

La idea de crear una empresa

En las siguientes líneas pasaremos a desarrollar el proceso de creación de una empresa a través de dos elementos:

- La idea.
- El promotor.

La idea

En la actualidad, el hecho de crear una empresa y, en concreto, una Pequeña y Mediana Empresa (PYME), se ve acompañado de un alto grado de incertidumbre en función de las características que presenta el mundo económico actual, y más específicamente la alta competencia existente en cada uno de los sectores de actividad.

No basta con crear simplemente una empresa, sino que se trata de asegurar su viabilidad y su futuro, para lograr que los recursos dedicados no se malgasten inútilmente.

Todo proyecto de empresa se desarrolla en torno a una idea, que surge como consecuencia de la detección de oportunidades de negocio, en la producción de bienes o servicios demandados por la sociedad. ¿Cómo surge la idea? De múltiples formas. Por ejemplo:

- Por la invención.
- Por las aficiones o hobbies.
- Por la observación de las tendencias sociales y nuevas necesidades.
- Por la investigación de nuevos usos para cosas ordinarias.
- Por la experiencia en el trabajo, mediante:
 - Perfeccionamiento de procesos productivos o de servicios.
 - Nuevos conocimientos, nuevos productos innovadores.
 - Nuevos servicios.

Es imprescindible preguntarse cuál es la necesidad que se pretende cubrir y constatar que no está ya cubierta por otro producto o servicio. En caso contrario, comprobar si este hecho se produce de modo adecuado.

El promotor

Antes de comenzar a plasmar el diseño de nuestra idea sobre el papel, es necesario reflexionar sobre uno mismo, ya que no todas las personas poseen las cualidades y los conocimientos para crear una empresa y dirigirla después (se pueden adquirir). Por ello, primero deberemos considerar los siguientes aspectos:

1. Nuestras cualidades personales, valorando:
 - Capacidad para asumir riesgos y afrontarlos.
 - Capacidad organizativa.
 - Capacidad creativa e innovadora.
2. Nuestros conocimientos profesionales:
 - Experiencia en el trabajo, a poder ser en el sector en el que pensamos competir.
 - Conocimiento de experiencias ajenas similares.
 - Evolución del entorno y, en especial, nuevas oportunidades de mercados y de productos.
 - Conocimientos comerciales y técnicos.
 - Experiencia como empresario o gerente.

Es muy posible que no tengamos los conocimientos profesionales necesarios; por eso, deberemos conseguir un complemento, bien mediante la formación y preparación en aquellas materias carenciales, bien mediante la

búsqueda de socios que complementen nuestros conocimientos, o simplemente mediante la contratación de servicios exteriores especializados (consulting, gestorías, asesorías jurídicas, profesionales especializados...).

En cualquier caso, si sentimos gran entusiasmo por nuestra idea, y nos encontramos dispuestos a asumir riesgos y a trabajar duro, podremos traducir nuestra idea al papel, desarrollando por escrito un proyecto de empresa, que aclare la presunta viabilidad de nuestra iniciativa, acercándonos a la realidad del sector donde pensamos introducirnos.

El primer elemento material a estudiar, por su importancia, será el lugar donde vamos a iniciar la actividad. Para ello, deberemos buscar uno que cumpla los requisitos de dimensión.

El proyecto

La realización del proyecto consiste en desarrollar, por escrito, la actividad económica de nuestra futura empresa: objetivos, estrategias y previsiones.

De forma simplificada, debe componerse de los siguientes elementos:

- El producto.
- El plan de producción.
- El mercado.
- El plan comercial.
- Los recursos humanos.
- El plan de operaciones.
- El plan económico-financiero.

El producto

Es fundamental determinar cuál es el producto o servicio que queremos producir o prestar y analizar sus características comerciales, económicas y técnicas. Por ejemplo, si el producto es flexible y permite adaptarlo con facilidad a las necesidades cambiantes del consumidor o a las nuevas tecnologías; si es de fácil manejabilidad; si es duradero; si es una mejora de otro ya existente; si es de calidad óptima, etcétera. También deberemos exponer qué necesidades pretendemos cubrir con nuestro producto o servicio y qué novedades o ventajas competitivas aportamos sobre otros similares ya existentes en el mercado. Es necesario identificar nuestro producto con una marca comercial.

Se ha de pensar desde un principio en conseguir una cuota mínima de clientes, para rentabilizar nuestra empresa y, para ello, deberemos ofrecer un producto atractivo al potencial cliente, dándole lo que necesita y/o motivándole para que nos compre o contrate, de ahí la importancia de estas previsiones.

El estudio del proyecto conlleva, a veces, acudir a ferias, exposiciones o instituciones, y observar qué novedades se están presentando en el sector y qué experimentaciones de prototipos y planes concertados de investigación y desarrollo se están ejecutando, para prever en lo posible la evolución del producto, incluso si existen nuevas alternativas o sustitutivos del mismo.

El plan de producción

- Después de determinar dónde vamos a vender, cómo y a cuánto, deberemos definir los medios, tanto materiales como humanos, que necesitaremos para fabricar el producto o prestar el servicio, ubicación que precise nuestra empresa, además de los legales determinados por los distintos organismos. Por ejemplo, para instalar un comercio de venta de muebles se necesita un local amplio donde poder exponer al público nuestros artículos. Si el mueble tipo es de alta calidad y precio, habrá que instalarse en un lugar céntrico y muy comercial, que será la zona donde mejor podremos captar a nuestro segmento de clientes.
- Después deberemos determinar cuánto, cómo y cuándo producir o prestar el servicio.
 - **Cuánto:** Estará determinado por nuestra capacidad productiva en conjunción con las previsiones de ventas.
 - **Cómo:** Para producir esa cantidad, diseñaremos un método o sistema que, desgranando las distintas fases de la producción, nos dé el tiempo que dura cada una de ellas y los materiales que se necesitan por fases y por producto; así, podremos hacer un cálculo de previsión de aprovisionamiento de materias primas, materiales auxiliares y necesidades de almacenamiento.

