



[www.tenerife.es](http://www.tenerife.es)  
(sección empresas)

# Guía Básica para **Emprender**



Plan  
Insular de  
Emprendimiento

La presente Guía pretende ayudar a planificar el proceso de constitución de una empresa a quienes se planteen iniciar una actividad empresarial, dando una visión muy general y básica sobre los trámites, obligaciones y recursos existentes como apoyo para ponerse en marcha, estando pensada como complemento de un asesoramiento personalizado.

Además de lo que aquí se pueda encontrar, servirá consultar webs como:

<http://www.tenerifeemprende.es/> web del Plan Insular de Emprendimiento del Cabildo de Tenerife.

<http://www.creacionempresas.com> web de la Cámara de Comercio de Canarias.

<http://www.emprederencanarias.es> portal de emprendedor del Gobierno de Canarias.

<http://www.ipyme.org> portal de la Dirección General de PYME (Ministerio de Industria, Energía y Turismo).

[www.ventanillaempresarial.org](http://www.ventanillaempresarial.org) web de la Ventanilla Única Empresarial.

<http://www.sociedad-desarrollo.com> web de la Sociedad de Desarrollo de Santa Cruz de Tenerife.

<http://emprende.ull.es> web de Emprende.ull, un programa del Servicio Canario de Empleo impulsado por la Fundación Empresa Universidad de La Laguna.

<http://empredelalaguna.sitios.feull.org/> web del Ayuntamiento de La Laguna en colaboración con la Universidad de La Laguna y la Fundación Empresa Universidad de La Laguna.

<http://www.emprendedorxxi.es> portal del emprendedor de La Caixa.

<http://daemprendedores.com> canal de emprendedores de [diariodeavisos.com](http://diariodeavisos.com)





## ÍNDICE

ANTES DE EMPEZAR...

TU IDEA. TU MODELO DE NEGOCIO

FORMAS JURÍDICAS Y SUS TRÁMITES

FINANCIACIÓN PARA EMPRENDER

OBLIGACIONES FISCALES

QUÉ DEBO SABER SOBRE LA  
SEGURIDAD SOCIAL

HAZ TUS CUENTAS

A DESTACAR...

PARA TERMINAR...

# Antes de Empezar...

**Si has  
construido un  
castillo en el aire,  
no has perdido el tiempo, es  
allí donde debería estar.  
Ahora debes construir  
los cimientos debajo de él".**

*George Bernard Shaw  
(1856-1950)  
Escritor irlandés*


La idea de poner en marcha un negocio propio es un sueño que mucha gente ha tenido alguna vez en su vida y que cada día se hace realidad con más frecuencia.

Pero la decisión de iniciar una actividad emprendedora no debe tomarse a la ligera, requiere de un examen previo de las aptitudes y capacidades personales de la persona promotora para el emprendimiento y del análisis y valoración de la idea de negocio en relación con el entorno en el que se piensa desarrollar la actividad, para lo que es necesario realizar un PLAN DE EMPRESA. Un documento donde quede recogido cómo será la empresa, el proceso que se va a seguir para llegar a verla nacer y con qué medios económicos se llevará el proyecto a cabo.

A todo lo anterior habrá que sumar un conocimiento aproximado de las exigencias del proceso de constitución que permita adoptar una postura adecuada sobre la creación de una empresa. Y de ahí la necesidad de esta Guía Básica para Emprender donde nos acercaremos a todas estas exigencias.

# Tu idea, tu modelo de negocio

Te ayudamos  
a hacer tu plan de  
negocio, creativo, explicativo,  
que sea un generador de valor desde  
la primera página, observando y  
analizando todos los aspectos  
necesarios, acompañándote en  
el proceso con la calma  
y el tiempo suficientes  
para lograr el éxito  
del proyecto



Seguimos avanzando. Ya tienes una aproximación a tu idea de negocio y en tu cabeza se dibujan mil formas de crear tu proyecto emprendedor. Es el momento de ordenar todas ellas e ir confeccionando poco a poco tu modelo de negocio. Para ello te pueden servir los siguientes planteamientos:

- Cuestionate en primer lugar **quiénes** son y qué **esperan** tus clientes.
- Explica a continuación tu propuesta de valor: **qué** problemas, necesidades, deseos de tus clientes quieres **resolver/atender/satisfacer**.
- A través de qué **canales/medios** vas a **contactar/atender** a los clientes.
- Cómo va a ser tu **relación** con los clientes, que tipo de **asistencia/contacto** vas a mantener con ellos.
- Plantéate ahora **cuánto** están realmente dispuestos a pagar los clientes por tu producto o servicio y mediante **qué formas de pago**. Hazte una idea así de los ingresos que obtendrías.

