

61 consejos para ser tu propio jefe

Si sueñas con montar un negocio propio, seguramente tu cabeza se haya convertido en un mar de dudas. Este dossier te ofrece respuestas a muchas cuestiones clave de la creación empresarial.

Realizado por Susana de Pablos

Agradecimientos

Isaac Belmar, director de Gestión 21. Emprendedores, Pymes y Profesionales.

Javier Donoso, director general de Improdex.

José Antonio Almuera, director de ESINE-Centro de Estudios Técnicos Empresariales.

Bárbara García-Setién, subdirectora del departamento de Creación de Empresas del Instituto de Empresa.

Alicia González, orientadora OPEA, iniciativa de la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA).

Eugenia Bleto, directora del Centro de Iniciativa Empresarial de ESADE.

Eduardo Egea, director de Consolidación Práctica de Conceptos Empresariales.

Rafael Muñoz González, director general de RMG, Asesoría y Auditoría de Marketing y Comunicación.

Gedespla, asesoría de empresas.

Emilio Margallo, abogado de BDO Audiberia.

Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros (ADICAE).

1 Crear empresas

Tener la idea de montar una empresa propia, cuando nunca antes se ha vivido esa experiencia, implica enfrentarse a cientos de dudas, inquietudes e incertidumbres. Reflexionar y realizar un exhaustivo plan de negocio ayuda a encontrar respuestas certeras.



Una idea de negocio ronda tu mente. Estupendo, por ahí se empieza. No obstante, te queda mucho por hacer. Piensa qué te mueve a dejar tu empleo. Analiza los pros y los contras, tus motivaciones, quizá te convenga prepararte para la promoción interna o cambiar de trabajo. Refresca la mente, repasa el *dossier* del nº 62 de EMPRENDEDORES (*Revoluciona tu carrera*).

Si persistes en montar un negocio propio, antes de analizar si la idea es viable, reflexiona: ¿realmente estás preparado para ser empresario?

Al emprendedor nadie le tiene que decir cómo y cuándo realizar sus tareas. Tampoco se deja intimidar fácil-

mente. Disfruta compitiendo y es receptivo si alguien le da consejo. Capaz de adaptarse a los cambios, a las innovaciones tecnológicas, las crisis económicas, las modificaciones legislativas... el emprendedor es consciente de sus fortalezas y debilidades. No le falta fuerza de voluntad y autodisciplina, ni le importa asumir riesgos. Es rápido a la hora de tomar una decisión de negocio importante.

Aprendizaje continuo

La gente que crea y dirige empresas de éxito no ve los errores como fracasos, aprende de ellos. Lo vimos en *Los secretos de nueve emprendedores que triunfan* (EMPRENDEDORES nº 71).

Pedro Nuño, profesor del IESE (Universidad de Navarra), se refiere al emprendedor como "aquella persona que identifica y persigue una oportunidad, es capaz de motivar a otras para que le acompañen en el proceso de convertirla en empresa y tiene la capacidad de organizar y gestionar

requiere planificar

la empresa de forma eficaz y eficiente. En la medida en que este emprendedor consiga que las personas que colaboren con él mejoren de forma integral como tales en el proceso, podremos hablar del emprendedor ético". Una vez más, aprender.

Pero "la prueba y error es una forma de aprendizaje muy costosa. Es preferible aprender mediante la formación y de la experiencia de los demás", aseguran Montserrat Ollé y Marcel Planellas, profesores del Centro de Iniciativa Empresarial (CIE) de ESADE. Ellos hablan de las capacidades del emprendedor, entre ellas, la de planificar: "La reflexión y la organización le pueden ahorrar muchos sustos y mucho tiempo y dinero".

¿Ya tienes tu plan?

Es fundamental que compruebes la viabilidad del proyecto y elabores un plan de empresa -lee *Trabajar por tu cuenta* (EMPRENDEDORES nº 61)-. "A menudo un exceso de ilusión hace

que muchos emprendedores se autoengañen con las posibilidades reales de éxito", advierte Eugenia Bleto, directora del CIE de ESADE.

EMPRENDEDORES ha publicado síntesis de planes de negocio muy variados: panadería, administración de fincas, tienda de vinos, guardería, heladería, videoclub, restaurante... (www.emprendedores.es), sin olvidar el CD con simulador y tutorial interactivos que regalamos en agosto con 20 planes de negocio, que puedes utilizar como guía para hacer el tuyo.

"Dentro del plan (que incluye introducción, índice, descripción del negocio, estudio de mercado, descripción comercial y técnica, plan de compras, organización y RR HH, estructura legal, plan económico financiero, valoración de riesgo y resumen) es muy importante que la información sea actual y veraz", dice Bárbara García-Setién, subdirectora del departamento de Creación de Empresas del Instituto de Empresa.

Elegir la idea de negocio

Según Bárbara García-Setién, del Instituto de Empresa, "hay que buscar ideas que concluyan en creación de empresas, y no en simples negocietes, y obtener las ventajas de la globalización económica. Los proyectos deben aportar valor añadido y los planteamientos, realistas y coherentes con la situación económica".

García-Setién propone el desarrollo de un test que confirme la oportunidad de tu proyecto: "Cuando estudias un mercado potencial tienes que examinar las relaciones entre clientes, competidores y a tu futura empresa y, por tanto, la oportunidad de la idea de negocio. Haz este examen previo a la redacción del plan de negocio:

Primer paso. Escribe con precisión los objetivos de la empresa (sin olvidar los resultados específicos) y cómo piensas alcanzarlos. Marca unos objetivos de ventas, unos márgenes operacionales y una enumeración de los mercados en los que pretendes operar. Identifica previamente los productos o servicios y analiza cuándo alcanzarás el punto de equilibrio. Valora diversos escenarios, para predecir la influencia de diferentes volúmenes de ventas con distintos precios.

Segundo paso. Verifica el tamaño del mercado, tendencias de crecimiento, productos y precios, canales de distribución, publicidad, promociones... Segmenta mercados y clientes. Averigua qué cliente compra qué en cada segmento.

Tercer paso. Pon los pasos uno y dos en relación con tus recursos, capacidades y conocimientos actuales. Las pequeñas empresas deben ser realistas sobre lo que pueden realizar con sus recursos limitados.

Cuarto paso. Presenta tu idea a un grupo de tus clientes potenciales para analizar cómo reaccionan.

Quinto paso. Céntrate en averiguar las debilidades de tus

competidores para localizar nichos de mercado en los que puedas competir con éxito. Lee diaria y detalladamente periódicos y revistas especializadas, estudios de firmas consultoras sobre tu particular segmento de mercado, etc. Busca datos sobre productos, facturación, ratios de crecimiento, grado de satisfacción de los clientes... Considera la política de precios de los competidores en relación con otros factores. ¿Podemos ser competitivos con un precio superior, si ofrecemos mejor calidad, una entrega más rápida o un mejor servicio? El objetivo del quinto paso es catalogar las ventajas y desventajas de los competidores e indagar si sus clientes te comprarían a ti por el mismo o menor precio. Pregúntate como reaccionaría tu competencia en el caso de que llegues a tener éxito, para preparar una estrategia de respuesta. Considera qué le sucedería a tu estimación de ventas si el resto de empresas eligieran competir, no en precio, sino, por ejemplo, en rapidez de entrega, cobro retrasado o servicios postventa gratuitos. Si al realizar estos análisis encuentras un mercado sin competidores, pregúntate si de verdad has sido tan afortunado o es que el mercado carece de posibilidad alguna y, por tanto, no existe. Si buscas ideas de negocio en auge, pégale un repaso al *dossier* práctico 'Las mejores oportunidades de negocio' (EMPRENDEDORES nº 53), en el dimos algunas pistas por comunidades autónomas, y al *dossier* publicado el pasado julio con el titular '23 negocios para montar ahora' (EMPRENDEDORES nº 70).

Un análisis básico

El plan económico financiero es un punto esencial del plan de negocio. "Su propósito es evaluar el potencial económico de un proyecto y presentar alternativas viables para su financiación. A la hora de elaborarlo, hay que referir las hipótesis en las que se va a apoyar y que se contemplan en los diferentes apartados del plan de negocio. A continuación, es preciso describir la estruc-

tura del capital prevista y las aportaciones de los promotores a la misma", destaca Bárbara García-Setién, del Instituto de Empresa. Es importantísimo que el plan económico financiero recoja una visión lo más realista posible de las necesidades financieras de la empresa durante el primer periodo de su andadura. En este sentido, Javier Donoso Pérez, director de la asesoría de empresas Improdex DE, señala que en el caso de existir limitaciones en la financiación, "piensa en crecimientos len-

El plan

tos. Sé frío y realista en los inicios. Por mucho que pienses en tu negocio como una gran idea que generará beneficios, te vas a encontrar con múltiples dificultades que es preciso tener previstas, entre ellas las financieras. Es en este punto donde las empresas suelen fracasar en sus primeros años -recuerda que te lo explicamos en el *dossier* práctico *Los problemas del primer año* (EMPRENDEDORES nº 48)-. Hay que administrar los recursos con sabiduría y pensar en crecimientos lentos basados en la

económico financiero

generación y reinversión de los recursos generados. Muchos negocios realizan grandes inversiones (la mayoría de los recursos disponibles) en el inicio, sobre la premisa de que en cuanto empiece la actividad proporcionará los ingresos necesarios. Normalmente no es así y se necesita tiempo para que una nueva empresa se asiente y gane clientela frente a la competencia. Mientras esto ocurre, el alquiler, los plazos del *leasing*, las cuotas sociales, los sueldos de los trabajadores, los préstamos

bancarios... hay que seguir pagándolos".