Ejemplo: Taller de zapatillas. Principales fases:

1. Entrada de materias primas en almacén.
2. Corte de distintas piezas.
3. Costura de las piezas (de posible subcontratación).
4. Pegado de suelas (de posible subcontratación).
5. Control de calidad.
6. Etiquetado y embalaje.
7. Almacén de productos terminados.

○ **Cuándo:** Es posible que nuestro producto no tenga una demanda estable durante todo el año, generalmente siempre es así, por eso deberemos evaluar y prevenir esos cambios con estrategias alternativas que eviten la desocupación, que puede ser de dos tipos:

1. **Estrategia Pasiva.**

Consiste en establecer distintos ritmos de producción y sus correspondientes niveles de compras y existencias, según las distintas fases del ciclo productivo, así como adecuar la contratación del personal a las mismas, mediante contratos temporales.

2. **Estrategia Activa.**

Consiste en la búsqueda de productos complementarios para los periodos de baja producción (ejemplo: En una empresa de calefacción, aparatos de aire acondicionado), o en la animación de la demanda en esos periodos con políticas de ofertas publicitarias (ejemplo: En una empresa de helados, campaña publicitaria en invierno, lanzando un helado de hierbas digestivas como postre ideal para comidas copiosas). Es parte fundamental dentro del Plan de Producción determinar el volumen óptimo de stock o de existencias en nuestro almacén, así como el método que vamos a utilizar para realizar el aprovisionamiento de materias primas.

- **Aprovisionamiento:** Mediante el Plan de Operaciones habremos determinado cuántas materias primas vamos a necesitar y cuándo. Con esos datos podremos prever un plan de compras, en concordancia con la demanda prevista y los plazos de entrega que nos marquemos. Habremos de contactar con los proveedores del sector, y determinar si nos pueden suministrar las cantidades que vamos a necesitar y en qué condiciones de entrega y de pago. Así, homogeneizaremos las exigencias de la demanda con nuestra capacidad disponible, y nuestra tesorería (dinero líquido) con los pagos. También deberemos valorar la idea de crear un stock de seguridad para pedidos imprevistos, dado que es muy importante la imagen de servicio rápido y seguro que se debe infundir al cliente. En el tema de elección de proveedores es muy importante saber quiénes son los principales proveedores del mercado, su volumen y calidad de los productos que suministran, y si son empresas participadas por otras con las que vamos a competir en el sector en el que queremos introducirnos.

- **Almacenamiento:** En función del estudio de aprovisionamiento, haremos un cálculo de almacén, tanto de materias primas como de productos semiterminados y terminados. Así podremos ver el espacio que necesitamos y la rapidez en el suministro o prestación de servicio al cliente, dato éste muy importante, ya que en él nos jugamos la primera imagen que va a tener el cliente de nuestra empresa.

El mercado

Al analizar el mercado, deberemos hacernos preguntas sobre tres cuestiones:

- Situación general del mercado.
- Situación del sector.
- Análisis del mercado de nuestro producto.

El producto o servicio que ofrecerá nuestra futura empresa tiene un mercado que conviene localizar y cuantificar, a fin de conocer cuáles son nuestros potenciales clientes y los productos similares ya existentes, sus características, quiénes los producen y en qué cantidades, es decir, la oferta y la demanda. Para ello, podremos encontrar información en instituciones oficiales y patronales, en los proveedores y distribuidores relacionados con la actividad que vamos a desarrollar, etcétera.

En este tema, también podemos recurrir a un consulting o despacho especializado y encargar un estudio de mercado, pero esta opción casi siempre es cara, frecuentemente por encima de las posibilidades económicas del nuevo promotor, y se corre el riesgo, por no saber después interpretar correctamente el informe, de que lo realizado no sirva en gran medida a nuestras necesidades.

Por todo ello, consideramos recomendable que el promotor intente realizar personalmente la mayor parte del

estudio, obteniendo así información de primera mano que le permita conocer empresas y personas del sector, los cuales pueden llegar a ser sus primeros clientes o proveedores.

En resumen, no basta con saber lo que se va a producir o qué servicio se va a prestar, sino que hay que tener previsto y casi asegurado a quién se le va a vender. Éste es un tema tan vital para la futura empresa que condicionará su viabilidad.

Después, estudiaremos cuál va a ser la evolución de ese mercado, si va en aumento o no, si es rígido o flexible y qué expectativas ofrece.

El plan comercial

Otro dato muy importante a tener en cuenta es el determinar cómo vamos a vender, es decir, cómo llegaremos al cliente-consumidor para que éste adquiera nuestro producto. Para ello necesitaremos determinar los siguientes aspectos:

- Estrategia de producto: Qué modificaciones o complementos deben realizarse en el producto o servicio para conseguir un nivel de ventas suficiente que rentabilice nuestra actividad. Por ejemplo: la presentación (envoltorio, imagen...), comercialización, servicio post-venta, etc.
- Estrategia de precios: Consiste en determinar el precio de venta del producto. Existen tres métodos fundamentales para el cálculo del precio del mismo.
 - En función de los costes. Lo que nos cuesta producir o prestar el servicio en pesetas, más los gastos de comercialización, más el margen o beneficio que queremos alcanzar.
 - En función de los precios de la competencia. Siempre servirán de orientación los precios del mercado.
 - En función de lo innovador que sea el producto. Si el producto o servicio a prestar es radicalmente novedoso, se puede partir de lo que se denomina «precio psicológico», es decir, partiendo de una encuesta realizada a nuestros futuros clientes, determinar cuánto es, para ellos, caro y barato y, en base a esa franja mínima y máxima, determinar el precio.
- Estrategia de distribución: Consiste en determinar cómo vamos a llegar a nuestros potenciales clientes. Existen dos formas generales:
 - De forma directa: Vendiendo nosotros directamente al consumidor.
 - De forma indirecta: Vendiendo a través de intermediarios. Es importante determinar y cuantificar el coste de distribución, ya que es otro condicionante que influirá en el precio.
- Estrategia de comunicación: Consiste en diseñar la forma en que vamos a dar a conocer y promocionar nuestro producto o servicio para introducirlo en el mercado. Debemos definir la imagen que queremos que tenga el producto, así como los soportes que vamos a utilizar: el periódico, revistas, buzono, etc., y por el cual queremos que sea reconocido. Por ello resaltaremos las características que favorezcan su consumo. Ejemplo: En un vehículo todo terreno, su robustez y potencia.