-Qué **recursos** físicos, intelectuales, humanos y financieros **requiere** tu modelo de negocio.

-Indaga sobre lo que está haciendo tu **competencia** y nunca dejes de seguirle la pista.

-Es momento de saber qué **actividades clave** debes desarrollar para que tu modelo funcione.

-Busca a tus **partners/socios** externos/internos que generen valor a tu modelo o disminuyan costes. Es decir, que enriquezcan tu modelo de negocio.

-Por último, piensa en los **costes**, su estructura y cuáles serán los costes básicos que sustentarán tu modelo de negocio.

Y todo esto, plásmalo en tu **PLAN DE EMPRESA**, tu primera herramienta de comunicación de tu idea original, tu primera herramienta de marketing: **la carta de presentación de tu proyecto empresarial**.

Para redactarlo ten en cuenta algunos consejos que hemos recopilado: sé creativo, pero no aburras, no te extiendas mucho, sé claro, conciso y no muy técnico. Ten precaución con las previsiones, sé conservador para evitar posibles desviaciones futuras y... ¡lánzate!!

**Consejo:** Tu idea por sí sola no vale nada. Lo importante no es el producto que ofrezcas, sino el modelo de negocio, es decir, cómo te vas a organizar para conseguir que todo funcione. Sal fuera y testea/prueba tus ideas de la manera más rápida y barata posible.

**¡Ojo!** Ten en cuenta que todo esto se mueve a la velocidad de la luz, nada es estático y lo que hoy sirve, es posible que mañana ya haya quedado obsoleto, hay que tener capacidad de adaptación a los continuos cambios del mercado, para ello, experimenta, equivócate y aprende de ello. El error va a formar parte del proceso emprendedor.

Más información: <http://www.emprendedores.es> (Portal de la revista Emprendedores).

**“Quien se empeña en pegarle una pedrada a la luna no lo conseguirá, pero terminará sabiendo manejar la honda”.**

Proverbio árabe

# Formas jurídicas y sus trámites

Agilizamos los procesos y aumentamos la coordinación entre las administraciones de la isla para que te sea más fácil

Ya tienes tomada la decisión de crear tu proyecto empresarial y has comenzado a desarrollar y analizar tu idea, a través del plan de empresa y analizando el modelo de negocio. Pero, ¿qué forma jurídica te conviene más para constituirte? ¿Qué trámites tienes que seguir para crear la empresa? Aquí te avanzamos lo más importante a tener en cuenta en este sentido.

## 1.- Elección de la forma jurídica

**Empresario/a Individual (Autónomo/a):** al frente de la actividad estará una persona física, que dirige la actividad y controla la gestión. Normalmente bajo esta figura se forman empresas de reducido tamaño como puede ser una frutería, comercio al por menor, decoración...

**Sociedad Civil:** unión de dos o más personas, poniendo en común dinero o bienes, para obtener beneficios a repartir entre ellas. Se formaliza en contrato que si es privado, la empresa será una **Sociedad Civil Privada**. Si es necesaria una escritura pública ante notario e inscribir la sociedad en el Registro Mercantil, se crea una **Sociedad Civil Pública**, con personalidad jurídica propia.

**Comunidad de Bienes:** cuando varias personas (al menos dos) deciden ostentar la propiedad y titularidad de una cosa o derecho. Se constituye a través de un contrato privado (sólo será necesaria la escritura pública cuando se aporten bienes inmuebles). Cada uno de los/as comuneros/as actúa en nombre propio frente a terceros; por tanto, la comunidad de bienes carece de personalidad jurídica propia.

**Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.):** esta sociedad mercantil admite crearse con un número ilimitado de socios y para ello necesita un capital social mínimo de 3.000€, aportado por los socios y totalmente desembolsado en el momento de la constitución. El capital se divide en participaciones iguales, acumulables e indivisibles.