Atención al pasivo

García-Setién, por su parte, hace hincapié en la necesidad de "poner especial atención en el pasivo de los balances previsionales, que reflejan las deudas que se tiene en cada momento, y en los presupuestos de tesorería. Hablemos de dinero y no de gaitas de beneficios, que nadie sabe lo que son. A un emprendedor le debe dar igual cuánto venderá, lo que realmente le debe importar es cuánto cobrará y, sobre todo,

cuándo lo cobrará".

Ten en cuenta que el plan económico financiero te servirá también como herramienta de marketing para obtener financiación. García-Setién apunta: "Si das prioridad a la segunda función, correrás el riesgo de inflar las hipótesis de los estados financieros, con lo que estarías cometiendo un doble error, el derivado de introducir esas variaciones en los supuestos y el de cometer un fraude perseguible penalmente por los inversores, que se verían defraudados en sus expectativas".

2 Consejos para

Diversos expertos y empresarios nos han facilitado sugerencias, recomendaciones e ideas relacionadas con el proceso de creación empresarial. Esto es todo lo que un emprendedor quiere saber para montárselo por su cuenta y casi nunca se atreve a preguntar.

Cualquiera que quiera convertirse en empresario tendrá más posibilidades de éxito si descubre el tipo de negocio que más y mejor coincide con sus intereses y habilidades, y encuentra el mercado apropiado para desarrollarlo. Para saber qué tipo de trabajo sería más afín a tu perfil profesional y personal, responde honestamente a las siguientes preguntas:

- ¿Qué sector de actividad empresarial conoces más y mejor?
- Dentro de la tareas que realizas en tu trabajo diario, ¿cuáles te parecen más estimulantes y divertidas?
- ¿En cuáles de tus tareas cotidianas necesitas la ayuda o el complemento de otros compañeros?
- ¿Qué reconocimientos o premios has recibido en tu vida que te hayan reportado un especial placer?
- Piensa en tus más recientes experiencias placenteras, ¿qué ingredientes comunes tenían?

● Si el dinero no te importara, ¿cómo te lo montarías en la vida para subsistir? O mejor: en el hipotético caso de que todas las actividades laborales se pagaran a 10 euros la hora, ¿a qué te gustaría dedicarte?

Experiencia previa

Aparte de tus gustos y aficiones, serán tus conocimientos previos los que determinen en buena medida tu decisión final. Si no sabes en que áreas debes mejorar, lee el dossier práctico *Prepárate para ser un empresario de éxito* (EMPRENDEDORES Nº 28).

A continuación te ofrecemos algunos consejos e ideas prácticas para que puedas emprender la tarea de crear tu propio negocio con éxito:

[1] No dejes tu empleo sin tener todo bien atado.

Si trabajas en una empresa y estás pensando en montártelo por tu cuenta, sé prudente. Estudia la posibilidad de mantener tu empleo por

cuenta ajena y realizar a la vez una actividad profesional o empresarial que te reporte un beneficio económico. Así podrás comprobar la viabilidad del negocio sin correr riesgos.

Eso sí, aunque tu empresa cotice por ti en el Régimen General de la Seguridad Social, deberás darte de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), salvo contadas excepciones (colaboraciones, cursos, conferencias...) en las que esos ingresos extras se consideren rendimientos de trabajo y están sujetos a una retención del 15% en el IRPF. Lee el reportaje *Gánate un sobresuelo* (EMPRENDEDORES Nº 71).

[2] Evita el victimismo, sobre todo ante posibles inversores y clientes.

En ningún caso presentes tu proyecto de empresa como una consecuencia de las dificultades para encontrar un puesto de trabajo estable o del fracaso de un empresa anterior, especialmente si estás ante colaboradores financieros y potenciales clientes.

[3] Asigna cuidadosamente los recursos; es fundamental.

Una empresa es la organización de unos recursos económicos, materiales, humanos, técnicos y de información. Su meta es obtener beneficios. Céntrate en optimiza la asignación de estos recursos: **Recursos económicos:** no es fácil acceder a la financiación y, por otra parte, una mala política financiera puede acabar ahogando a la empresa. Así, por ejemplo, una mala previsión de la situación de la tesorería durante los 12 primeros meses de activi-

dad o una falta de alternativas financieras puede ser la causa de desaparición de un negocio.

Recursos materiales: un proyecto será viable cuando sea rentable. Debe existir coherencia entre la inversión realizada y el retorno esperado de esa inversión. Por tanto, es fundamental amortizar en un plazo temporal razonable la inversión realizada. **Recursos humanos:** la gestión de personal debe integrarse dentro del plan estratégico de la empresa. El cómo, cuántos y cuándo aumentar estos recursos es una de las decisiones de mayor trascendencia.

Recursos técnicos: elegir un proceso de fabricación o tecnología, es una decisión que puede contribuir al éxito o al fracaso del proyecto.

La información: es uno de los activos intangibles más importantes (datos sobre clientes, por ejemplo). Con su gestión eficiente se tendrá una mayor capacidad de respuesta ante los cambios y se identificarán más rápido oportunidades del mercado.

[4] Analiza si cuentas con los suficientes recursos propios.

Ten en cuenta que al menos en los primeros años quizá sólo cuentes con los recursos que tú puedas aportar y los que el propio negocio genere; los bancos, por regla general, no aportarán financiación que no venga avalada por bienes personales de los socios.

Sólo en el caso de las líneas de descuento (tu entidad financiera te anticipa el importe de un cobro que tiene que realizar y que está formalizado mediante un efecto comercial) de letras de cambio correspondientes a clientes solventes, el banco podrá ser un apoyo para desajustes temporales a corto plazo en la tesorería. Por otra parte está el hecho de que las subvenciones –en caso de tener derecho a ellas– pueden tardar entre 12 y 18

montar tu negocio

Atención: sé pesimista en los ingresos y realista en los gastos

meses desde su solicitud, por lo que para el inicio de actividad no se podrá contar con ellas.

[5] Si tienes pocos recursos económicos para hacer tu primer estudio de mercado... Aunque tu idea de negocio te parezca buena, es preciso que esté suficientemente contrastada por el mercado. Puedes contratar los servicios de investigación o a *freelancers* o profesionales que prestan este tipo de servicios y que trabajan por su cuenta (si buscas uno, visita www.aedemo.es).

Pero si no cuentas con mucho dinero, tendrás que realizar tu propio trabajo de investigación de mercado (lee el capítulo cuatro del libro *Marketing para el siglo XXI*, que tiene un acceso gratis en la página: www.marketing.xxi.com). Convocar dos o tres reuniones de grupo con potenciales clientes, además de ser una fórmula rápida, puede serte de gran utilidad. También hay escuelas donde se imparte formación en marketing donde los alumnos harían el estudio de mercado de tu proyecto empresarial como parte de su formación práctica. Infórmate, por ejemplo, en la escuela de negocios CESMA.

[6] Elabora tu plan de negocio, con él es más fácil conseguir financiación.

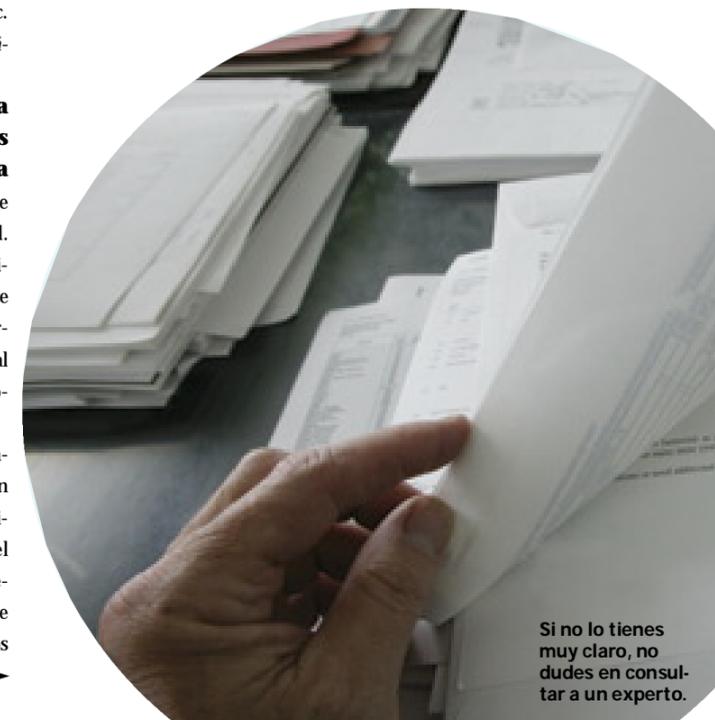
Un buen plan de negocio es crucial para realizar cualquier solicitud de préstamo, ayudas o subvenciones. Proporciona información específica y organizada sobre tu compañía, muy útil para el presente y para el futuro. Dentro del plan de negocio, el plan económico-financiero es fundamental (cuenta de resultados previsional, balance previsional, presupuesto de tesorería, etc.). Es esencial destacar cómo vas a pagar el dinero prestado.

Cuida los aspectos formales (la encuadernación, que no haya tacha-

duras, que la letra sea de un tamaño legible, etc.). No olvides que es tu tarjeta de presentación. Puedes acompañarlo de un anexo con información que apoye o confirme tus comentarios: encuestas, estadísticas, informes de terceros, textos legales, etc. Lee el reportaje *Tu cuaderno de bitácora* (EMPRENDEDORES Nº 27).

[7] La previsión de la cuenta de resultados es la base fundamental de la nueva empresa. Una cuenta de resultados fiable es fundamental. Sirve para realizar la primera previsión de tesorería y dará una idea de las posibles generaciones de recursos de la empresa, fuente principal de ingresos, junto con las aportaciones de los socios, en los inicios.

Sé pesimista en los ingresos y realista en los gastos, eso te pondrá en una situación más ajustada a la posible evolución de los resultados en el primer año de actividad. Si no lo tienes claro, consulta a un experto que te ayude a conocer el mercado y los gastos a los que se enfrentará la ➤



Si no lo tienes muy claro, no dudes en consultar a un experto.