Los recursos humanos

Una vez definida la actividad de la empresa, las instalaciones y los medios técnicos necesarios, los promotores del proyecto deberán plantearse algunas preguntas en relación con las personas que van a colaborar en el mismo.

¿Cuántas personas va a necesitar la empresa? ¿Qué cualificación deberá tener cada una de ellas? ¿Cómo efectuar la selección? ¿Qué categorías profesionales van a tener y qué responsabilidades se les va a asignar? ¿Qué formación será necesaria? ¿Qué tipo de contrato se hará a cada una de ellas? Éstas son algunas de las preguntas que se van a presentar y a las que se deberá dar respuesta a través de este apartado.

Por lo general, el equipo humano con que cuenta la empresa constituye uno de sus principales activos. Disponer de personal capacitado y adaptado a los diferentes puestos de la empresa va a ser fundamental para la marcha de la misma. Por ello, la elección de las personas necesarias debe ser objeto de una especial atención.

En primer lugar habrá que establecer las necesidades de personal que el ejercicio de la actividad proyectada va a requerir, definiendo en cada caso las características de cada puesto de trabajo y los perfiles personales y profesionales que deberán reunir las personas que los ocupen.

A continuación, será preciso analizar la oferta de mano de obra, ver dónde encontrar posibles candidatos y establecer los mecanismos de selección adecuados, que podrán realizarse por la propia empresa o recurriendo a

empresas especializadas. En este terreno, las oficinas de empleo y las empresas de búsqueda y selección de personal pueden ser de gran utilidad.

Otro aspecto que se deberá contemplar es si los puestos de trabajo a ocupar van a exigir que se lleven a cabo cursos de formación o perfeccionamiento y, en su caso, si los impartirá la propia empresa o se recurrirá a empresas colaboradoras.

Finalmente, se deberá definir el tipo de contrato a establecer en cada caso y el cumplimiento de las obligaciones laborales que eso conlleva.

El plan de operaciones

Ejemplo:

Vamos a describir un posible plan de operaciones de una empresa del sector de artes gráficas, recientemente constituida, que va a iniciar la fase de puesta en marcha.

Lo primero será saber, a través del Ayuntamiento, si esa nave que vamos a adquirir se puede dedicar a la actividad que queremos desarrollar. Después, vendrá la adquisición de la nave, pero paralelamente podemos ir viendo la maquinaria, realizando entrevistas a futuros trabajadores... Y todo eso tendrá unas fechas, unos responsables, unos costes, etc.

El desarrollo del conjunto de operaciones y actuaciones a realizar para conseguir el arranque de la empresa presenta una cierta complejidad, fundamentalmente a causa del alto número de aquéllas y de su concentración en un tiempo limitado.

Para ello, es conveniente la realización de un plan de operaciones que:

- Identifique todas las actividades necesarias.
- Las ubique temporalmente.
- Señale a las personas responsables.
- Estime el coste de su desarrollo.
- Describa el modo en que se van a desarrollar.

La planificación de todas las operaciones necesarias en el arranque, permitirá poder desarrollar éste con mayor eficiencia, y servirá también para tener una mejor perspectiva de tiempos. En nuestro ejemplo, el plan de operaciones podría ser como el que se refleja en la página siguiente.

El plan económico-financiero

Dentro del plan económico-financiero debemos analizar los aspectos que desarrollaremos a continuación:

1. Inversiones necesarias.
2. Capacidad financiera.
3. Previsión de ventas.
4. Previsión de gastos.
5. Previsión de resultados.
6. Presupuesto de tesorería.
7. Balance.

OPERACIÓN	ACTIVIDAD	FECHA	RESPONSABLE	COSTES
Adquisición de inmueble	Gestiones ante el Ayuntamiento	7-V	Antonio López	0
	Búsqueda de edificios alternativos	Paralelamente	Juan Sánchez	0
	Tramitación de licencias y permisos	8-VI	Gestoría	150 Euros
	Formalización de licencias y permisos . . .	14-VI	Gestoría	2.885 Euros
Adquisición de maquinaria	Selección de proveedores	15-V	Luis Gómez	0
	Comparación de ofertas	22-V	Luis Gómez	0
	Compra	30-VI	Antonio López	90.000 Euros
	Supervisar la instalación	9-VII	Ingeniero industrial	900 Euros
	Training de manejo de maquinaria. . .	15-VII	Proveedor	Incluido en precio de maquinaria
Selección de personal	Reclutamiento	5-VI	Consultor RR.CC.	300 Euros
	Preselección	14-VI	Consultor RR.CC.	150 Euros
	Selección	1-VII	Consultor RR.CC.	600 Euros
	Integración . . .	15-VII	Antonio López	0

1. Inversiones necesarias.

Se trata de calcular el espacio, maquinaria y equipo necesarios para cubrir los objetivos que nos hemos propuesto, estudiando la posibilidad de adquirirlos nuevos o de segunda mano, o recurrir al alquiler o leasing de los mismos.

La cantidad o capacidad de las máquinas y equipo a adquirir deberá estar en concordancia con nuestras previsiones de venta, no sólo a corto plazo, sino haciendo un cálculo más amplio, en previsión de la evolución del mercado al que queremos acceder.

2. Capacidad Financiera.

Una vez definidas y valoradas económicamente las inversiones, la empresa deberá encontrar los recursos necesarios para hacer frente a las mencionadas inversiones.