**Sociedad Anónima (S.A.):** sociedad mercantil que requiere en este caso un capital mínimo de 60.000,00 € (formado por aportaciones dinerarias y no dinerarias) que se divide en acciones. En el momento de la constitución se ha de desembolsar al menos el 25% del capital suscrito. Tanto en la S.R.L. como en la S.A. si la sociedad la forma un único socio/a se denomina **Sociedad Unipersonal**.

**Sociedad Laboral:** se puede crear bajo la fórmula de limitada o anónima. Para que la sociedad se califique como "Sociedad Laboral" **la mayoría del capital social** tiene que ser propiedad de los/as socios/as trabajadores/as indefinidos que prestan a la empresa servicios retributivos en forma personal y directa además de cumplir determinados requisitos de horas-año trabajadas. Como mínimo hacen falta tres socios/as para constituir este tipo de sociedad, debiendo trabajar, **en este caso**, al menos dos en la sociedad. Ninguno de los socios puede poseer más de 1/3 del capital de la sociedad.

**Sociedad Cooperativa:** otra forma de gestión empresarial, quizá la más democrática por su modo de organización. Distinguimos dos grados:

**Sociedad cooperativa de primer grado:** están formadas por al menos 3 socios. Hay distintos tipos, las más frecuentes son las cooperativas de trabajo asociado y agrarias.

**Sociedades cooperativas de segundo grado:** están formadas por al menos 2 cooperativas unidas para promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes.

**Sociedades Profesionales:** formadas por una agrupación de profesionales con titulación universitaria profesional, que se unen de forma voluntaria para realizar en conjunto una actividad, por ejemplo, abogados, arquitectos, médicos...En ocasiones, para formar la sociedad profesional los miembros tienen que estar colegiados por el colegio profesional correspondiente.

La Sociedad Profesional puede ser cualquiera prevista por la ley, por ejemplo S.L.P., Sociedad Limitada Profesional, añadiéndole la "P" de profesional.

Más información: <http://www.ipyme.org> (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa).



## CUADRO COMPARATIVO DE FORMAS JURÍDICAS MÁS FRECUENTES

	Forma Jurídica	Número mínimo de socios necesarios	Capital Social Mínimo	Responsabilidad	Régimen de Seg. Social de Socios trabajadores	Régimen Fiscal	Ventajas	Inconvenientes
EMPRESARIO INDIVIDUAL	Empresario Individual	1	No existe legalmente	Ilimitada	RETA	IRPF	-Rápidez y sencillez en la tramitación. -Puede tomar decisiones por sí solo. -Se queda con todos los beneficios tras pagar impuestos.	-Responsabilidad ilimitada con todos los bienes presentes y futuros, tanto de la empresa como personales.
	Sociedad Civil	Mínimo 2	No existe legalmente	Ilimitada	RETA	IRPF	-Rápidez y sencillez en su constitución.	-La responsabilidad de los socios frente a terceros es mancomunada y subsidiaria.
	Comunidad de Bienes	Mínimo 2	No existe legalmente	Ilimitada	RETA	IRPF	-Rápidez y sencillez en su constitución.	-Régimen de responsabilidad ilimitada y solidaria, todos/as los/as socios/as son igualmente responsables, incluso con sus bienes personales.
SOCIEDADES MERCANTILES	Sociedad de Responsabilidad Limitada	Mínimo 1	3.000,00 € Totalmente suscrito y desembolsado desde el inicio.	Limitada a la aportación de capital social	Régimen General Seg. Soc. o Autónomos (según el caso)	Impuestos de Sociedades	-Las aportaciones pueden ser dinerarias y no dinerarias, se puede aportar bienes y derechos reales.	-Trámites de constitución y sus costes -Para determinados niveles de beneficio el tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades puede llegar a ser mayor en comparación con el IRPF que se podría pagar.
	Sociedad de Anónima	Mínimo 1	60.000,00€, desembolso mín. 25% desde el inicio	Limitada a la aportación de capital social	Régimen General Seg. Soc. o Autónomos (según el caso)	Impuestos de Sociedades	-Las condición de socio de puede transmitir fácilmente mediante la transmisión de acciones.	-Gasto de constitución más elevado respecto al de otras formas jurídicas. -Para determinados niveles de beneficio el tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades puede llegar a ser mayor en comparación con el IRPF que se podría pagar.
	Sociedad Laboral (Limitada o Anónima)	Mínimo 3	En caso de <b>S.L.L.</b> : 3.000,00€, totalmente suscrito y desembolsado desde el inicio. En caso de <b>S.A.L.</b> : 60.000,00€ desembolso mínimo de 25%	Limitada a la aportación de capital social	Régimen General Seg. Soc. o Autónomos (según el caso). Además posibilidad de elección.	Impuestos de Sociedades	-Incentivos fiscales -Subvenciones	-Posibilidad de pérdida de la calificación por no reunir requisitos establecidos para ser considerada como sociedad laboral (horas-año trabajadas por trabajadores...).
	Cooperativa	Cooperativa de 1º grado: mín 3 socios.  Cooperativa de 2º grado, mín 2 cooperativas.	Según estatutos (Ningún socio puede poseer más de 1/3)	Limitada a la aportación de capital social	Régimen General Seg. Soc. o Autónomos (Optando todos por el mismo regimen)	Impuestos de Sociedades	-Igualdad de derechos políticos y económicos están equiparados, independientemente de la aportación al capital social. -Incentivos fiscales en caso de cooperativa especialmente protegida	-Se requieren cumplir numerosos requisitos.

