estar inscritas en el Registro Mercantil, deben llevar una contabilidad ajustada al Código de Comercio, y presentar a diligenciado en el propio Registro sus Libros de Comercio, y depositar en el mismo sus cuentas anuales.
- **Razones fiscales:** Existe diferente tratamiento fiscal de los beneficios según se trate de Impuesto sobre Sociedades o bien Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Esta diferencia inclina la balanza a favor de las Comunidades de Bienes cuando la presión fiscal es menor en caso de aplicar el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que en el de aplicar el de Sociedades, o, al menos, no se derive una ventaja hacia este segundo Impuesto. Efectivamente, la Comunidad de Bienes no tributará por sus beneficios, sino que lo harán directamente los socios imputándoseles directamente los resultados y tributando éstos por Renta de las Personas Físicas.

 [IR ARRIBA](#)

IMPUESTOS

¿Quiénes están sujetos al régimen general del IVA?

Están sujetos al Régimen General del IVA las sociedades y personas físicas, comerciantes y profesionales, no acogidos a un régimen específico. Estos Regímenes Especiales son:

- Simplificado.
- Agricultura, ganadería y pesca.
- Bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección.
- Agencias de viaje.
- Comercio minorista (Recargo de equivalencia).
- Régimen de las operaciones de oro de inversión.

En el Régimen General se tributa por la diferencia entre el IVA devengado y el IVA soportado. Hay tres tipos vigentes: General (21%), Reducido (10%) y Súper reducido (4%).

Las sociedades y personas físicas sujetas a este Régimen están obligadas a conservar y emitir las facturas con el desglose del IVA y su tipo y a la llevar de Libros Registros de facturas recibidas y emitidas.

 [IR ARRIBA](#)

¿En qué consiste el recargo de equivalencia?

El Recargo de Equivalencia es el régimen obligatorio para tributar el IVA en el caso de los comerciantes minoristas que sean personas físicas o entidades en régimen de atribución de rentas (si todos sus socios son personas físicas), y que comercialicen al por menor artículos o productos de cualquier naturaleza, salvo los exceptuados en el Reglamento del IVA.

En este caso, la liquidación del IVA corre a cargo del proveedor, previa aplicación del recargo correspondiente:

Al tipo de IVA del 21% le corresponde un Recargo de Equivalencia del 5,2%.

Al tipo de IVA del 10% le corresponde un Recargo de Equivalencia del 1,4%.

Al tipo de IVA del 4% le corresponde un Recargo de Equivalencia del 0,5%.

Los empresarios sujetos a este régimen, no tienen que presentar declaraciones ni realizar pagos, pero sí están obligados a conservar las facturas.

 [IR ARRIBA](#)

¿Como recuperar el iva pagado por las compras efectuadas antes de iniciar la actividad?

Para recuperar el IVA pagado por compras efectuadas antes de iniciar su actividad deberá:

1. Efectuar una "declaración previa al inicio de operaciones" (casilla 17 del modelo 037), en fecha anterior a las compras.
2. Solicitar facturas a los proveedores a quienes satisfaga el IVA.
3. Efectuar la "declaración de inicio de actividad (casilla 21 del modelo 037). Teniendo en cuenta que no deberá haber transcurrido más de un año desde que efectuó la declaración previa. De no respetar este requisito, se perderá el derecho a recuperar el IVA de las compras previas al inicio de la actividad.
4. Descontarse el IVA en las declaraciones trimestrales (modelo 300) que se efectúen una vez iniciada la actividad.

 [IR ARRIBA](#)

¿Existen algunas fechas más convenientes, desde el punto de vista fiscal, para iniciar una actividad empresarial o profesional?

Teniendo en cuenta que la mayor parte de los impuestos son de devengo anual, y que trimestralmente hay que hacer declaraciones liquidaciones o pagos fraccionados o a cuenta, existe la misma obligación formal, a efectos de declaraciones anuales, para quien comienza una actividad el uno de enero que para quien lo hace el 30 de diciembre, y las mismas obligaciones trimestrales para quien inicia su actividad al principio o al final de un trimestre.