Estos recursos pueden proceder de varias fuentes:

- Capital social.
- Préstamos bancarios.
- Leasing.
- Créditos de acreedores.
- Otros.

3. Previsión de Ventas.

La previsión de la venta significa estimar los ingresos probables en un futuro inmediato. Es una tarea muy difícil, pero es la clave para la ulterior prosperidad de la empresa. Los buenos gerentes dirigen su empresa

sobre la base del volumen probable de ventas, y no sobre la base de la producción máxima que la misma es capaz de realizar.

Veamos ahora algunos de los métodos de previsión de ventas:

- Método de «combinación de juicios»:
Esta técnica combina los puntos de vista de distintas personas conocedoras del sector en cuestión.
El empresario realizará la estimación final basándose en la combinación de juicios de todas estas personas.
- Método de «investigación de la competencia»:
Éste es un método de previsión de ventas a costa de nuestros competidores.
El método consiste en observar las instalaciones de los competidores, el número de clientes que tienen y la clase de artículos que compran.
A partir de estos datos es posible estimar aproximadamente su volumen de ventas y también evaluar cuántos clientes suyos podremos atraer a nuestra empresa.
- Método deductivo:
No debemos descuidar la importancia de aplicar la deducción a partir de hechos que se pueden captar con relativa facilidad. Sin embargo, éste tampoco es un método fácil y debe emplearse con mucha cautela si se quiere obtener buenos resultados. Todos tenemos tendencia a ver el futuro más brillante de lo que será realmente, y ello es particularmente cierto en el caso de los nuevos empresarios. Es mucho mejor subestimar las posibles ventas que pensar en una gran demanda para encontrarnos más tarde con que la empresa está trabajando con pérdidas.
Para aplicar cualquiera de los métodos anteriores hará falta calcular el volumen de ventas necesario para poder cubrir, al menos, los costes de la actividad, tanto fijos como variables.

4. Previsión de Gastos.

Un capítulo importantísimo a la hora de preparar nuestro proyecto es el de la previsión del gasto, ya que no sólo deberemos considerar la inversión inicial, esto es, local, maquinaria y equipo en general, sino también los costes en que vamos a incurrir para conseguir los objetivos propuestos. Para prever estos gastos deberemos echar mano de nuestro «plan de operaciones» y calcular cuánto tenemos que fabricar en cada momento, lo que nos cuesta y cuándo lo vamos a vender.

5. Previsión de Resultados.

Una vez calculado lo que se va a vender, y lo que cuesta vender esos productos (materias primas, costes de transportes, salarios, etc.), es fundamental organizar estos datos de una manera sistemática, comúnmente aceptada, para determinar si la empresa tiene beneficios o pérdidas. Con el dato de la previsión de ventas, no sólo de nuestros productos sino también de los subproductos y residuos, podremos efectuar la «cuenta de explotación provisional», que nos dirá cómo funciona nuestra empresa entre un balance y el siguiente, mostrándonos si el negocio tiene beneficios o pérdidas. Esta información nos permitirá actuar sobre determinados aspectos de la empresa que hagan posible aumentar su rentabilidad, al descubrirnos numéricamente la estructura de los costos.

6. Presupuesto de Tesorería.

Recoge las entradas y salidas efectivas de dinero que se producen en la empresa para tener una idea aproximada de en qué plazo vamos a necesitar el dinero para hacer frente a los pagos pendientes. Esta previsión nos indicará, mediante la diferencia entre cobros y pagos, la liquidez que tendremos en cada momento, pudiendo idear las oportunas medidas correctoras en caso de resultado negativo de liquidez, bien aplazando pagos o bien buscando una financiación accesoria que podamos arbitrar según la estructura de nuestra empresa, financiación que ha de amortiguar los efectos de insolvencia temporal.
Por el contrario, si el resultado es positivo, dispondremos de fondos, para los que será necesario estudiar cuál es el rendimiento más eficaz, bien mediante nuevas inversiones, bien para cubrir el déficit de periodos anteriores, o simplemente para pagar al contado a nuestros proveedores, obteniendo un descuento por pronto pago.

7. Balance.

Es un informe que expresa lo que la empresa tiene, lo que le deben y lo que debe en un momento determinado, es decir, nos muestra cuál es la estructura económica y financiera de la nueva empresa.

El balance se divide en dos grandes partes:

- **El activo** (inversión o estructura económica).
Está formado por los bienes y derechos que posee la empresa.
- **El pasivo** (financiación o estructura financiera).
Está compuesto por las obligaciones contraídas con terceros (proveedores, acreedores, bancos, etc.) y con los propietarios (capital social y beneficios no distribuidos).
Toda empresa debe mantener, desde el punto de vista financiero, un equilibrio patrimonial entre los bienes y derechos que posee (activo) y las obligaciones (pasivo).
Al fundarse la empresa, los propietarios o socios ponen un capital o fondos propios para que ésta pueda comenzar a funcionar, pero estos fondos son de los propietarios; por eso, la empresa se los debe, luego estarán en el pasivo.

Así, tenemos que el pasivo refleja lo que la empresa debe a sus propietarios (fondos o recursos propios) y lo que debe a otras personas (fondos ajenos o exigibles). Si el negocio obtiene beneficios se van creando unas reservas que formarán parte de los fondos propios junto con el capital social.