## 2.- Toma nota de los trámites y el papeleo necesario para constituir tu empresa

	Lugar	Trámite	Para qué	Modelo
COMUNIDAD DE BIENES Y SOCIEDAD CIVIL	Sólo es necesario ir al notario cuando existan bienes inmuebles o derechos (En dicho caso la Sociedad Civil ha de inscribirse en el Registro Mercantil).	Redacción del contrato	Se pone por escrito el acuerdo de voluntades generando derechos y obligaciones para las partes.	
	Consejería de Economía y Hacienda	Liquidar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	Presentar el modelo en su modalidad de exento (Actualmente sujeto y exento)	600
	-Ventanilla Única Empresarial -Delegación de Hacienda	Solicitud del CIF y Alta en Hacienda	Informar sobre el comienzo de la actividad y se determina el régimen fiscal	-036 (Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles). -037 (Personas Físicas).
	-Ventanilla Única Empresarial -Tesorería General de la Seguridad Social	Alta en la Seguridad Social	Régimen Especial de Trabajadores Autónomos	TA-0521
	-Ventanilla Única Empresarial -Consejería de Economía y Hacienda	Declaración del comienzo de actividad en la Consejería de Hacienda del Gobierno de Canarias	Informar a la Hacienda Canaria del inicio de la actividad y darse de alta en el censo del IGIC (se debe presentar antes del inicio de la actividad).	400

Existen otros trámites comunes con las sociedades que se detallarán más adelante

## TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES

Lugar	Trámite	Para qué	Modelo
-Ventanilla Única Empresarial.  -Registro Mercantil Central: Madrid	Certificado Negativo de Denominación	El nombre de la sociedad no puede coincidir con ninguna existente. Para ello se pide certificación que lo acredite	Solicitar desde la página del Registro Mercantil Central <a href="http://www.rmc.es">www.rmc.es</a>
Acudir a un profesional o al notario	Redacción de Estatutos	Debe tener unos contenidos mínimos	
Notario	Otorgamiento de la Escritura Pública de Constitución y Aprobación de Estatutos	Firma de la Escritura de Constitución y de los Estatutos Sociales ante el notario	
-Ventanilla Única Empresarial -Delegación de Hacienda	Solicitud del Código de Identificación Fiscal CIF	CIF provisional	036
-Ventanilla Única Empresarial -Consejería de Economía y Hacienda	Liquidar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	Liquidar el Impuesto en su modalidad de exento (Actualmente sujeto y exento)	600
Registro Mercantil de Tenerife	Inscripción en el Registro Mercantil Insular e Inscripción en el BORME	Se adquiere personalidad jurídica propia. Plazo: 2 meses desde la realización del paso anterior	
-Ventanilla única Empresarial -Delegación de Hacienda	Alta en Hacienda CIF definitivo	Comunicación a Hacienda del inicio de la actividad	036
-Ventanilla Única Empresarial -Consejería de Economía y Hacienda	Alta del Inicio de Actividad en la Consejería de Hacienda del Gobierno de Canarias	Informar a la Hacienda Canaria del inicio de la actividad y darse de alta en el censo del IGIC	400
-Ventanilla Única Empresarial -Tesorería General de la Seguridad Social	Alta en la Seguridad Social	(ver apartado sobre la Seguridad Social)	TA-0521

### Notas:

- Las Sociedades Laborales deben solicitar su calificación de “Sociedad Laboral”, certificarse e inscribirse en el registro de Sociedades Laborales. El trámite se realiza en el **Servicio Canario de Empleo**:  
Avda. Príncipes de España, s/n, Ofra, S/C de Tenerife Tfno.: 922 474 560

- Las Sociedades Cooperativas deben solicitar la certificación negativa de denominación en el **Registro de Sociedades Cooperativas**. El trámite se realiza en la **Ventanilla Única Empresarial**.