Por ello, en la medida de lo posible, es aconsejable iniciar las actividades coincidiendo con el inicio del periodo a que corresponden las declaraciones o liquidaciones (principio de año o, si no es posible, principio de trimestre).

En todo ya que los pagos en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores Autónomos son mensuales y la cuota obedece al mes completo, es siempre mejor a principio que a finales de mes.

Ello ha de ser tenido en cuenta, sobre todo, para constituir sociedad, dado que en los Estatutos debe constar la fecha de inicio de operaciones y no es aconsejable indicar una fecha en los estatutos y otra diferente en las declaraciones fiscales.

 [IR ARRIBA](#)

CUESTIONES LABORALES

¿Cómo se establece la jornada de trabajo?

Generalmente los Convenios colectivos establecen una jornada semanal o anual, y, prácticamente en todos los casos, indica que la jornada máxima debe respetarse "en cómputo anual".

Es por ello que, prácticamente en todos los sectores, se puede hacer una distribución anual de la jornada. Esta distribución anual permitirá mayor intensidad de trabajo en épocas de temporada alta, y disminuir la intensidad en épocas más bajas, siempre obteniendo del trabajador la prestación máxima desde el punto de vista legal, y obteniendo el trabajador períodos de merecido descanso sin que la empresa sufra perjuicio alguno.

En todo caso, la jornada ordinaria no podrá exceder de 9 horas diarias.

 [IR ARRIBA](#)

¿Cuál es el coste total de un/a trabajador/a?

El coste es el del sueldo más las cargas sociales (Seguridad Social). En aquellos casos en que el trabajador deba efectuar desplazamientos o efectuar comidas fuera de su lugar habitual, habrá que compensarle los gastos en que por ello incurra.

Siguiendo un ejemplo de un trabajador que perciba un sueldo bruto mensual de 1.000 euros, sus cargas sociales serán las siguientes aportaciones del empresario:

al Régimen General de la Seguridad Social: 23,6%

a la Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales: 0,99%

por desempleo: 6%

FOGASA: 0,4%

Formación Profesional: 0,6%
TOTAL CARGAS SOCIALES = 31,59%

De este modo, el trabajador de 1.000,000 euros brutos mensuales supone un coste para la empresa de:

14.000,00 euros de sueldo (12 mensualidades más dos pagas extraordinarias)
+ 4.422,60 euros (31.59% de 14.000,00)
= 18.422,60 euros

 [IR ARRIBA](#)

Los socios y administradores de sociedades, ¿deben darse de alta en el régimen especial de los trabajadores autónomos de la seguridad social?

Estarán obligatoriamente incluidos en el Régimen Especial de Autónomos quienes ejerzan las funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, siempre que posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla. Se entenderá, en todo caso, que se produce tal circunstancia, cuando las acciones o participaciones del trabajador supongan, al menos, la mitad del capital social.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que el trabajador posee el control efectivo de la sociedad cuando concurren algunas de las siguientes circunstancias:

- 1º) Que, al menos, la mitad del capital de la sociedad para la que preste sus servicios esté distribuido entre socios, con los que conviva, y a quienes se encuentre unido por vínculo conyugal o de parentesco por consanguinidad, afinidad o adopción, hasta el segundo grado.
- 2º) Que su participación en el capital social sea igual o superior a la tercera parte del mismo.
- 3º) Que su participación en el capital social sea igual o superior a la cuarta parte del mismo, si tiene atribuidas funciones de dirección y gerencia de la sociedad.

En los supuestos en que no concurren las circunstancias anteriores, la Administración podrá demostrar, por cualquier medio de prueba, que el trabajador dispone del control efectivo de la sociedad.

Canal emprendedor de la comunitat Valenciana
http://www.emprendedores.gva.es/ayudas_subvenciones_listado