En resumen, el pasivo expresa de quién obtiene la empresa su financiación, porque indica qué dinero se debe. Así tenemos que el pasivo de una empresa está formado por las deudas con:

- Sus propietarios, porque aportan un capital y porque dejan en la empresa parte de los beneficios (reservas).
- Quienes les conceden préstamos (bancos, otras entidades, etc.).
- Los proveedores de materias primas o mercancías. En este caso, la empresa tiene un compromiso de pago o una deuda con sus proveedores.
- Y, en general, cualquier persona o entidad a la que nuestra empresa deba dinero, ya que esta deuda actúa como fuente de financiación.
Esta financiación, tanto propia como ajena, que tiene la empresa se utiliza en adquirir aquello que necesita, por ejemplo, un local, maquinaria, mobiliario, existencias. Es lo que se denomina activo, que expresa lo que la empresa tiene, y en qué lo tiene invertido.
Es importante tener presente que en el activo también se incluye lo que nos deben nuestros clientes por aquellas operaciones o mercancías que hemos vendido, pero están pendientes de cobrar, así como otros derechos de cobro.
La contabilidad, a través del plan general contable, dispone de instrumentos denominados «cuentas», que registran las operaciones que realiza la empresa en el desarrollo normal de su actividad.
El activo se divide en: activo circulante, que es aquella parte que se convertirá en dinero en plazo breve (ejemplo: materias primas, productos terminados, lo que nos deben los clientes, bancos-cuentas corrientes, etc.), y en activo fijo o inmovilizado, que son bienes y derechos que la empresa no tiene interés en hacer líquidos a corto plazo; pueden ser de naturaleza material (terrenos, edificios, maquinaria, etc.), inmaterial o financiera.

Síntesis

En síntesis, se puede decir que la creación de una empresa debe ser entendida como un proceso en el que se suceden necesariamente, al menos, tres momentos esenciales:

- El surgimiento de la idea.
- La evaluación.
- La puesta en marcha.

La primera fase, surgimiento de la idea, es un período de maduración de una idea inicial mediante una reflexión detenida, lecturas sobre el tema y su contraste con otras personas. Esta primera fase o momento finaliza cuando se es capaz de formular la idea de tal modo que, al menos, contenga claramente expresadas las respuestas a las siguientes cuestiones:

- Quién o quiénes son los promotores.
- Qué voy a producir/vender.
- A quién se lo voy a vender.
- Con qué recursos propios y/o ajenos cuento.
- Dónde me voy a localizar.

Una vez formulada completa y correctamente la idea, es necesario evaluar la misma. Para ello, procederemos a realizar de forma escrita el plan de empresa o plan de negocio, cuyo objetivo es determinar la viabilidad técnica o teórica de nuestra idea, después de analizar detenidamente aspectos tales como el producto que se va a vender y fabricar, el mercado o los aspectos económico-financieros del nuevo negocio.

La redacción del plan de empresa puede conducir a tres conclusiones:

- Abandono del proyecto por no viabilidad de la idea.
- Modificación de la idea inicial.

- Viabilidad de la idea inicial.

Las dos últimas situaciones conducen al inicio del proceso de puesta en marcha de la idea, es decir, a la creación de la empresa.

El proceso de puesta en marcha se inicia con la elección de la forma jurídica y la constitución formal de la sociedad. Continúa con la realización de los diversos trámites necesarios, en cada uno de los organismos competentes, y finalizará con el inicio de la actividad.

A continuación se recoge de forma gráfica este proceso.



Pensando en su empresa

Uno de los aspectos que conviene analizar a la hora de llevar a la práctica la idea de crear una empresa es el análisis del tipo de organización que más conviene y se adapta a los fines en que estemos interesados.

Para ello, debemos determinar la estructura empresarial con el conocimiento suficiente de la realidad jurídica que se pretende poner en marcha, a fin de no poner frenos en el desenvolvimiento de la actividad, esto es, conocer los aspectos procedimentales de creación de la empresa y sus consecuencias formales, fiscales, laborales, organizativas y de responsabilidad de cuantos forman parte de la empresa.

En el desarrollo del proceso de creación de la empresa conviene, pues, tener en cuenta factores que a priori nos vengán a determinar el tipo de empresa que más se ajusta a nuestras necesidades, es decir, la forma jurídica de la empresa.

En este sentido, los dos grandes grupos bajo los que puede organizarse las empresas son:

- Empresario individual (persona física).
- Sociedades mercantiles (persona jurídica). (Ver ficha nº 5).

La decisión de constituirse bajo una u otra fórmula radica, generalmente, en criterios de organización y responsabilidad frente a terceros.

El empresario individual.

Conceptuado como la persona física que ejerce habitualmente en nombre propio una actividad empresarial, debe cumplir los siguientes requisitos:

1. Ser mayor de edad.
2. Tener la libre disposición de sus bienes.

Es el propietario único de la empresa que gestiona y por lo que percibe todos sus beneficios, ya que es el que aporta todo el capital y trabajo necesarios para el desarrollo de la actividad, que dirige personalmente, bajo un nombre comercial y bajo su responsabilidad personal e ilimitada frente a terceros.

El empresario deberá tener en cuenta que, en el desarrollo de su actividad, ha de cumplir con la exigencia de determinadas obligaciones, tanto en materia laboral y de Seguridad Social como en materia fiscal. A título enunciativo cabe destacar, en el ámbito laboral y de Seguridad Social, entre otras, las siguientes:

- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (ver ficha nº 2).
- Inscripción en la Seguridad Social (sólo si va a contratar trabajadores) (ver ficha nº 2).

- Afiliación y alta de trabajadores al Régimen General de la Seguridad Social (ver ficha nº 2).
- Contratación de trabajadores (ver cuadro de mod. de contratación) (ver f. nº 1).
- Cotización a la Seguridad Social (ver ficha nº 2).

Igualmente, cabe señalar que en el desarrollo de la actividad empresarial habrá de cumplir con las siguientes obligaciones de carácter tributario:

- Declaración censal de comienzo de la actividad.
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración-Liquidación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Declaración-Liquidación del Impuesto sobre el Valor Añadido. (Ver ficha nº 3).

Las sociedades mercantiles.

Conceptuadas como asociación voluntaria de personas que, bajo una misma denominación o razón social (subjética u objetiva), constituyen un fondo patrimonial común, integrado por aportaciones de los socios, que podrán consistir en capital, bienes o industria.

