

ÍNDICE SISTEMÁTICO

	<u>PÁGINA</u>
Sumario	5
Nota a la primera edición	7
Nómina de autores	11
Capítulo 1. De la idea de negocio al plan de empresa	13
Objetivos del capítulo	15
1. Introducción	16
2. Características que debe reunir la persona emprendedora y motivos para crear una empresa	17
3. La elección del proyecto: idea de negocio	18
4. Generación de modelos de negocio: método Canvas (lienzo)	20
5. Análisis previo de viabilidad de una idea de negocio: algunos conceptos generales relacionados con la financiación y la rentabilidad	23
6. El plan de empresa	26
6.1. Una primera aproximación al plan de empresa	27

6.2. Para qué sirve el plan de empresa	27
6.3. Plan de empresa y viabilidad del negocio	29
6.4. Los elementos de un plan de empresa	31
6.4.1. Proyecto empresarial y presentación de los emprendedores	31
6.4.2. Actividad de la empresa	32
6.4.2.1. El producto o el servicio	32
6.4.2.2. El mercado	32
6.4.2.3. La comercialización del producto/servicio	33
6.4.2.4. El proceso de producción	33
6.4.3. Localización de la empresa	34
6.4.4. Personas que trabajarán en la empresa	34
6.4.5. Financiación	35
6.4.5.1. Necesidades económicas del proyecto: recursos propios, recursos ajenos e inversiones	35
6.4.5.2. Identificación y selección de las fuentes de financiación ajenas al emprendedor: banca, <i>leasing</i> , etc.	37
6.4.5.3. Plan financiero: previsión de tesorería, cuenta de resultados provisional, balance provisional	37
6.4.6. Plan de operaciones o de puesta en marcha	40
6.4.7. Aspectos formales del proyecto	40
6.4.8. Conclusiones del plan de empresa	41
Lecturas recomendadas	44
Referencias bibliográficas	46
Capítulo 2. Viabilidad económico-financiera de la empresa	47
Objetivos del capítulo	49
1. Introducción	50
2. Gestión presupuestaria	53
3. Fuentes de financiación	57
3.1. Crédito bancario	59
3.2. Descuento comercial	60
3.3. <i>Factoring</i>	60
3.4. <i>Confirming</i>	61

3.5. Préstamos	62
3.5.1. Datos de la operación	62
3.5.2. Terminología empleada	63
3.5.3. Clases de préstamos	65
3.5.3.1. Préstamo lineal	66
3.5.3.2. Préstamo francés	67
3.5.3.3. Préstamo francés con Excel	69
3.6. <i>Leasing</i>	71
3.7. <i>Renting</i>	71
4. La cuenta de resultados	71
4.1. Estructura de la cuenta de resultados	72
5. El presupuesto de tesorería	76
5.1. Concepto y funciones	76
5.2. Estructura del presupuesto	77
Capítulo 3. Estrategias de mercado y aproximación al marketing	85
Objetivos del capítulo	87
1. Introducción	88
2. Segmentación del mercado	90
2.1. Concepto y funciones	90
2.2. Criterios de segmentación	91
2.3. Proceso y estrategias de segmentación del mercado	92
2.3.1. Delimitación del mercado	92
2.3.2. Determinación de los segmentos del mercado	92
2.3.3. Estrategias de segmentación	93
3. Investigación del mercado	93
3.1. Análisis de la situación e investigación preliminar	94
3.2. Planificación y realización de la investigación	95
3.2.1. Objetivos de la investigación de mercado	95
3.3. Interpretación y presentación de resultados	96
4. Marketing	97
4.1. Concepto de marketing	97

4.2. Los elementos de la política de marketing: producto o servicio, distribución, comunicación y precio	99
4.2.1. Producto o servicio	99
4.2.2. Distribución	100
4.2.3. Comunicación en general y sus estrategias e instrumentos ..	102
4.2.3.1. Aumento o generación de la reputación	103
4.2.3.2. Gestión de la calidad	103
4.2.3.3. Publicidad	104
4.2.3.4. Telemarketing	106
4.2.3.5. Imagen corporativa y marca	106
4.2.3.6. Medios escritos	107
4.2.3.7. Promoción de ventas a través de regalos o felicitaciones	108
4.2.3.8. Nuevas tecnologías	108
4.2.3.9. Relaciones públicas	109
4.2.3.10. Comunicación persuasiva	111
4.2.4. Precio	112
4.3. El plan de marketing	113
4.3.1. Objetivo del plan	113
4.3.2. Reglas.....	113
4.3.3. Proceso del plan	114
4.3.4. Una estrategia orientada al cliente (<i>Customer Relationship Management</i> , [CRM])	116
Lecturas recomendadas	119
Referencias bibliográficas	125
Capítulo 4. La franquicia: otra forma de crear empresa	127
Objetivos del capítulo	128
1. Aproximación al mundo de la franquicia	129
2. Concepto de franquicia	132
3. Características de la franquicia	134
4. Ventajas e inconvenientes para franquiciador y franquiciado	136