SIN APENAS DINERO

Hay que buscar todos los recursos

Si tienes una idea pero no tienes recursos económicos, ten en cuenta que existen en las diferentes comunidades autónomas los denominados viveros de empresas –como Vivernet (www.vivernet.com), en Extremadura–. En estos centros ayudan a los emprendedores con una idea de negocio viable facilitándoles recursos como una oficina, con línea de teléfono y fax, acceso y alojamiento de su *web*...

Red de viveros

Igualmente, las Cámaras de Comercio y la Fundación Incyde están desarrollando

la Red de Viveros de Empresa. Su objetivo es abrir 40 viveros en toda España para la instalación de más de 2.500 empresas. Por ahora existen ya dos viveros, uno en Huelva y dos en Valencia (visita: www.camaras.org).

Apoyo familiar, por supuesto, pero...

Si te prestan dinero familiares o amigos, protege tus intereses. Como cualquier relación contractual, es importante plasmar por escrito las condiciones del préstamo para evitar, en la medida de lo posible, futuros problemas.

En este sentido, deberá firmarse un documento en el que se reflejen los elementos básicos del contrato, como son, entre otras cuestiones, las personas que intervienen en la operación, el importe del préstamo, la existencia o no de intereses y el plazo de amortización. Asimismo, es imprescindible liquidar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en la Oficina Liquidadora competente. No te preocupes, por largo que sea el título de este impuesto no te va a costar nada, pues este tipo

de operación está exenta. En cualquier caso, te interesará liquidar ese tributo, pues así tendrás un sello de la Administración que dará fe de la existencia del contrato y de su fecha.

Sin intereses

En ocasiones, es frecuente que los préstamos entre familiares o amigos no apliquen interés sobre el capital, lo cual les evitará tributar en el IRPF puesto que no existe rendimiento del capital mobiliario alguno. Así, además de proteger tu intereses estarás haciendo lo propio con los de tus familiares o amigos.



No presentes tu proyecto como una consecuencia de las dificultades para encontrar empleo.



Depender al 100% de la financiación ajena no es lo más conveniente.

CREA UNA SLNE

Si estás pensando en montar tu propia empresa, te convendrá disponer de la mayor cantidad de recursos propios. Depender al 100% de la financiación ajena no es lo más conveniente, cuando tu futuro económico va a depender de la buena marcha del negocio. Comienza a ahorrar desde hoy mismo.

Existe una opción interesante: abrir una cuenta ahorro-empresa y beneficiarte de las deducciones a la hora de realizar la declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Desde el pasado mes de abril, los emprendedores tienen a

Empieza por abrir una cuenta

su alcance esta nueva herramienta de ahorro para facilitar la financiación de su futura nueva empresa. Con ella, disfrutarás de una deducción fiscal del 15% en el IRPF durante un máximo de cuatro años, con el límite de 9.000 euros anuales.

Requisitos

Para obtener esta deducción fiscal hay que cumplir unos requisitos básicos:

- Los fondos deben destinarse a la constitución de una empresa con la forma jurídica Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) que deberá contar al menos con un local exclusivamente destinado a

llevar la gestión de su actividad y una persona empleada con contrato laboral y a jornada completa.

- En el plazo máximo de un año desde su constitución, los fondos aportados por los socios que se hayan acogido a la deducción deberán dedicarse a: adquirir inmovilizado material e inmaterial exclusivamente afecto a la actividad, cubrir los gastos de constitución y establecimiento, los gastos de personal y del local, que podrá estar en alquiler o propiedad.

- La SLNE deberá mantener la actividad económica en que consista su objeto social

ahorro-empresa

durante al menos dos años.

Beneficios de la SLNE

Si montas una SLNE -lo que exige desembolsar un capital social mínimo de 3.012 euros y máximo de 120.202 euros- conseguirás estos beneficios:

- Constitución en 48 horas.
- Establecer un objeto social para diversas actividades.
- Contabilidad simplificada.
- Aplazamiento del Impuesto de Sociedades de los dos primeros años. Y otros aplazamientos como cantidades retenidas, Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, etc. Para más información, consulta la Ley 7/2003, de 1 de abril.

Abre una cuenta ahorro-empresa para constituir una SLNE y benefíciate de sus ventajas fiscales

► actividad de una forma realista.

Es importante saber si existe estacionalidad (periodos fijos de subidas y bajadas de actividad), a cuánto ascienden las cotizaciones sociales, cuánto cuesta un servicio de asesoría, qué salarios fija el convenio colectivo y el mercado para los trabajadores de nuestro sector, cómo está el mercado de alquiler, etc. Piensa que la cuenta de resultados, previsiones de tesorería y balances previsionales serán la base en la relación con los bancos, inversores y administración en caso de solicitar subvenciones.

[8] **La base de una buena previsión de tesorería es una buena proyección de cuenta de resultados, con conocimiento de los periodos de cobro de clientes y de pago a proveedores.** El presupuesto de tesorería (estado de *cash-flow* previsional) está basado en la cuenta de resultados prevista, pero debes contemplar que puedes tener cuentas de resultados positivas y pre-

supuestos de tesorería negativos. Puedes tener beneficios el primer año, si los ingresos son superiores a los gastos, pero si tardas 180 días en cobrar esos ingresos y pagas los gastos cada 30 días, deberás tener recursos suficientes para cubrir los gastos en los 150 días como mínimo. En este punto entran en juego las posibilidades de financiación tanto ajenas como propias. La previsión de tesorería es fundamental en toda la vida de la empresa, no sólo en el inicio, ya que te preparará para afrontar con antelación los posibles desajustes que puedan surgir y ponerles remedio con tiempo. Conseguir dinero no es cuestión de una semana.

[9] **Utiliza los balances previsionales para conocer el estado de la empresa en cada momento.** El fin de los balances previsionales es conocer la estructura patrimonial de la empresa, saber si está equilibrada, si el fondo de maniobra es positivo (lo que debes a

corto plazo es inferior a lo que te deben), etc. Será lo que bancos, administración y agentes pedirán para valorar su implicación o no en la empresa y servirá para conocer la evolución en el tiempo de la sociedad. Comparar el balance de situación de un año y el del anterior te proporcionará la información de si se están creando recursos o destruyendo.

[10] **Si eres previsor, es mucho más difícil que caigas en la suspensión de pagos.** Si te anticipas a los problemas, mediante las oportunas previsiones, podrás tener mucha más capacidad de reacción. Cuando elaboras el plan financiero, realiza al menos un balance previsional por semana -y, por tanto, una cuenta de resultados y un estado del *cash flow* por semana- para los tres primeros meses. Para los siguientes nueve meses, haz uno mensual.

De cara a la financiación y evolución a largo plazo de la empresa, se deberían realizar estados financieros

anuales de cinco años. Este plan financiero te servirá para darte cuenta con suficiente antelación del dinero que te hará falta y no caer así en la suspensión de pagos por no haber tomado las decisiones y solicitudes de financiación correctas.

[11] **Prepárate para negociar con proveedores y clientes.** Si tu empresa es un comercio, restaurante, etc. es importante contabilizar la cantidad de dinero que necesitarás para comprar el género. Es necesario comparar precios y calidades. En muchos casos, la compra se convierte en un auténtico regateo con el vendedor, utiliza la estrategia ganar-ganar, es decir, busca acuerdos donde ambos salgáis beneficiados.

A la hora de hacer las compras, puedes negociar el pago a 30, 60 o 90 días, según los casos. Siempre será mejor que tus proveedores se cobren a 90 días, que a 60 o 30. Si las ventas no son las esperadas, los últimos en cobrar serán los proveedores. Igual-

mente es preferible que intentes cobrar algún adelanto por el servicio que vas a prestar a tus clientes, o el pedido que les vas a servir, que el retrasar ese pago a los 30, 60 o, lo peor, a 90 días. Tendrás que poner la máxima atención y utilizar todas tus habilidades y las mejores estrategias como negociador. Si no lo haces, corres el riesgo de descapitalizarte, y no tener dinero aun teniendo beneficios. Recuerda que si incumples los pagos figurarás en registros de morosos que te cerrarán las puertas a cualquier financiación. Lee el dossier práctico *Negociar mejor* (EMPREENDEDORES nº 55) y el reportaje *Fórmulas para desbloquear una negociación* (EMPREENDEDORES nº 70).

[12] **Acude a tu banco o caja de ahorros, si existe buena relación.** La mejor entidad financiera para apoyar a una nueva sociedad será aquella que mejor nos conozca, dado que la relación se va a basar al principio en los antecedentes y recursos personales. En caso de no existir esa relación previa, será conveniente visitar varias entidades, hablar con los directores y ver cuál nos ofrece más confianza. Nunca está de más pedir referencias a otros empresarios de la zona.

Las relaciones con los bancos son esencialmente personalistas, por ello será mejor establecer relación con una en la que exista poca rotación en su plantilla, para establecer vínculos duraderos con sus trabajadores.

[13] Antes de formalizar un préstamo hay que ver varias entidades.

Es necesario que antes de formalizar un préstamo en una entidad veamos las condiciones que tienen en otras. Existen diferencias importantes entre unas entidades y otras que nos pueden hacer ahorrar un buen dinero. Infórmate de los préstamos subvencionados que, como norma general, existen para las nuevas empresas o para realizar inversiones. Infórmate en el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en el teléfono 900 121 121, o busca la institución de asistencia social colaboradora más próxima en www.ico.es.

[14] La negociación con el banco tiene que ser clara.

Debes saber que las entidades financieras tienen acceso a todos los registros de morosos creados. Si existe alguna incidencia a nombre de los promotores o de la sociedad, no dudes en comentarla. Naturalmente, se deberá explicar el por qué se ha producido y la solución que se ha dado. No es conveniente ocultar datos que son de fácil búsqueda para las entidades.