Deberán de cumplimentar para obtener personalidad jurídica los siguientes trámites:

- Certificación negativa del nombre, acreditativo que el nombre que se elige no se corresponde con el de otra sociedad ya constituida.
- Otorgamiento de la correspondiente escritura pública ante notario.
- Inscripción ante el Registro Mercantil correspondiente (ver ficha nº 4).

Asimismo, desde el punto de vista laboral y de Seguridad Social, las empresas que se constituyan bajo cualquier tipo societario deberán realizar los trámites que a continuación se detallan:

- Inscripción en la Seguridad Social, sólo si se va a contratar trabajadores (ver ficha nº 2).
- Afiliación y Alta de Trabajadores al Régimen General de la Seguridad Social (ver ficha nº 2).
- Contratación de trabajadores (ver cuadro de modalidades de contratación (ver ficha nº 1).
- Cotización a la Seguridad Social (ver ficha nº 2).

En materia fiscal, la sociedad deberá cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

- Declaración censal de comienzo de la actividad.
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (Operaciones societarias al tipo impositivo del 1 % sobre el capital social).
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración-Liquidación del Impuesto sobre Sociedades (tipo general de aplicación al 35 %).
- Declaración-Liquidación del Impuesto sobre el Valor Añadido (ver ficha nº 3).

En caso de que el local donde se vaya a instalar la empresa (ya sea empresario individual o sociedad mercantil) requiera reforma y, por tanto, reparaciones y obras, ésta necesitará previamente una licencia de obras del Ayuntamiento correspondiente. Asimismo, para iniciar la actividad necesitará el permiso de apertura del local o locales donde se desarrolle ésta, que se solicitará, también, ante el Ayuntamiento (ver ficha nº 4).

Conviene destacar, no obstante, que pueden existir ciertas actividades empresariales que, además de los trámites anteriormente señalados, deban llevar a cabo otros trámites específicos (ver ficha nº 4).

La contratación laboral

Contratación indefinida:

- Mujeres desempleadas entre 16 y 45 años
- Mujeres desempleadas en profesiones u ocupaciones con menor índice de empleo femenino
- Mujeres desempleadas, inscritas en la oficina de empleo, que sean contratadas en los veinticuatro meses siguientes a la fecha de alumbramiento
- Desempleados inscritos ininterrumpidamente, al menos seis meses
- Desempleados mayores de 45 y hasta los 55 años
- Desempleados mayores de 55 y hasta los 65 años
- Desempleados perceptores de prestaciones o subsidios por desempleo, a los que les reste un año o más de percepción en el momento de su contratación
- Desempleados perceptores del subsidio por desempleo en favor de los trabajadores incluidos en el régimen especial agrario
- Desempleados perceptores de la ayuda específica denominada renta activa de inserción
- Desempleados en situación de exclusión social
- Personas que tengan acreditada la condición de víctima de violencia doméstica
- Contrato, por un trabajador autónomo, sin asalariados a su cargo dados de alta, al menos, desde 1 de enero de 2004
- Transformación de contratos vigentes
- Minusválidos
- Contrataciones indefinidas realizadas por empresas
- Incorporación a Cooperativas o Sociedades Laborales

Contratación temporal:

- En Prácticas
- Formación
- Obra o Servicio determinado
- Eventual por circunstancias de la producción
- Interinidad
- Tiempo Parcial
- Inserción
- Fijos Discontinuos
- Jubilación a Tiempo Parcial
- De Relevo

La seguridad social

- **Inscripciones en la seguridad social**
- **Cotización a la seguridad social**
- **Bases de cotización**
- **Administraciones de la seguridad social**

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA (Nº PATRONAL)
<p>¿QUIÉN DEBE INSCRIBIRSE? Toda persona natural o jurídica, pública o privada, que contrate trabajadores.</p> <p>¿CUÁNDO? Previa al inicio de la actividad.</p> <p>¿DÓNDE? En las administraciones de la Seguridad Social.</p> <p>GASTOS DEL EMPRESARIO Ninguno.</p>
SOLICITUD DE AFILIACIÓN Y ALTA DE TRABAJADORES (RÉGIMEN GENERAL.)
<p>¿QUIÉN DEBE HACERLA? El empresario o, en su defecto, los trabajadores. Así mismo, de oficio, la Dirección general de la Tesorería de la Seguridad Social como consecuencia de la actuación de la Inspección de Trabajo.</p> <p>¿CUÁNDO? Con anterioridad al inicio de la prestación de servicios del trabajador.</p> <p>¿DÓNDE? En las administraciones de la Seguridad Social, por correo, fax, o transmisión electrónica de datos.</p> <p>GASTOS DEL EMPRESARIO Los pagos mensuales de la cuota patronal de la Seguridad Social por cada empleado (cotización de la empresa).</p>
<p>¿QUIÉN DEBE HACERLA? El trabajador autónomo y familiares directos que trabajen en la empresa y los socios de entidades incluidas en este régimen especial (cooperativas, si eligen esta opción, comunidades de bienes, sociedades colectivas, sociedades limitadas, sociedades anónimas y sociedades laborales). La inscripción será única aunque se realicen varias actividades incluidas en este régimen especial. La inclusión en este régimen especial no excluye la posibilidad de estar incluido en otros regímenes de la Seguridad Social de forma simultánea.</p> <p>¿CUÁNDO? En los treinta días naturales siguientes al inicio de la actividad (alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas).</p> <p>¿DÓNDE? En las administraciones de la Seguridad Social.</p> <p>GASTOS DEL EMPRESARIO Los pagos mensuales de la cotización en este régimen. La Seguridad Social proporcionará de forma mecanizada, semestralmente, los boletines de cotización para simplificar la liquidación de cuotas.</p>