- Además, las Sociedades Cooperativas han de **calificarse** como tal e **inscribirse** en el Registro de Cooperativas. Ambos trámites se realizan en el **Servicio Canario de Empleo**.

### ¿CONOCES LOS PAIT?

**Los Puntos de Asesoramiento e Inicio a la Tramitación (PAIT)** ofrecen servicios de información y asesoramiento para la creación de empresas. Además permiten iniciar los trámites de la creación de empresas vía telemática en el caso de Empresario Individual, SL y SLNE.

Puedes encontrar los siguientes PAIT en Tenerife:

#### Santa Cruz:

- Confederación Provincial de Empresarios de S/C de Tenerife, CEOE: 922 285 958
- Dirección General de Promoción Económica del Gobierno de Canarias: 922 476 663
- Ventanilla Única Empresarial: 922 100 410 / 405
- Sociedad de Desarrollo de Santa Cruz de Tenerife: 922 534 477

#### Los Realejos:

- Ayuntamiento de Los Realejos: 922 346 214

#### Candelaria:

- Ayuntamiento de Candelaria: 922 503 655

#### Adeje:

- Centro de Desarrollo Turístico Costa Adeje, CDTCA: 922 050 150

## 3.- Trámites comunes (empresario individual, comunidad de bienes y sociedades).

Con carácter general, muchos de los trámites y algunos de los que se enumeran a continuación pueden realizarse a través de la Ventanilla Única Empresarial (VUE), un programa impulsado por las Administraciones Públicas (estatal, autonómica y local) y las Cámaras de Comercio que nos permite la simplificación administrativa en la creación de nuestra empresa.

En Tenerife, la VUE se encuentra ubicada en las dependencias de la Cámara de Comercio, situado en la Plaza de la Candelaria, 6 (Edif. Cámara de Comercio), 1ª planta, en Santa Cruz de Tenerife: 922 100 405 / 410

### GOBIERNO DE CANARIAS:

- **Comunicación de Apertura de Centro de Trabajo**, con independencia de que tengan trabajadores contratados o no.

Lugar: Ventanilla Única Empresarial o Dirección General de Trabajo: C/ Prolongación Ramón y Cajal, nº 3, Edif. Salesianos, semisótano 1 Local 5, S/C de Tenerife.

- **Hoja de Reclamaciones y Cartel anunciador**

Lugar: Ventanilla Única Empresarial para determinadas actividades.

### INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

- **Legalización del Libro de Visitas**, con independencia de que se tengan o no trabajadores contratados.

Lugar: Ventanilla Única Empresarial o Inspección de Trabajo. C/ La Marina, nº 20, S/C de Tenerife.

### AYUNTAMIENTO

- **Licencia de Apertura**. Antes de abrir un establecimiento es necesario obtener autorización en función de la actividad a desarrollar: inocuas o clasificadas (molestas, insalubres, nocivas...).

Lugar: Ventanilla Única Empresarial (si el domicilio es en S/C de Tenerife) o Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente.

**Importante:** Hay otras actividades como las industrias, bares y cafeterías, guarderías... que, por su actividad, necesitan autorizaciones o registros específicos. Podrás informarte en los puntos de asesoramiento.

Más información en <http://www.ventanillaempresarial.org/> (Ventanilla Única Empresarial).