[15] **No realices todas las operaciones con un solo banco.** Trabaja, como mínimo, con dos. Así tendrás alternativas en caso de necesitar financiación o algún otro servicio. Es conveniente tener relaciones desde el inicio, pues el conocimiento que la entidad tenga de nosotros influye positivamente. Tener en cuenta además que un banco puede ofrecer buenas condiciones para préstamos y otro para *leasing*; uno permitimos descubiertos y el otro no, etcétera.

[16] **No digas que el préstamo personal es para la puesta en marcha de un negocio.** Como un prést-

mo personal puede ser para cualquier fin, no es conveniente decir que es para montar una empresa. En caso de que haya problemas de financiación en el futuro cercano, esa entidad financiera quedará invalidada para acudir a ella posteriormente. Por otra parte, los bancos tradicionales no suelen ser los más indicados para pedir préstamos que financien la creación de una nueva empresa. Es preferible acudir a las Sociedades de Capital Riesgo (SCR).

A los bancos no les interesa tu proyecto de empresa sino que existan garantías de devolución de los préstamos o financiación concedida, es decir, fundamentalmente bienes inmuebles. No obstante, aun habiéndolos, puede que el banco no te conceda el dinero si sabe que es para una empresa de nueva creación.

[17] Contacta con Sociedades de Capital Riesgo (SCR).

Bajo la premisa de tener un plan de negocio impecable, contacta con este tipo de sociedades que ofrecen inversión en los proyec-

tos que consideran tendrán rentabilidad a medio plazo, para luego vender su participación y salir de la empresa. Como regla general no intervienen en la gestión de la empresa ya que su participación está basada en la confianza en un equipo directivo competente. Échale un vistazo al reportaje *Hay trato... si hay beneficios* (EMPREENDEDORES nº 71) y a la *web* de la Asociación Española de Capital Inversión: www.ascrri.org.

[18] No olvides que puedes conseguir subvenciones.

Existe ayudas para las empresas de nueva creación, para inversiones y por creación de empleo. Te puede informar a través de las cámaras de comercio, asociaciones de jóvenes empresarios... y empresas especializadas, como la consultora Econet. Tel: 91 554 56 57g.

[19] A la hora de solicitar subvenciones, acude de la mano de un profesional.

Solicitar una subvención no es sólo rellenar una solicitud. Hay que presentar un plan de negocio con ►



Si tú o tus socios tuvisteis o mantenéis alguna deuda pendiente, decidlo claramente al banco.

► balances previsionales, cuentas de resultados y previsiones de tesorería, análisis de competencia, recursos humanos, etc. También hay que justificar de una forma determinada las inversiones y contrataciones realizadas (facturas y pagos).

Además, se debe realizar un seguimiento posterior presentando avales y documentación periódicamente, sin olvidar la obligatoriedad reciente de tener realizado un plan de prevención de riesgos laborales como condición imprescindible para la concesión. Te lo explicamos en la *Guía del Empresario* (Emprendedores Nº 65). Visita: www.ayudas.net.

[20] Elige la mejor forma de financiación. Para los autónomos y para las sociedades, la mejor forma de financiación a corto plazo es el crédito pues con este producto las entidades financieras sólo cobran intereses por las cantidades que se dispongan. Ellas tratarán de ofrecerte préstamos porque se cobran intereses sobre el total desde el primer momento.

[21] Para negociar una línea de crédito, acude con unos buenos balances y previsiones de tesorería y ofrece la contratación de otros servicios.

Muéstrale a la entidad financiera que tus problemas de liquidez son temporales. La línea de crédito está pensada para la financiación temporal de desfases de tesorería, por tanto el banco lo concederá si le queda muy claro que ese es el fin de la apertura de la línea de crédito.

Si es para la compra de un inmovilizado (ordenador, coche, etc.) te propondrán un préstamo, *leasing* o *renting*, nunca una línea de crédito. Como siempre, es esencial contar con garantías de devolución y no es descartable que los socios deban presentar un aval personal.

Para poder negociar con el banco en buenas condiciones, conviene mostrar la disposición a aumentar la colaboración con el mismo contratando nuevos servicios: *leasing*, tarjetas de crédito, domiciliaciones

de nómina de empleados, etc. Échale un vistazo al dossier práctico *Dinero para financiar tu empresa* (EMPRENDEDORES Nº 63).

[22] Para negociar un descuento comercial, destaca la solvencia de tus clientes. El banco establece las condiciones de la línea de descuento en función de tu solvencia, el tipo de papel a descontar y la calidad de tus clientes. Recuerda que el banco te anticipará el dinero que otros te deben, por tanto, para negociar una línea de descuento destaca tu control sobre el negocio y los clientes, especialmente su calidad crediticia.

[23] En todos los casos, ten cuidado con las comisiones. No hay que mirar únicamente los intereses que nos cobran sino la incidencia de las comisiones, pues ésta suele ser mucho mayor. Para evitar complicaciones lo mejor es disponer de un asesor financiero. Si no es posible, con las ofertas delante, compara el TAE (Tasa Anual Equivalente), que aglutina el coste

de intereses y comisiones. Repasa el dossier práctico *Cómo negociar con tu banco* (EMPRENDEDORES Nº 17).

[24] Controla tu situación contable. Debes saber que las entidades financieras, antes de proporcionar financiación para un proyecto, realizan un estudio minucioso de la empresa, siendo la contabilidad uno de los principales registros. Si se tienen pérdidas, si los recursos propios son negativos... ten claro que ningún banco o caja de ahorros te concederá financiación.

[25] Si eres desempleado, tienes derecho a cobrar la prestación por desempleo para convertirte en autónomo. Si te quedas en situación de desempleo, y quieres darte de alta como autónomo, en principio puedes capitalizar el 20% de la cantidad total que te corresponda cobrar, de acuerdo a los meses o años que tengas concedidos de prestación. Debes tramitar tu solicitud en las oficinas del INEM habilitadas para esta petición concreta, antes de darte de alta en el RETA.

Por otra parte, puedes capitalizar el resto de la prestación (lo que te quedaría por cobrar tras el descuento del 20%) para el pago de las cuotas mensuales del RETA. La tramitación se realiza también en las oficinas específicas del INEM. Ley 45/2002 del 12 de Diciembre del 2002.

[26] Si eres menor de 30 años o eres una mujer de 45 años o más... Disfrutarás de una reducción de hasta el 75% de la base mínima de cotización durante los primeros tres años de actividad, sólo si es la primera vez que te das de alta en el RETA.

[27] Si eres una persona que sufre una discapacidad... Si tu discapacidad es igual o superior al 33%, y estás percibiendo la prestación por desempleo, no olvides que, si pretendes darte de alta en el RETA, podrás cobrarla en su modalidad de pago único (es decir, todo el dinero que te corresponda de una sola vez).

[28] Ten en cuenta los inconvenientes de ser trabajador autónomo.

Si decides iniciar la actividad como trabajador autónomo (empresario individual), debes saber que cotizar en el RETA no te da derecho a recibir la prestación en caso de desempleo. Además, la incapacidad temporal se empieza a cobrar a partir del décimoquinto día de la baja, no haciéndose distinción entre el carácter común o profesional de la enfermedad o accidente.

En la incapacidad permanente no está protegida la parcial ni las lesiones permanentes no invalidantes. Por otra parte, no cabe la jubilación anticipada antes de los 65 años (salvo que haya cotizaciones a otros regímenes o en situaciones especiales).

No obstante, a partir del 1 de enero de 2004 la situación de los autónomos que sufran incapacidad laboral temporal va a mejorar sensiblemente:

- Si deriva de enfermedad común o accidente no laboral, percibirán el 60% de la base de cotización correspondiente al mes anterior al de la fecha de iniciación de la incapacidad, que se abonará desde el día 4 al 20. Desde el día 21 en adelante, se les abonará el 75% de la citada base.
- Si deriva de accidente de trabajo o enfermedad profesional, podrán cobrar la prestación desde el día siguiente al de la baja.

Otra novedad legislativa se refiere a la pluricotización: el trabajador autónomo que cotice en dos regímenes de la Seguridad Social (general y RETA) podrá acumular ambas bases de cotización al calcular su pensión. En el reportaje *Seguros para autónomos* (EMPRENDEDORES Nº 72), te explicamos productos que cubren las carencias de este colectivo de trabajadores.

[29] Según tu situación personal, ten en cuenta qué base de cotización te conviene en el RETA. Cotizar como autónomo es una aportación social, principalmente de cara a tu jubilación, pero también para tener una cobertura en caso de inca-



Convertirse en autónomo o empresario individual tiene sus inconvenientes.

CUESTIONES FISCALES

¿Autónomo o sociedad limitada?