5. Clases de franquicia	139
6. La elección de la franquicia	140
6.1. El perfil del franquiciado y del franquiciador	140
6.2. Investigar a fondo el negocio	141
7. El <i>know-how</i>	143
8. Los documentos básicos y manuales en la franquicia	145
8.1. Manual de imagen corporativa y de adecuación del local.....	145
8.2. Manual de procedimientos	146
8.3. Manual económico-financiero	147
8.4. Manual jurídico	147
9. El acuerdo de franquicia. El contrato	147
10. Extinción del contrato de franquicia	151
Lecturas recomendadas	152
Referencias bibliográficas	154
Capítulo 5. Trámites en la constitución de empresas	155
Objetivos del capítulo	156
1. Introducción	157
2. Formas jurídicas para crear una empresa	159
3. Trámites de constitución de empresas	159
3.1. Empresario/a individual	160
3.1.1. Eficacia de la limitación de la responsabilidad	160
3.1.2. Publicidad mercantil	161
3.1.3. Publicidad en el Registro de la Propiedad	163
3.1.4. Cuentas anuales del emprendedor individual	163
3.2. Colectividades sin personalidad jurídica: comunidad de bienes y sociedades civiles	165
3.3. Sociedades mercantiles	168
3.3.1. Sociedad colectiva y sociedad comanditaria simple	168
3.3.2. Sociedad de responsabilidad limitada	170
3.3.2.1. Procedimiento presencial	172
3.3.2.2. Procedimiento telemático	175

3.3.3. Sociedad limitada nueva empresa	180
3.3.4. Sociedad anónima	181
3.3.5. Sociedades laborales y sociedades cooperativas	182
3.3.5.1. Sociedades laborales	182
3.3.5.2. Sociedades cooperativas	186
Capítulo 6. Obligaciones fiscales	193
Objetivos del capítulo	196
1. Introducción	197
2. Trámites de inicio de actividad	198
2.1. Constitución de la sociedad	198
2.1.1. Solicitud del número de identificación fiscal	198
2.1.2. Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP y AJD)	199
2.2. Alta en el Censo de Empresarios y en el impuesto sobre actividades económicas (IAE)	199
2.3. Otros trámites	201
2.3.1. Licencia de obras	201
2.3.2. Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras (ICIO)	203
2.3.3. Licencia de actividades e instalaciones (apertura)	203
3. Obligaciones fiscales asociadas al desarrollo de la actividad	205
3.1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)	205
3.1.1. Regulación	205
3.1.2. Determinación de la cuota a pagar	206
3.1.2.1. Determinación del rendimiento neto reducido de la actividad empresarial	206
3.1.2.2. Inclusión del rendimiento neto reducido de la actividad en la base imponible general	213
3.1.2.3. Minoración de la base imponible general	213
3.1.2.4. Cuantificación de la cuota	214
3.1.3. Pagos fraccionados	216
3.1.3.1. Ámbito de aplicación	216
3.1.3.2. Importe	216
3.1.3.3. Plazo.....	218
3.1.3.4. Modelos y formas de presentación	218

3.2. Impuesto sobre sociedades (IS)	218
3.2.1. Regulación	218
3.2.2. Obligaciones formales	218
3.2.3. Liquidación del impuesto	220
3.2.3.1. Base imponible	220
3.2.3.2. Cuota íntegra	221
3.2.3.3. Minoración de la cuota íntegra	222
3.2.3.4. Cuota líquida	222
3.2.3.5. Incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión	222
3.2.4. Pagos fraccionados	223
3.2.4.1. Ámbito de aplicación	223
3.2.4.2. Importe	223
3.2.4.3. Plazos	224
3.2.4.4. Modelos y formas de presentación	224
3.3. Impuesto sobre el valor añadido (IVA)	225
3.3.1. Regulación	225
3.3.2. Liquidación	225
3.3.2.1. Periodo de liquidación	226
3.3.2.2. Plazos	226
3.3.2.3. Modelos y formas de presentación	227
3.3.2.4. Impuesto sobre el valor añadido devengado	227
3.3.2.5. Impuesto sobre el valor añadido soportado dedu- cible	228
3.3.3. Libros de registro	229
3.3.4. Régimen especial del criterio de caja	230
4. Comparativa impuesto sobre la renta de las personas físicas e impuesto sobre sociedades a través de un supuesto práctico	231
4.1. La actividad empresarial se desarrolla por una persona física	232
4.2. La actividad empresarial se desarrolla por una persona jurídica	233
5. Incentivos fiscales de apoyo a los emprendedores	234
5.1. De ámbito estatal	234
5.1.1. Apoyos fiscales a los emprendedores	234
5.1.1.1. Deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación	235