# Financiación para emprender

Informamos de todos los medios económicos y materiales posibles al alcance del emprendimiento para mejorar el acceso a la financiación

El acceso a las fuentes de financiación se ha convertido en los últimos tiempos en uno de los principales problemas que tienen que afrontar quienes van a iniciar una actividad empresarial. Las restricciones impuestas desde el mercado financiero tradicional hacen que se busquen nuevas fuentes de financiación para la creación de empresas. Te presentamos algunos de los instrumentos financieros a los que puedes acceder y algunos consejos sobre su elección:

Ejemplo	Te conviene	Concepto
Quieres comprar un local o una maquinaria específica para tu empresa	<b>PRÉSTAMO</b>	La entidad financiera te entrega una cantidad de dinero que tendrás que devolver al cabo de un plazo con los intereses generados. <b>Bienes de larga duración.</b>
Durante las fiestas del barrio prevés que vas a vender el triple de hamburguesas y necesitas comprar el pan y todos los ingredientes	<b>CRÉDITO</b>	Podrás disponer de fondos hasta un límite determinado y un plazo prefijado, debiendo abonar los intereses de la cantidad que has utilizado. <b>Necesidades de liquidez que surjan en determinados momentos.</b>
Has recibido de un cliente una letra de cambio y necesitas cobrarla antes de su vencimiento	<b>DESCUENTO</b>	Cobro anticipado de fondos en la entidad bancaria, con cargo a créditos no vencidos descontando intereses y gastos.

Ejemplo	Te conviene	Concepto
Has de pagar a la papelería que te suministra el material de oficina, pero te conviene hacerlo a finales del próximo mes y tu proveedor está conforme	<b>PAGARÉ</b>	Documento privado por el que una persona (emisor) se obliga a pagar a otra (beneficiario) cierta cantidad de dinero en una fecha determinada.
Necesitas un ordenador para el empleado que acabas de contratar y no puedes hacer frente a ese gasto ahora mismo	<b>LEASING</b>	Es un alquiler con opción a compra. Se usa para financiar equipamientos o bienes inmobiliarios. La empresa de leasing adquiere (y mantiene en propiedad) los bienes solicitados por el cliente. Éste debe pagar una serie de cuotas periódicas que cubren el importe del bien más unos intereses.
Eres comercial y necesitas desplazarte diariamente a muchos sitios de la isla. Con ese ritmo, necesitas un coche nuevo cada dos años.	<b>RENTING</b>	La sociedad de renting cede a otro el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica que incluye determinados servicios como el mantenimiento. Es un alquiler que podemos renovar hasta en un máximo de 5 años, además de poder sustituir el bien por un modelo más actual

**Consejo:** adecúa los plazos de los productos financieros que elijas a la duración de lo que vayas a financiar: si quieres financiar compra de mercancías o salarios, que tienen una vida útil corta en la empresa, utiliza medios financieros a corto plazo. En cambio, si quieres financiar maquinaria o mobiliario, que duran más en la empresa, elige en este caso instrumentos financieros de más de un año (largo plazo).

### Otras fuentes de financiación dentro del mercado financiero convencional:

- **Líneas de financiación ICO:** el Instituto de Crédito Oficial ofrece distintas líneas de financiación que promueven el acceso a financiación de autónomos y pymes. ([www.ico.es](http://www.ico.es))

- **Microcréditos:** El microcrédito es una modalidad de préstamo que permite a personas emprendedoras obtener financiación para pequeños proyectos empresariales cuando tengan dificultades para acceder a ella por insuficiencia de garantías o avales. Para poder solicitarlos es necesario realizar un Plan de Empresa del proyecto.

### Entidades de apoyo al emprendimiento:

- **ENISA:** Empresa Nacional de Innovación, cuyo objetivo es fomentar la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores. ([www.enisa.es](http://www.enisa.es)). Se instrumentaliza a través de los préstamos participativos, préstamos a largo plazo, en los que la viabilidad de la operación es el propio proyecto y el tipo de interés está en función de la evolución del mismo. Se solicitan a través de la página web.

- **SOGARTE:** la Sociedad de Garantía Recíproca de Tenerife, es una entidad financiera cuya actividad principal es facilitar al tejido empresarial de las Islas el acceso, mediante la aportación de avales, a las mejores condiciones de financiación ([www.sogarte.org](http://www.sogarte.org)). Se instrumentalizan a través de préstamos con aval o garantía de SOGARTE, que se encuentra ubicada en la Avenida José Manuel Guimerá, 3 de Santa Cruz de Tenerife.