Si eres un autónomo que puede elegir tributar por estimación objetiva o módulos o bien por estimación directa, elige bien lo que te conviene para poder ahorrar en impuestos. Si tributas por estimación objetiva (módulos) pagarás una cantidad fija -determinada por ciertos elementos del negocio (vehículos, empleados, metros de local, etc.)- independientemente de si el negocio va bien o mal, de manera que esto es positivo para las actividades que van muy bien y un inconveniente si tu actividad genera pocos

beneficios. Si puedes optar por la modalidad de estimación directa simplificada, tributarás en función de tus beneficios, es decir, de la diferencia entre ingresos y gastos. Por ello, si la actividad va muy bien, puede que pagues más que con estimación objetiva, pero a cambio, si no generas mucho beneficio o estás empezando, podrás tributar por una menor cuantía y en todos los casos podrás intentar optimizar los gastos desde el punto de vista fiscal, lo que no sirve en estimación objetiva (es una cuantía fija

y tus facturas de gastos no cuentan para el cálculo). Puedes renunciar a tributar por módulos y hacerlo por estimación directa simplificada, pero piénsalo bien. Si luego no te conviene, antes de volver a la situación de módulos, deberás esperar tres años. **Ventajas de la SL** Si los beneficios antes de impuestos esperados dan como resultado una base liquidable superior a 40.460,13, el tipo impositivo en IRPF es mayor que el tipo del Impuesto sobre Sociedades para las empresas de reducida dimensión,

por lo que te puede resultar interesante constituir una SL. Si no vas a ejercer la actividad como trabajador, sino que vas a tener empleados contratados o vas a subcontratar servicios a otras empresas, te conviene esa forma jurídica. También te conviene montar una SL con beneficios inferiores a 40.460,13 euros, si ejerces la actividad como trabajador de tu propia empresa, pues puede incluir tu sueldo como gasto. En este supuesto, habría que considerar otros factores al valorar la fórmula más adecuada.

pacidad temporal. Ten en cuenta que, según la legislación actual, de cara a tu jubilación sólo cuentan tus últimos quince años cotizados, por lo que si ves que tu retiro está cerca, deberías cotizar lo máximo que puedas como autónomo.

Si eres menor de cincuenta años de edad, ten en cuenta que a tu actividad le puede convenir más que cotices en una base más reducida, como la mínima, por ejemplo, que es por la que se suele optar en los años que no cuentan para la jubilación. La base

mínima implica 196,29 euros sin prestación por incapacidad temporal y 209,62 euros con prestación por incapacidad temporal.

Dependiendo de tu trabajo, puedes querer cotizar con cobertura de incapacidad temporal por contingencias comunes. Pero si consideras que hay poco riesgo, aventurarte a hacerlo renunciando a esa prestación por incapacidad y abaratando un poco más tu coste de seguridad social en el RETA. No obstante, siempre existe la posibilidad de contratar

seguros privados para hacer frente a los riesgos que puedes tener como trabajador autónomo.

[30] Si estás casado en régimen de gananciales y quieres ser empresario individual, ¡atención! La responsabilidad es ilimitada en el caso del empresario individual, que en caso de deudas o pérdidas responderá con todos sus bienes personales presentes y futuros. Si has contraído matrimonio en régimen de gananciales, de no existir oposi- ►

En 2004 los autónomos percibirán el 60% de su sueldo desde el cuarto día de baja



Cobra el 20% del paro para darte de alta en autónomos.

➤ ción por parte de tu cónyuge (en escritura pública inscrita en el Registro Mercantil), responderán de posibles deudas los bienes comunes, que podrán enajenarse o hipotecarse.

[31] Si tus socios y tú optáis por constituir una comunidad de bienes...

Es recomendable que vuestros acuerdos como comuneros, que constituyen las normas fundamentales por las que se rigen las comunidades de

bienes, consten por escrito, como mínimo en contrato privado o en escritura pública.

[32] **Si tus futuros socios están percibiendo la prestación por desempleo, podéis montar una sociedad laboral.** Las sociedades laborales son aquella modalidad de sociedad anónima o limitada en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores que

prestan en ella sus servicios. Esta modalidad social presenta interesantes beneficios sociales y fiscales que deben valorarse, dependiendo de cual sea el origen de la empresa y su objeto social, así como la situación laboral precedente de sus socios, en cada caso:

Beneficios sociales: los trabajadores con derecho a la prestación por desempleo pueden solicitar su capitalización o percepción en la modalidad de pago único, cuando pretendan incorporarse, de forma estable, como socios trabajadores en cooperativas o en sociedades laborales -Sociedad Limitada Laboral (SLL) o Sociedad Anónima Laboral (SAL), siempre que no hayan mantenido un vínculo contractual previo con dichas sociedades superior a los doce meses ni sean socios fundadores.

Para cobrar, es preciso presentar el certificado de la solicitud de su ingreso en una cooperativa o sociedad laboral ya existente, o bien el proyecto de estatutos si la entidad es de nueva creación. Tras percibir la capitalización y darse de alta en el correspondiente régimen de la Seguridad Social, dentro del plazo de un mes, el trabajador debe acreditar que la sociedad o cooperativa se halla en

fase de iniciación (si es de nueva creación) o certificar su incorporación a una entidad ya existente y que ha aportado la cantidad capitalizada.

Para evitar fraudes, debe haber una inversión. Los tribunales interpretan que la afectación del capital excluye la posibilidad de que el trabajador se limite a comprar unas acciones o participaciones de una sociedad existente (donde podría existir un precio ficticio o sobrevalorado).

Ventajas fiscales: Las sociedades que ya hayan obtenido la calificación de laborales y que destinen el 25% de los beneficios líquidos al fondo especial de reserva, en el ejercicio en el que se produzca el hecho imponible, gozan de una serie de beneficios en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, entre otros:

- Exención de las cuotas por las operaciones societarias de constitución y aumento de capital.
- Bonificación del 99% de la cuota devengada por Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO) por la adquisición de bienes y derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la sociedad laboral.
- Bonificación del 99% de la cuota devengada por AJD (Actos Jurídicos Documentados) por la escritura notarial que documente la transformación de otra sociedad en SAL o SLL, o la transformación entre éstas.
- Bonificación del 90% de la cuota devengada por AJD por la escritura notarial que documente la constitución de préstamos hipotecarios, representados por obligaciones o bonos, etc., siempre que el importe se destine a la realización de inversiones en activos fijos (elementos patrimoniales que tienen un periodo de utilización superior a un año) necesarios para la actividad. Por ejemplo, para comprar un inmueble donde se vaya edificar la empresa. Consulta la Ley 45/2002, de 12 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad.

Incluimos las modificaciones al Real Decreto-Ley 2/2003, de 25 de abril de medidas de reforma económica. (BOE, 26 de abril de 2003).

[33] Asegúrate de tener siempre los máximos gastos deducibles y ventajas fiscales.

Es imprescindible contar con un buen asesor, que optimice los resultados fiscales de cara a satisfacer el Impuesto sobre Sociedades (IS). No olvidéis que las empresas de reducida dimensión (aquellas cuya facturación el año anterior es inferior a los 6 millones de euros) disfrutan de una ventaja en el IS: se aplicará un tipo impositivo del 30% a los primeros 90.151,81 euros de beneficios y del 35% para el resto. Además, estas empresas tienen beneficios importantes, que se centran especialmente en un anticipo de los gastos de amortización de diversos bienes. Entre esas ventajas, destacan:

- La libertad de amortización para activos que generen empleo. Se podrá aplicar si se realiza una inversión en elementos nuevos de activo fijo material (por ejemplo, un PC) y se ponen a disposición de la empresa, siempre que se produzca un incremento de la plantilla media. Este incremento se refiere a los 24 meses siguientes a la puesta en funcionamiento del bien, comparada con la media de los 12 meses anteriores y siempre que se mantenga 24 meses más. El límite de la inversión realizada que podrá amortizarse libremente resulta de multiplicar la cantidad 90.151,82 euros por cada empleado nuevo.
- Amortización total de elementos de escaso valor. Se podrá efectuar cuando se trate de bienes del inmovilizado material nuevos (PC, maquinaria, etc.), con un valor unitario de 601,01 euros, siempre que en el año no superen los 12.020,24 euros.
- Amortización acelerada. Se puede aplicar cuando se trate de los elementos del inmovilizado material nuevos (bienes tangibles, como mobiliario, solares, naves...). Para las adquisiciones de activos nuevos (maquinaria, vehículos...) realizadas

entre el 1 de enero de 2003 y el 31 de diciembre de 2004, los coeficientes de amortización lineales máximos establecidos en las tablas de amortización se entenderán sustituidos, en todas las menciones a ellos realizadas, por el resultado de multiplicarlos por 1,1. El nuevo coeficiente será aplicable durante la vida útil de los activos nuevos adquiridos en el ese período.

- Aceleración en la amortización de bienes objeto de reinversión. Se aplicará si el dinero de la venta de bienes del inmovilizado se reinvierte en otros. La aceleración resulta de multiplicar por tres el coeficiente de amortización lineal máximo resultante de las tablas de amortización.
- Deducción en arrendamiento financiero. Si has realizado operaciones de *leasing*, puedes deducir la parte de cuota pagada como recuperación del coste del bien hasta el triple de la amortización que corresponda según las tablas de amortización.
- Provisión por insolvencias. Se podrá constituir por un importe

correspondiente al 1% del saldo de los deudores al final del periodo. Es preciso descontar las deudas sobre las que legalmente no se pueden practicar provisiones (de entes públicos, deudores avalados, etc.).

- Deducción por fomento de las tecnologías de la información y de telecomunicación. Se pueden incluir los costes de acceso y presencia en Internet, correo electrónico y tecnología de la información. El porcentaje de deducción será del 10%, con un límite conjunto con otras deducciones del 35% o 45% de la cuota líquida. Consulta la Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (BOE del 31 de diciembre de 2002) y la corrección de errores BOE del 4 de abril de 2003. Hemos incluido las modificaciones a la ley en virtud del Real Decreto-Ley 2/2003, de 25 de abril (BOE del 26 de abril de 2003).

[34] **Si eres autónomo, y tributas en la modalidad de estimación objetiva**

del IRPF, puedes imputar como gasto determinados elementos del inmovilizado. En estimación objetiva, se puede aplicar libertad de amortización a los elementos de inmovilizado material nuevos puestos a disposición del sujeto pasivo en el ejercicio, siempre y cuando su valor unitario no exceda de 601,01 euros. Recuerda que podrás amortizar libremente hasta un límite de 3.005,06 euros anuales.

[35] **No olvidéis las facturas.** Para poder considerar un pago como gasto deducible es necesario que se tenga el correspondiente documento justificativo (factura). Por supuesto, esta deberá estar correctamente emitida.