Cotización a la seguridad social

RÉGIMEN GENERAL (EMPLEADOS)	
¿CÓMO?	Cumplimentando los impresos correspondientes (boletines de cotización), que se facilitan en las administraciones de la Seguridad Social, y presentándolos mensualmente en dichas oficinas o entidades financieras autorizadas.
	Si quiere solicitar aplazamiento y/o fraccionamiento de pago en la Dirección Provincial de la Tesorería de la Seguridad Social.
¿CUÁNDO?	Se abonarán por mensualidades (en el periodo voluntario) coincidiendo con los meses naturales del año, y su importe se ingresará dentro del mes siguiente al del inicio de dicha relación y en un solo acto. El pago de cuotas fuera de plazo supondrá un recargo del 5%, 20% ó 35%.
	Los aplazamientos y/o fraccionamientos del pago de cuotas se pueden solicitar durante los diez primeros días naturales del plazo reglamentario de ingreso de las mismas.
¿CUÁNTO?	El importe resultante de aplicar, a la "base de cotización" correspondiente a cada trabajador (tabla 1), el tipo o porcentaje que cada año se establece para cada contingencia protegida.
	Contingencias protegidas son: contingencias comunes (sanidad, jubilación), desempleo, fondo de garantía salarial, formación profesional, accidentes de trabajo y enfermedad profesional (tabla 2).
	Bonificaciones y reducciones de cuotas: se aplicarán directamente sobre la parte de la cuota patronal correspondiente a contingencias comunes (excepto en contratación de minusválidos), al abonar la liquidación de las cuotas mensuales. Para tener derecho a estas deducciones es necesario haber presentado el modelo oficial de contrato laboral para estos casos en las oficinas del INEM.
RÉGIMEN ESPECIAL (AUTÓNOMOS)	
¿QUIÉN LA HACE?	La liquidación e ingreso de las cuotas se hará mediante la presentación del boletín de cotización en las oficinas recaudadoras (bancos o cajas de ahorro). Se puede domiciliar el pago en las entidades financieras autorizadas.
¿CUÁNDO?	Se abonarán (en el periodo voluntario) coincidiendo con los meses naturales del año, y su importe se ingresará por mensualidades vencidas. Los pagos de cuotas fuera de plazo tendrán un recargo del 5 % al 35 %.
¿CUÁNTO?	El interesado puede elegir dentro de los límites comprendidos entre una base mínima y máxima.
Cuánto cuesta un empleado al año	
S=	↘ SUELDO BRUTO ANUAL ESTIPULADO (por ejemplo con dos pagas extras. bruto mensual x 14)
↗	
S/12 = B	BASE DE COTIZACIÓN (*)
↗	
B=	x [] % = [] = C
S=	+ Porcentaje de cuotas patronales en vigor por Contingencias Comunes, Fogasa, Desempleo, Formación Profesional, Accidentes de trabajo y enfermedad Profesional (**)
S x 12	
	↘ TOTAL COSTE ANUAL (***) = (Sueldo bruto + Seguridad Social)

Bases de cotización

BASES MÍNIMAS Y MÁXIMAS, SEGÚN CATEGORÍAS PROFESIONALES, PARA 2005			
GRUPO DE COTIZACIÓN	CATEGORÍAS PROFESIONALES	BASES MÍNIMAS	BASES MÁXIMAS
		Euros/mes	Euros/mes
1	Ingenieros y licenciados. Personal de alta dirección no incluido en el artículo 1.3.c. del E.T.	836,10	2.813,40
2	Ingenieros técnicos, peritos y ayudantes titulados	693,60	2.813,40
3	Jefes administrativos y de taller	603,00	2.813,40
4	Ayudantes no titulados	598,50	2.813,40
5	Oficiales administrativos	598,50	2.813,40
6	Subalternos	598,50	2.813,40
7	Auxiliares administrativos	598,50	2.813,40
			Euros/día
8	Oficiales de primera y segunda	19,95	93,78
9	Oficiales de tercera y especialistas	19,95	93,78
10	Trabajadores mayores de 18 años no cualificados	19,95	93,78
11	Trabajadores menores de 18 años	19,95	93,78
TIEMPO PARCIAL			
GRUPO DE COTIZACIÓN		MÍNIMO HORA	
		Euros	
1	Ingenieros y licenciados. Personal de alta dirección no incluido en el artículo 1.3.c. del E.T.	4,19	
2	Ingenieros técnicos, peritos y ayudantes titulados	3,47	
3	Jefes administrativos y de taller	3,02	
4	Ayudantes no titulados	2,98	
5	Oficiales administrativos	2,98	
6	Subalternos	2,98	
7	Auxiliares administrativos	2,98	
8	Oficiales de primera y segunda	2,98	
9	Oficiales de tercera y especialistas	2,98	
10	Trabajadores mayores de 18 años no cualificados	2,98	
11	Trabajadores menores de 18 años	2,98	

(1) Tipo de contingencias comunes (IT) trabajadores mayores de 65 años edad y 35 años cotizados: 1, 70 por

TIPOS DE COTIZACIÓN (%)			
CONTINGENCIAS	EMPRESA	TRABAJADORES	TOTAL
C.Comunes	23,60	4,70	28,30
H.Ext. Fuerza Mayor	12,00	2,00	14,00
Resto H.Extraordinarias	23,60	4,70	28,30

100 (1,42 por 100 -empresa- y 0,28 por 100 -trabajador-).

DESEMPLEO	EMPRESA	TRABAJADORES	TOTAL
* Tipo General	6,00	1,55	7,55
* C.d.d. T. Completo	6,70	1,60	8,30
* C.d.d. T. Parcial	7,70	1,60	9,30
* C.d.d. (E.T.T.)	7,70	1,60	9,30

C.d.d. = Contrato de duración determinada

E.T.T. = Empresas de Trabajo Temporal

	EMPRESA	TRABAJADORES	TOTAL
FOGASA	0,40		0,40

	EMPRESA	TRABAJADORES	TOTAL
FORMACIÓN PROFESIONAL	0,60	0,10	0,70

TIPOS DE COTIZACIÓN EN EUROS			
CONTRATO DE APRENDIZAJE	EMPRESA	TRABAJADORES	TOTAL
Contingencias comunes	21,50	4,27	25,77
Contingencias profesionales I.T.	2,04		2,04
Contingencias profesionales I.M.S.	1,59		1,59
FOGASA	2,02		2,02
Formación Profesional	0,97	0,14	1,11