5.1.1.2. Exención por reinversión en el supuesto de transmisión de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación	238
5.1.2. Incentivos fiscales por contratación indefinida de apoyo a los emprendedores: deducciones por creación de empleo	240
5.1.3. Incentivos fiscales para sociedades de nueva creación y para contribuyentes que inicien una actividad económica	243
5.1.3.1. Tipo de gravamen reducido para entidades de nueva creación en el impuesto sobre sociedades..	243
5.1.3.2. Reducción del rendimiento neto por inicio de una actividad económica en el impuesto sobre la renta de las personas físicas	244
5.2. De ámbito autonómico	245
5.2.1. Comunidad Autónoma de Castilla y León	246
5.2.1.1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas: deducciones autonómicas para el fomento del emprendimiento	246
5.2.1.2. Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados: tipos reducidos en la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas y en la modalidad de actos jurídicos documentados	248
5.2.2. Comunidad de Madrid	249
5.2.2.1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas: deducciones autonómicas	249
5.2.3. Comunidad Autónoma de Galicia	250
5.2.3.1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas: deducciones autonómicas	250
5.2.3.2. Impuesto sobre el patrimonio: bonificaciones autonómicas	254
5.2.3.3. Impuesto sobre sucesiones y donaciones: reducciones autonómicas	255
5.2.3.4. Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados: deducciones autonómicas	256
Capítulo 7. Aspectos sociolaborales	259
Objetivos del capítulo	261

1. Introducción	262
2. El sistema de la Seguridad Social: sujetos incluidos y excluidos	262
3. Regímenes integrantes del sistema de la Seguridad Social	264
3.1. Régimen general	265
3.2. Régimen especial de trabajadores por cuenta propia o autónomos (RETA)	265
3.2.1. Cuadros-resúmenes de la inclusión de socios, consejeros y administradores de sociedades de capital y de personal de alta dirección	270
3.2.2. Cuadro-resumen de la inclusión de socios que sean personas trabajadoras de sociedades laborales	272
4. Trámites a realizar para la puesta en marcha de una empresa	273
4.1. Ante la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS)	273
4.1.1. Régimen General	273
4.1.1.1. Inscripción de empresa	273
4.1.1.2. Afiliación al sistema y alta en el Régimen General de la Seguridad Social	275
4.1.2. Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos	277
4.1.2.1. Afiliación al sistema y alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos	277
4.2. Ante las Consejerías de Trabajo de las comunidades autónomas	280
4.2.1. Comunicación de apertura del centro de trabajo	280
4.3. Ante la Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social	280
4.3.1. Modelo de diligencia de actuación de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social	280
 Capítulo 8. Casos prácticos de emprendimiento: desde los comienzos hasta la aplicación de las nuevas tecnologías y la internacionalización	 283
Objetivos del capítulo	284
1. Introducción	285
2. Caso práctico número 1. Grupo Gestair: «la búsqueda incansable de nuevas oportunidades y la diversificación de actividades en el emprendimiento»	286

3. Caso práctico número 2. La Bruixa d’Or (la Bruja de Oro): «repartir ilusión por internet»	296
4. Caso práctico número 3. SOFYTEC: «el sistema decisional de gestión de producción orientada al sector de la confección»	299
4.1. La idea	299
4.2. La empresa matriz	301
4.3. El entorno y el sector	301
4.4. El proyecto: presente y futuro	302
4.5. Las dificultades	303
4.6. El producto	304
4.7. El equipo	305
4.8. La innovación tecnológica	306
4.9. Aportaciones del centro europeo de empresas e innovación de Alcoy y el proyecto de empresas innovadoras de base tecnológica	307
5. Caso práctico número 4. Can Jordana: «del huerto a casa en un clic»	308
6. Caso práctico número 5. Centro de Estudios Financieros (CEF) y Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA): «génesis del CEF/UDIMA»	310
Referencias bibliográficas	321