### Nuevas fuentes de financiación:

- **Business Angel:** es una persona física, normalmente un empresario/a con una trayectoria consolidada, que invierte en una empresa para, entre otras cosas, darle solidez, credibilidad y cierta confianza en el mercado. Algunas webs de referencia son [www.recaba.org](http://www.recaba.org) o [www.inverpro.org](http://www.inverpro.org)

- **Préstamos p2p:** préstamos que concede una persona o grupo de personas a otra, a cambio de una rentabilidad que acuerdan entre ambas partes, sin la intermediación de un banco. Se instrumentalizan a través de internet. Algunos ejemplos los encontramos en [www.comunitae.com](http://www.comunitae.com) o [www.partizipa.com](http://www.partizipa.com)

- **Crowdfunding:** plataformas de microfinanciación, en su mayoría a través de Internet, en los que, a partir de pequeñas aportaciones de particulares, éstos ayudan a la realización de un proyecto emprendedor y reciben a cambio recompensas individuales. ([www.goteo.org](http://www.goteo.org) ; [www.lanzanos.com](http://www.lanzanos.com) ; [www.verkami.com](http://www.verkami.com) )

*“Toma nota de conceptos como coworking, aplicaciones informáticas para las videoconferencias o las redes sociales. Hablaremos de ellos más adelante ¡Aprovéchalos para reducir tus necesidades de financiación!”*

# Obligaciones fiscales

Una vez puesta en marcha tu empresa no debes olvidar tus obligaciones fiscales como empresario/a.

Dado el carácter práctico que se ha querido dar a esta guía, sólo se reflejan las obligaciones fiscales periódicas que afecten de carácter general a las pequeñas y medianas empresas.

## Empresario/a Individual, Sociedad Civil y Comunidad de Bienes

### Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

Grava la renta en función del rendimiento de las actividades económicas y otros ingresos sujetos a tributación.

¿Cómo cálculo el rendimiento de mi negocio?

Existen dos maneras de determinarlo:

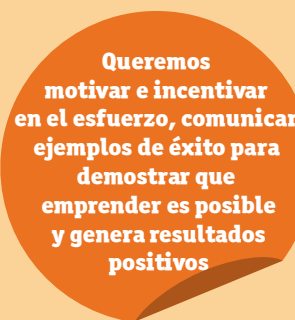
<b>Estimación Directa</b>	<b>Estimación Objetiva (módulos)</b>
-Normal -Simplificada	

### ¿Cómo sé qué modalidad me corresponde?

El punto de partida está en el tipo de actividad que realices:

ACTIVIDAD	RÉGIMEN DE TRIBUTACIÓN
Está incluida en las actividades establecidas en la Orden Ministerial y no superas los límites de exclusión. (Ej. Taxista, cafeterías...)	Estimación objetiva
La actividad que realizas no está incluida en el supuesto anterior o has renunciado a la estimación objetiva	Estimación directa SIMPLIFICADA: cuando los ingresos ordinarios en el año anterior no superen los 600.000€
	Estimación directa NORMAL: cuando los ingresos ordinarios en el año anterior supere los 600.000€ o se hubiera renunciado a la estimación directa simplificada.

	¿Cuánto se paga?	¿Cuándo se paga?	MODELO	Observaciones
<b>ESTIMACIÓN OBJETIVA</b>	Del 2% al 4% del rendimiento neto resultante de la aplicación de los módulos (superficie del local, consumo eléctrico, personal asalariado, carga de vehículos...)	4 pagos trimestrales: abril, julio, octubre y enero	131	Esta modalidad será la más aconsejable cuando los beneficios de la actividad sean superiores a los estimados en el módulo.
<b>ESTIMACIÓN DIRECTA SIMPLIFICADA NORMAL</b>	20% sobre el rendimiento neto obtenido (ingresos íntegros – gastos deducibles)		130	Es necesario llevar una contabilidad ajustada al Código de Comercio. Es necesario llevar unos libros de registros de ventas e ingresos, compras y gastos, bienes de inversión...



### Notas importantes:

- No obligación de profesionales de realizar pagos fraccionados cuando el 70% de sus ingresos haya sido retenido en las facturas emitidas (indicarlo en el modelo 036).
- Existe obligación de presentar los pagos fraccionados independientemente que la cuantía resultante sea cero, negativa o a ingresar.
- En la declaración de la renta anual se deben incluir los pagos fraccionados.
- En las entidades en régimen de atribución de rentas (comunidad de bienes, sociedades civiles...) los pagos fraccionados han de ser realizados por cada uno de los partícipes, en proporción a su participación en el beneficio de la entidad.
- La renuncia al régimen de estimación objetiva o al régimen de estimación directa simplificada implica mantenerse como mínimo 3 años fuera de dichos regímenes.