CONTRATO DE FORMACIÓN	EMPRESA	TRABAJADORES	TOTAL
Contingencias comunes	26,35	5,25	31,60
Contingencias profesionales I.T.	2,04		2,04
Contingencias profesionales I.M.S.	1,59		1,59
FOGASA	2,02		2,02

Formación Profesional	0,97	0,14	1,11
-----------------------	------	------	------

TOPES COTIZACIÓN DE A.T. Y E.P.	
MÁXIMO	MÍNIMO
2.813,40	598,50

CONTRATO DE TRABAJO A TIEMPO PARCIAL	
GRUPO COTIZACIÓN	BASE MÍNIMA/HORA
1	4,19
2	3,47
3	3,02
4 a 11	2,98

SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL			
	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
IMPORTE	17,10	513,00	7.182,00

(*)Si el contrato de puesta a disposición se realiza con un trabajador minusválido, el tipo aplicable será el general.

REGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS	
<p>Se entiende por trabajador por cuenta propia, a efectos de este Régimen, el que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción a contrato de trabajo y aunque utilice el servicio remunerado de otras personas.</p> <p>La cotización a este Régimen Especial es obligatoria para las personas comprendidas en su campo de aplicación, quienes responden directamente de las cuotas. Su importe se ha de ingresar dentro del mismo mes al que éstas correspondan.</p> <p>Las bases máxima y mínima y el tipo de cotización se establecen en cada ejercicio económico por la Ley de Presupuestos Generales del Estado.</p> <p>Respecto a las bases de cotización para 2005:</p> <ul style="list-style-type: none"> - base máxima, 2.813,40 Euros al mes, - base mínima, 770,40 Euros al mes. <p>Las personas que causen alta en este Régimen pueden elegir la base de cotización entre las establecidas, siempre que opten por una de ellas en el plazo señalado para cursar el alta.</p> <p>Las bases de cotización difieren según la edad del trabajador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • para los trabajadores menores de 50 años, el 1 de enero de 2005, es la elegida por éstos dentro de los límites comprendidos entre la máxima y la mínima. • para los trabajadores con 50 o más años, cumplidos al 1 de enero de 2005, es la elegida entre la mínima establecida y el límite máximo de 1.465,50 Euros al mes, salvo que con anterioridad vinieran cotizando por una base superior, en cuyo caso, pueden mantener dicha base o incrementarla, como máximo, en el mismo porcentaje en que haya aumentado la base máxima de cotización de este Régimen. <p>Tipo de cotización general: 29,80 % Tipo de cotización sin acogerse a la cobertura por Incapacidad Temporal: 26,5 %</p> <p>A partir de 1 de enero de 2004, estos trabajadores podrán mejorar voluntariamente el ámbito de la acción protectora, cotizando, adicionalmente, una cantidad mensual para que puedan tener derecho a las prestaciones correspondientes a accidente de trabajo y enfermedad profesional. Las cotizaciones</p>	

se harán en función de la base de cotización elegida por el interesado a la que se aplicarán los tipos y epígrafes establecidos por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, siempre dependiendo de la actividad a la que se dedique el trabajador autónomo.

Para el año 2005, si se trata de un hombre menor de 30 años o de una mujer menor de 35, y dándose de alta a partir del 1 de enero de este año, la cuota queda reducida, durante los dos años siguientes a la fecha de alta, a 172,19 Euros, considerándose, para este cálculo, las bases de cotización el año en curso.

Los trámites

- **PERSONAS FÍSICAS**
Empresario individual, Comunidad de bienes, Sociedad civil
 - No precisa proceso previo de constitución.
 - Trámites a seguir para la puesta en marcha de una empresa

- **PERSONAS JURÍDICAS**
Sociedades mercantiles
 - Proceso de constitución y adopción de personalidad jurídica
 - Trámites a seguir para la puesta en marcha de una empresa

Formas jurídicas de constitución

PERSONALIDAD	FORMA	Nº DE SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD DIRECTA	
PERSONAS FÍSICAS	Empresario individual	1	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (rendimientos por actividades económicas)	
	Comunidad de bienes	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (rendimientos por actividades económicas)	
	Sociedad civil	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (rendimientos por actividades económicas)	
PERSONAS JURÍDICAS	Sociedades mercantiles	Sociedad colectiva	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	Impuesto de Sociedades
		Sociedad de responsabilidad limitada	Mínimo 1	Mínimo 3.005,06 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
		Sociedad Limitada Nueva Empresa	Máximo 5	Mínimo 3.012 € Máximo 120.202 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
		Sociedad anónima	Mínimo 1	Mínimo 60.101,21 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
		Sociedad comanditaria por acciones	Mínimo 2	Mínimo 60.101,21 €	Socios colectivos: Ilimitada Socios comanditarios: Limitada	Impuesto de Sociedades
		Sociedad comanditaria simple	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Socios colectivos: Ilimitada Socios comanditarios: Limitada	Impuesto de Sociedades
	Sociedades mercantiles especiales	Sociedad laboral	Mínimo 3	Mínimo 60.101,21 € (SAL) Mínimo 3.005,06 € (SLL)	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades

		Sociedad cooperativa	Mínimo 3	Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades (Régimen Especial)
		Sociedad de garantía recíproca	Mínimo 150	Mínimo 1.803.036,30 €	Limitada	Impuesto de Sociedades
		Entidades de capital-riesgo	Consejo de Admon: Mínimo 3	Sociedades de Capital-Riesgo: Mínimo 1.202.024,20 € Fondos de Capital-Riesgo: Mínimo 1.652.783,30 €	Limitada	Impuesto de Sociedades
		Agrupación de interés económico	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Subsidiaria de la AIE	Impuesto de Sociedades
		Sociedad de inversión mobiliaria		Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada	Impuesto de Sociedades