[36] **Si quieres tener más poder en la toma de decisiones...** Ten en cuenta que el empresario individual no tiene limitaciones, toma las decisiones solo, mientras que en las formas societarias la cuestión ➤



La comuneros deben firmar los acuerdos en escritura pública o contrato.

CUIDA LA IMAGEN

El nombre de la sociedad es clave

Las denominaciones sociales son para la empresa la tarjeta de presentación. Si eres empresario individual o autónomo, te conviene dar seriedad e imagen a tu actividad. Actúa bajo un nombre comercial. Un autónomo puede registrar un nombre comercial para su actividad, es más adecuado que denominarla con su nombre y apellidos. Este nombre dará idea del trabajo que desarrolla y transmitirá profesionalidad, seriedad y los valores de la actividad, además de configurar una imagen de marca

que sea reconocida de manera más sencilla que a través del nombre propio del autónomo. En las comunicaciones, facturas y demás se podrás consignar el nombre convenientemente registrado. Para registrarlo, acude a la oficina de patentes y marcas (www.oepm.es/internet/ventanilla/n_nombre.htm) y el trámite cuesta poco más de 137 euros.

El nombre social

La solicitud del nombre de la sociedad se realiza en el registro mercantil. En la práctica se da el problema de que existen muchos

nombres parecidos, por lo que sería conveniente buscar uno que no sea excesivamente sencillo. Lo mejor es que, cuando vayas a solicitar la certificación negativa del nombre, acudas al registro con con varias alternativas, pues es probable que los nombres que hayas pensado estén ya cogidos por otras empresas ya en marcha o reservados.

Si el nombre social de tu futura empresa ya existiera, esto se puede salvar fácilmente si añades a continuación del nombre escogido alguna o algunas

expresiones numéricas. Aunque de esta forma la denominación se hace en ocasiones demasiado extensa, esto no supone ningún obstáculo porque siempre podremos utilizar el anagrama (un dibujo con letras o letras que conforman un dibujo).

Productos con marca

Si además del nombre de tu empresa, debes pensar en un marca para tu producto, elige un nombre fácil de pronunciar, corto y simple, evocador, que suene bien... Lee el reportaje *¿Cómo le llamo?* (EMPRENDEDORES N°3).

Cobra la prestación por desempleo y crea una cooperativa, una SL o una SAL



Las cooperativas y sociedades laborales tienen ventajas fiscales.



Si creáis una sociedad, prestad atención a los estatutos.

Lo mejor es tener la mayoría del capital social de la empresa

► puede ser más compleja. En este último caso, te conviene tener una participación mayoritaria en el capital social de la empresa.

Por ejemplo, si con el paso del tiempo quieres cambiar la forma jurídica de la sociedad o el tipo de actividad empresarial, ten en cuenta que, en el caso de las sociedades anónimas o limitadas, será necesario que el acuerdo se adopte con la mayoría exigida para ello en los estatutos de la sociedad. Por tanto, atención al redactarlos dichos estatutos.

[37] Ser sociedad mercantil da una imagen más seria a tu negocio.

Una sociedad mercantil permite dar una imagen compacta, seria y de estabilidad. Muchos posibles clientes se informarán sobre tu empresa y para ello pueden acudir al registro mercantil. Si tienes una sociedad, aparecerás en él, si eres autónomo, no. Es sabido que una sociedad no se suele crear para cerrarla en un año, entre otras cosas porque su disolución es más compleja que el simple

trámite de baja en Hacienda y Seguridad Social que hace un autónomo.

[38] No dejes de analizar a tus potenciales socios.

Las diferencias de opinión y de maneras de hacer entre los socios es una de las causas más habituales de mortandad de las empresas. Vigila que sus intereses y forma de ver los negocios coincidan lo más posible con los tuyos. Comprueba su solvencia económica, estudia su perfil emocional, comprueba su experiencia profesional y empresarial, sus capacidades para afrontar el proyecto –sin olvidar las que compensen tus deficiencias como gestor– y el grado de implicación que tendrán en él. Con el fin de evitar la inoperatividad por falta de decisiones, estudia cómo será la composición del accionariado y la forma de administrar la sociedad. Lee el reportaje *En perfecta compañía* (EMPRENDEDORES N° 45).

[39] Si los trámites y papeleos te abruman, busca asesoramiento.

Lo ideal es que el emprendedor se

informe sobre todos los papeleos, trámites, obligaciones fiscales, formas jurídicas, etc. necesarios para crear su empresa. Sin embargo, nunca viene mal la ayuda de un experto para que te oriente sobre lo que más te conviene en función del tipo de negocio que vas a crear. Puedes acudir a los servicios de ayuda para la creación de empresas de tu comunidad autónoma (normalmente dependientes de las consejerías de economía y empleo, juventud o mujer), a la Ventanilla Única Empresarial (visita: www.ventanillaempresarial.com), a las cámaras de comercio, a los viveros de empresa, a los CEEI (Centro Europeo de Empresas e Innovación), etc. Recuerda: todos estos organismos están a tu servicio. Lee *Webs emprendedoras* (EMPRENDEDORES N° 68).

[40] Si estás muy liado para administrar tú mismo la empresa, contrata los servicios de una asesoría o gestoría. Si tras poner en marcha la empresa, las gestiones –sobre todo si decides contratar personal– y la contabilidad te superan, o no tienes la formación adecuada, puedes acudir a una asesoría. Un gran porcentaje de las nuevas pequeñas actividades lo hacen.

Los precios varían mucho en función del tamaño de la empresa, de la complejidad del negocio (obligaciones contables y fiscales, gestiones bancarias, número de empleados, etc.) y su ubicación, pues hay ciudades en las que los servicios son más caros. Entre las ventajas que se obtienen, destaca la tranquilidad de vivir sin la zozobra que provoca el cumplimiento de obligaciones, pero sobre todo el ahorro contable, fiscal y laboral, al poder aplicar todas las ventajas que la ley ofrece y que los asesores conocen por su experiencia con numerosas empresas.

Debido a la gran competencia, las asesorías y gestorías ajustan mucho sus márgenes; la gestión de la contabilidad de una pequeña empresa puede estar entre 120 y 300 euros al mes, dependiendo del volumen de

trabajo y lo complejo de las exigencias contables. La asesoría fiscal suele rondar también esos precios, dependiendo de las obligaciones a cubrir.

Como en todos los sectores es conveniente contratar una asesoría de calidad cuyos asesores puedan aportar la experiencia necesaria para que nuestra empresa se beneficie de ella. A veces, un precio demasiado barato ofrecido por una asesoría recién montada con miembros sin experiencia puede resultarnos caro a largo plazo, pero es una opción a valorar para las nuevas empresas con pocos fondos disponibles.

[41] Monta tu empresa en casa, es una fórmula económica de empezar.

Si no puedes permitirme el alquiler de una sede por falta de recursos, sobre todo al comienzo de tu actividad, puedes darla de alta en tu domicilio habitual. De hacerlo podrás deducirte parte de los gastos inherentes que soporta el propio piso, como alquiler, luz, calefacción, teléfono... pero eso sí, Hacienda es escrupulosa y sólo te permitirá deducirte el gasto que se demuestre que es específicamente de la actividad y te pedirá que instales una línea de teléfono aparte o alguna manera de contabilizar los consumos de luz y calefacción por separado (cosa que la empresa proveedora de luz y gas encontrará difícil de realizar pues no instalan contadores específicos).

La cuestión es que Hacienda, en caso de inspección, no admitirá por lo general que simplemente establezcas un porcentaje estimado. En caso de estar alquilado debes especificar los metros del piso que utilizas para tu actividad (de hecho, lo haces cuando te das de alta en la actividad) y puedes imputar como gasto en tus impuestos el porcentaje del alquiler que corresponde a esos metros. Recuerda que la ley establece que lo que uses para tu actividad profesional o empresarial (por ejemplo un ordenador) no puedes usarlo para asuntos personales excepto en ocasiones muy puntuales. Ya te explicamos cómo

montar un despacho en tu domicilio en el reportaje *¿Esta casa es una mina!* (Emprendedores N° 1)

[42] Ten cuidado de no gastar el IVA ingresado de tus facturas ya que trimestralmente hay que ingresarlo en la Agencia Tributaria.

En muchos casos el IVA cobrado a clientes se utiliza para cubrir gastos corrientes de la empresa. Esto es totalmente lícito, pero ocurre a veces que por no tener buenas previsiones de tesorería, cuando llega el momento de ingresarlo trimestralmente en Hacienda el empresario se encuentra con problemas de liquidez.

En caso de tener más cantidad de IVA soportado que repercutido, se puede compensar el saldo negativo con las cantidades positivas de trimestres siguientes, pudiendo en el último trimestre del año solicitar la devolución a Hacienda, siempre, eso sí, que continúe siendo positivo.

[43] En caso de IVA negativo en el último trimestre del año, valora la opción de devolución o compensación.

Muchas veces, cuando el IVA es negativo en el último trimestre puede ser conveniente solicitar su compensación con el saldo positivo previsto del siguiente trimestre (declaración del 1 al 20 de abril), ya que la devolución puede demorarse por encima de ese plazo. Eso sí, cuando no se prevean saldos positivos en los siguientes trimestres, conendrá solicitar la devolución.

[44] Cuando compres un vehículo para la actividad.

Hacienda pone especiales problemas para su deducción como gasto. No obstante, permite deducirse del 50% del IVA soportado en la compra, salvo que se demuestre que se dedica única y exclusivamente para la actividad, en cuyo caso se deducirá el 100%. Con los vehículos industriales, como furgonetas, camiones, grúas... no existen problemas.

[45] No escatimes en formación, es un gasto

deducible. Te en cuenta que los gastos de formación son gastos fiscalmente deducibles, siempre que sean necesarios para el desarrollo de la actividad.

[46] Te interesa comprar mediante 'leasing'.

El leasing –arrendamiento de un bien con opción de compra– tiene beneficios fiscales para la empresa, pues con esta modalidad de financiación se anticipa el gasto fiscal a través de una amortización acelerada del bien.

[47] Desde la óptica contable, el 'renting' te conviene más que comprar.

Fiscalmente, el renting –arrendamiento con opción de renovación del bien–, si bien se encuentra afecto a una actividad económica, tendrá la consideración de gasto deducible. Además, desde el punto de vista contable no figurará en los balances, lo que hace que la situación contable mejore al no aparecer ningún tipo de deuda en la actividad.

Sin embargo, en la compra, el empresario o profesional se convierte en propietario de un bien que figura en su balance y asume las deudas que se puedan haber generado. Además, para poder deducirse la inversión en el bien del inmovilizado es preciso hacerlo mediante la amorti-

zación, siempre durante los años de vida útil del bien.

[48] Invierte en energías renovables.

Su impacto sobre el medio ambiente es, por lo general, mucho menor y tu empresa podrá disfrutar de una deducción del 10% en la cuota íntegra del Impuesto de Sociedades. El objetivo de la Administración al aplicar esta medida es incentivar la inversión en la implantación y uso de energías alternativas:

solar, eólica, etc.

[49] Si te vas a dedicar a la fabricación de 'software', piensa en los discapacitados.

Las compañías desarrolladoras de aplicaciones informáticas que fabriquen *software* diseñado para facilitar el uso de las tecnologías a los discapacitados, podrán acogerse a una deducción del 10% en el Impuesto de Sociedades. El fin de esta medida es incentivar ►



Si te complica llevar la contabilidad y las nóminas, contrata los servicios de una gestoría.

DENTRO DE LA LEY

No olvides las licencias municipales

No inaugures tu negocio sin haber solicitado las licencias oportunas en el organismo correspondiente, según el tipo de actividad de tu empresa. En el Ayuntamiento, tendrás que solicitar la licencia de obras –es necesaria para la realización de cualquier tipo de obras en locales, naves, edificios, etcétera. Si quieres montar un restaurante o un bar, y necesitas realizar obras de mejora o reformas, es preferible que contrates los servicios de un arquitecto y que se pase por el local antes de firmar el contrato de alquiler.

El deberá confirmar que es posible poner la salida de humos, comprobará las alturas, las ventilaciones, salidas de emergencia, etc. También habrá que solicitar licencia para la instalación de cualquier publicidad fija o rótulo.

Licencia de Apertura Además, todo empresario que desee iniciar cualquier actividad deberá estar en posesión de la correspondiente Licencia Municipal de Apertura. Es la orden de comprobación de que la solicitud del administrado es conforme con las normas de uso previstas en los

planes de urbanismo. Uno de los mayores problemas de los ayuntamientos es que tardan años en conceder las licencias de apertura, cuando teóricamente no se puede iniciar una actividad sin dicha licencia. Por eso, lo habitual es que se realice la obra y se abra el restaurante al público, mientras se tramita la licencia. Y si un día la policía os pide la licencia y os multa, recurrir alegando que la licencia no os la conceden por negligencia de la administración.

Por su parte, las empresas industriales deberán reali-

zar la inscripción en el registro industrial para conseguir la autorización de la puesta en marcha de la actividad industrial.

Cada municipio, un mundo

En todo caso, cada municipio puede tener especificidades que impliquen diversidad de trámites, por lo cual es conveniente informarse previamente en el Ayuntamiento, por ejemplo, en el área de urbanismo. Para más información, lee *Trabajo del autónomo*. (Ed. Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos, Madrid, 2003).

LA COMPENSACIÓN

Elige retribuciones e incentivos

Aunque cada vez son menos las posibilidades, puedes acogerte a distintas opciones para remunerar a tus trabajadores que no tengan retención en renta y no coticen a la Seguridad Social. Así tendrás una manera de pagar a tus trabajadores sin sobrecargar de más tu presupuesto para recursos humanos.

Acciones o participaciones

Hasta el límite de 12.000 euros anuales entregándolas de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado. Los títulos deben mantenerse al menos tres años, y el trabajador no puede tener una participación, directa o indirecta, en la empresa, superior al 5%.

Estudios y formación

Para la actualización, capacitación o reciclaje del

personal empleado, siempre que tengan que ver con el trabajo que desarrollan, claro.

Vales de comida o 'tickets restaurant'

Las cantidades exentas de tributación por vales-restaurante es de unos 7,81 euros diarios, así como las entregas a empleados de productos a precios rebajados que se realicen en cantinas o comedores de empresa, o economatos de carácter social.

Servicios sociales y culturales

Facilita el uso de servicios sociales y culturales por parte de los empleados. Por ejemplo, regalándoles inscripciones o bonos para que puedan acceder gratuitamente a instalaciones deportivas,

bibliotecas, clubes sociales, etcétera.

Seguros

Las primas o cuotas satisfechas por la empresa en virtud de contrato de seguro de accidente laboral o de responsabilidad civil del trabajador son también una buena opción. También son interesantes las que se contratan a entidades aseguradoras para la cobertura de enfermedad del trabajador y su familia, hasta 500 euros por persona (incluye a los autónomos).

El uso inteligente de estos elementos y siempre dentro del espíritu para el que han sido creados, sin abusar de ellos, puede ser muy útil. Infórmate siempre de los límites vigentes que la legislación establece en cada caso, pues pueden ir cambiando.



Las retribuciones que no tributen o coticen son buenas para la empresa y para los empleados.

► el acceso de este colectivo a la sociedad de la información.

[50] Si no tienes dinero, subcontrata algunos servicios. Si al inicio de tu actividad empresarial no dispones de capital suficiente para crear puestos de trabajo, considera la posibilidad de subcontratar. Por ejemplo, si necesitas una secretaria, hay empresas que prestan este servicio: contestará las llamadas que recibas, gestionará tu agenda, enviará faxes y documentos, etc. Si precisas los servicios de un profesional (vendedor, contable, informático...), acuerda con él un contrato por prestación de servicios y que el mismo se pague su seguridad social por el RETA.

No olvides, sin embargo, que existen bonificaciones especiales para, por ejemplo, fomentar el empleo de las mujeres con minusvalía. Las empresas que contraten a mujeres discapacitadas tendrán derecho a una bonificación del 90% en la cotización empresarial por contingencias comunes, si la mujer contratada tiene una

edad igual o superior a 45 años, y del 80% por ciento, en caso de que sea menor de dicha edad.

Igualmente, debes saber que se ha aprobado una bonificación durante 12 meses del 100% de las cuotas que la empresa debe pagar a la Seguridad Social por aquellas empleadas que se reincorporen al trabajo tras la maternidad o la adopción. En caso de que la trabajadora tuviera un contrato temporal y tú decidieras convertirlo en indefinido, esa bonificación de las cuotas se extendería a 18 meses. Consulta el Real Decreto-Ley 2/2003, de 25 de abril de medidas de reforma económica. (BOE del 26 de abril de 2003).

[51] Da de alta a tus empleados, no valen excusas.

El alta en la Seguridad Social de los empleados se tramita siempre antes de que el trabajador empiece a trabajar. La primera contratación se puede hacer desde el momento en que la sociedad esté constituida: una vez hechas todas las gestiones con Hacienda y la Seguri-

dad Social, siempre con anterioridad al inicio de la actividad. No debemos olvidar que la Seguridad Social no otorga el código de cuenta de cotización (que permite contratar empleados) hasta que no está mecanizada toda la documentación. No obstante, esto no impide contratar, ya que podemos presentar el alta de trabajadores y se nos respetará la fecha de presentación hasta que nos concedan el citado código.

[52] Si eres autónomo y contratas a familiares... Si contratas a familiares que estén dentro del segundo grado de parentesco y convivan en el domicilio familiar, tendrán que darse de alta como autónomos, no pueden estar en el régimen general de la Seguridad Social.

[53] Para establecer los niveles de sueldos...

Se calculan utilizando como criterios las responsabilidades del puesto de trabajo y las habilidades requeridas para su desempeño. Para calcular la retribución ten en cuenta el sueldo

mínimo fijado en los convenios colectivos y los precios del mercado. No pagues menos de lo que marca el convenio. Es clave saber qué aportación en Seguridad Social nos cuesta subírle el sueldo a un empleado.

[54] No te despistes con tus empleados. Aprovecha el periodo de prueba para identificar a las personas motivadas o desvincular a las que no se amoldan. Si un trabajador es conflictivo y crea malestar en el equipo, despidelo. Trata de no enfrentarte con los trabajadores y busca aquellos que estén cualificados para su trabajo, tengan una vida personal estable y, aparte del dinero, les motive personalmente su trabajo. Lee los artículos de EMPRENDEDORES *El talento queda en casa* (Nº 44) y *Empleados que muerden* (Nº 69).

[55] Consigue una buena base de datos, te ayudará a realizar tus primeras gestiones comerciales. Es importante averiguar que los datos estén actualizados. A la hora de contactar con esos clientes de la

base de datos, intenta ser muy imaginativo.

No es necesario derrochar dinero, envíales sencillamente un tríptico informativo acompañado siempre de una carta de presentación.

En tu mensaje publicitario, destaca los valores añadidos que aporta tu empresa. No olvides apoyar el envío de cartas con una gestión de telemarketing. Y en el caso de empresas que son potenciales clientes de máximo interés, concierta una visita de presentación.

Los regalos promocionales juegan un importante papel a la hora de captar buenos clientes. Lee en EMPRENDEDORES los reportajes *A base de datos* (Nº 8), *Ficha a tus clientes* (Nº 42), *Atracción postal* (Nº 11), *Cartas boca arriba* (Nº 53).

[56] Elige la mejor ubicación para tu negocio.

Existen técnicas que te ayudarán a saber dónde ubicar mejor el negocio, como el "geomarketing".

Hay herramientas informáticas capaces de combinar base de datos de clientes potenciales, competencia, tipo de público, factores demográficos (sexo, edad, etcétera), socioeconómicos (niveles de ingresos de los potenciales clientes, por ejemplo), etcétera con los planos de la ciudad. Estas aplicaciones ayudan a valorar el mercado potencial de la zona. Lee *Clientes a la carta* (EMPRENDEDORES Nº 29).

[57] Si abres una tienda, visita personalmente al resto de comerciantes de la zona.

Informa a los propietarios y trabajadores de otros negocios de la apertura. Ten un pequeño detalle con ellos, seguro que se convertirán en prescriptores de tu punto de venta. Si tu negocio lleva pocos meses abierto, y ya que todavía estás a tiempo de corregir los posibles errores, realiza *mystery shopping* (una compra simulada para realizar después una investigación) te sorprenderá descubrir las áreas de mejora de tu negocio. No olvides que el mercado siempre pasa factura.

[58] Intenta dar a conocer tu nuevo negocio a los medios de comunicación. Si la idea de negocio es buena e innovadora, tienes muchas posibilidades de que se hagan eco de ello.

Ponte en contacto con los periodistas que trabajan en prensa escrita (revistas, periódicos, gacetas locales) y en los medios audiovisuales (radio y televisión). La inserción de anuncios publicitarios puede serte de gran ayuda para captar clientes. Lee el reportaje *Sacar nota* (EMPRENDEDORES Nº 15).

[59] Fija los precios de los productos para que sean competitivos. El pre-

cio de un servicio o de un producto se basa en tres costes de producción básicos: materiales, mano de obra y gastos generales.

Después de determinar estos costes, selecciona un precio que sea tanto lucrativo como competitivo. Para más información: www.gestion21.net/art0006.htm. También puedes leer *Precios que enganchan* (EMPRENDEDORES Nº 37).

[60] Ponte en contacto con asociaciones de empresarios y redes de empresas.

La unión hace la fuerza. Recientemente, 1.700 empresas de artesanía de Aragón, Navarra, La Rioja, País Vasco, en España, y las de las regiones francesas de Aquitania y Midi Pirineés han suscrito un acuerdo para impulsar nuevas redes de comercialización de sus productos. Esta iniciativa contará con una ayuda de 250.000 euros que será concedida por la Comisión Europea.

El acuerdo pretende actualizar las ventajas que en la Edad Media supuso el Camino de Santiago para el auge del comercio en el continente europeo. Está en proyecto la creación de una red transfronteriza para el suministro de productos artesanos. Igualmente pondrán en marcha un programa de logística con el objeto de

acercar los productos artesanos a los consumidores. Las patronales del sector se han comprometido a impulsar igualmente programas de formación en las pequeñas empresas situadas a ambos lados de los Pirineos. No desdeñes las bondades del *networking* (contactos entre profesionales). Lee el libro *Creación de empresas: los mejores textos*.

[61] Contrata una compañía de seguros de reconocida solvencia, aunque sea más cara.

Algunos convenios colectivos obligan a hacer un seguro que cubra la muerte, invalidez, traslado de féretro, etc., de los trabajadores. Si estos gastos no los paga el seguro, te tocará pagarlos a ti. También es importante asegurar el contenido del negocio (género, mobiliario, etc.), y hay que asegurar contra vandalismo, robo, incendio, etc. Cuando llega la hora de pagar, el seguro pone todas las pegadas posibles, así que es conveniente leer bien la póliza antes de firmarla. Y guarda a buen recaudo los recibos. Es fundamental contratar una compañía de seguros de reconocida solvencia, aunque sea más cara. Lee *Ponte a cubierto* (EMPRENDEDORES Nº 13) y aprende a proteger tu negocio de posibles catástrofes.

Los regalos promocionales son útiles para llamar la atención de potenciales clientes



La motivación personal por el trabajo es clave a la hora de reclutar a un empleado.

Fuentes de información

Los artículos citados en este dossier los puedes leer gratis en el 'link' 61 consejos para ser tu propio jefe, si visitas:

www.emprendedores.es

Bibliografía

■ Creación de empresas.

Francisco José González Domínguez. Ed. Pirámide, 2000.

■ Creación de empresas: los mejores textos. Varios autores.

Coordinado por José Carlos Arnal Lisilla. Ed. Ariel Empresa, 2003.

■ Creación y dirección de pymes.

Joan Ramón Sanchís y Domingo Ribeiro. Ed. Díaz de Santos, 1999.

■ Guía 2003 del autónomo.

José Antonio Almoguera. Guías prácticas de 'Emprendedores', 2003.

■ Organización y gestión de empresas turísticas.

Cristóbal Casanueva, Julio García y Francisco Javier Caro. Ed. Pirámide, 2000.

■ Manual trabajo del autónomo.

Juan José Barrera, María José Landa-

buru Carracedo y Luis García Pedraza.

Unión de Profesionales y Trabajadores autónomos (UPTA), 2003.

■ Decisiones empresariales y sentido común: cómo distinguir la rentabilidad aparente de la real.

Francisco J. López Lubián. Ed. McGraw-Hill Interamericana, 2003.

■ Modelos de negocio en Internet.

Fernando Alberto de Núñez y Lugones. Ed. McGraw-Hill, 2001.

■ 1.000 consejos para un directivo.

Javier Fernández Aguado. Editorial CIE Dossat, 2000.

■ El poder del fracaso.

Charles C. Manz. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 2003.

■ La publicidad no es sólo para ricos.

David Parra Valcarce y Chema

Herrera y Fraire. Ed. McGraw-Hill

Interamericana, 2003.

■ Marketing de ciudades.

Victoria de Elizagarate. Ed. Pirámide, 2003.

■ Centros comerciales de área urbana.

Sebastián Molinillo Jiménez. ESIC Ed. 2002. Barcelona, 2002.

■ El sondeo, una herramienta de marketing.

Jackes Antoine. Ediciones Deusto, 2003.

■ Marketing en el siglo XXI.

Rafael Muñiz. Ed. CEF, 2001.

■ Herramientas para segmentar mercados y posicionar productos.

Ramón Pedret, Laura Sagnier y Francesc Camp. Ed. Deusto, 2000.

■ La gestión moderna del comercio minorista.

Juan Carlos Burruezo García. ESIC Ed.



Recursos para emprendedores

Consultores y asesores

BDO Audiberia. Tel. 93 209 88 02.

Brosa. Tel. 93 240 41 51.

Canal Jurídico. Tel. 902 10 10 85.

Improdex DE. Tel. 91 670 45 06.

Gedespla. Tel. 91 726 50 00.

Improdex. Tel. 91 670 45 06.

Consolidación Práctica de Conceptos Empresariales.

Tel. 91 474 29 51.

RMG Asociados Marketing y Comunicación. Tel. 91 597 16 16.

Servicio OPEA de la UPTA. El servicio de Orientación para el Empleo y Autoempleo (OPEA) de la UPTA (Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos) ofrece asesoramiento en la Comunidad de Madrid para la creación de empresas. Teléfono de contacto: 91 534 94 42.

Ayudas y subvenciones

Microcréditos del ICO. El Instituto de Crédito Oficial concede préstamos a bajo interés, sin avales ni garantías, a proyectos de creación empresarial que demuestren tener viabilidad por

un importe máximo de 25.000 euros.

Tel. 900 121 121.

Línea Pyme 2004. El próximo enero, el ICO y el Ministerio de Economía relanzarán este programa de ayudas para inversión en pymes.

Tel. 900 121 121.

Neotec. Esta iniciativa del Ministerio de Ciencia y Tecnología apoya a las empresas de tecnología de reciente creación o equipos de emprendedores pluridisciplinarios.

Tel. 91 581 55 00/12.

Econet. Consultora especializada en el asesoramiento a empresas para la obtención de ayudas y subvenciones.

Tel. 91 554 56 57

'Webs' interesantes

www.gestion21.net. En esta web encontrarás toda la información necesaria para crear tu propia empresa, además de una asesoría contable, fiscal y laboral para emprendedores, pymes y profesionales. Ofrece a autónomos y empresas un servicio de gestión integral *on line*

de sus obligaciones a menor coste de lo normal sin pérdida alguna de eficiencia. Servicio de consultoría gratuita para dudas fiscales y contables.

www.creación-empresas.com

Portal que ofrece información y servicios útiles para emprendedores y empresas. Destacan la elaboración de estatutos a medida y la resolución de consultas legales. Ofrece todos los servicios necesarios para crear una empresa: planes de negocios, subvenciones, prevención de riesgos laborales, gestoría virtual, registro de marcas, información empresarial, *software* de gestión, diseño *web*...

www.ascrí.org. Web de la Asociación Española de Capital Inversión donde encontrarás seminarios de formación y jornadas informativas entre empresarios sobre el sector de capital-riesgo y capital-inversión en España. La ASCRI facilita el contacto con organismos oficiales, inversores, intermediarios, escuelas de negocios y otras instituciones.

www.ipyme.org. Web de la Dirección General de la Política de la Pyme donde puedes encontrar información sobre la creación empresarial: plan de negocio, formas jurídicas, fiscalidad, etcétera, con acceso directo a la base de datos de ayudas para crear nuevos negocios.

www.ventanillaempresarial.org. En este portal se pueden realizar la mayoría de los trámites administrativos para la creación de una empresa. Tel. 902 100 096.

www.pymes-online.com. Esta web contiene manuales e información para emprender, buscador de empresas, noticias, etcétera.

Formación 'on line'

www.cein.es. El Centro Empresarial de Innovación de Navarra (CEIN) comercializa cursos *on line* en Internet para la creación empresarial.

www.eoi.es. La Escuela de Organización Industrial (EOI) imparte también cursos de formación *on line* para el desarrollo de nuevas empresas.