## Sociedades

### Impuesto sobre Sociedades (IS)

Grava la renta de determinadas sociedades como las mercantiles, entre otras.

¿Cuánto se paga?

Al beneficio obtenido en el año (que se calculará teniendo en cuenta ingresos, gastos y algunas minoraciones y deducciones) se le aplicará un tipo:

	Tipos de gravamen
Tipo general	30% (periodos impositivos iniciados desde 1-1-2008)
Entidades de reducida dimensión	25% sobre los primeros 300.000 € y 30% sobre el resto
Cooperativas fiscalmente protegidas	20%
Entidades con importe neto de cifra de negocios inferior a 5.000.000 de € y plantilla media inferior a 25 empleados	- 20% sobre los primeros 120.202,41 € (periodos iniciados en 2009 y 2010) y 300.000 € (periodos iniciados en 2011 y 2012). - 25% sobre el resto

Se considera de Reducida Dimensión a las entidades cuya cifra de negocio, en el periodo anterior, no haya superado los diez millones de euros.

### ¿Cuándo se paga?

- Pagos fraccionados: en los primeros veinte días naturales de los meses de abril, octubre y diciembre a cuenta de la liquidación (**Modelo 202**).
- Declaración anual: entre el 1 y el 25 del mes de julio del siguiente ejercicio. (**Modelo 200**).

### ¿Quién gestiona este impuesto?

- Administración Tributaria AEAT. (Hacienda) [www.aeat.es](http://www.aeat.es)

Con independencia de que seamos empresarios/as individuales o hayamos optado por alguna forma jurídica, al realizar nuestra actividad en Canarias, nos afecta el **IMPUESTO GENERAL INDIRECTO CANARIO (IGIC)**.

**¿Qué es el IGIC?:** Tributo que grava las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios/as y profesionales, así como las importaciones de bienes, realizadas en las Islas Canarias.

Hay determinadas actividades que están exentas del IGIC y vienen recogidas en la Ley 20/1991, de 7 de junio, así como determinados casos que están exentos del IGIC como sucede con las actividades realizadas por personas físicas cuyo volumen de operaciones por las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el 2011 no hubiera excedido de 29.015€ (esta última exención se mantiene hasta el 31 de diciembre de 2012).

### ¿Cuánto debo pagar de IGIC?

Con carácter general, el procedimiento a seguir es el siguiente:

- 1.-** Deberás aplicar en tus facturas el IGIC, por lo general, el tipo aplicable es el 7% aunque éste puede oscilar entre el 0% y el 13,5% en función de la actividad que realices (Ley 20/1991, de 7 de junio, modificada por la Ley 4/2012, de 25 de junio).
- 2.-** Trimestralmente, y a través del modelo 420 ó 421 se ingresará a la Consejería de Economía y Hacienda todo el IGIC que hayas facturado (IGIC REPECURRIDO) descontando aquel IGIC que hayas tenido que pagar en el desempeño de tu actividad (IGIC SOPORTADO).

Estas liquidaciones trimestrales se presentarán entre el día 1 y 20 de los meses de enero, abril, julio y octubre.

**Ejemplo:** Durante los meses de enero a marzo, tu facturación ha sido la siguiente:

Servicios Prestados	30.000,00 €
7% IGIC (de 30.000,00)	2.100,00 €
	32.100,00 €

Has tenido algunos gastos para el funcionamiento de la empresa, y así lo demuestran las facturas que conservas; supongamos que el total de IGIC que has pagado es de 610,00€.

Tu liquidación trimestral de IGIC ascenderá a 1.490,00 €  
 $2.100,00€ - 610,00€ = 1.490,00€$  (si el resultado fuera negativo, se compensará en declaraciones sucesivas o se devolverá)

- 3.-** Declaración anual: se presentará en el mes de enero siendo un resumen de todas las liquidaciones realizadas durante el año anterior. Modelo 425.

Más información en <http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/> (Dirección General de Tributos del Gobierno de Canarias).



## OTRAS OBLIGACIONES FISCALES:



	Liquidación trimestral (abril, julio, octubre, enero)	Resumen Anual (enero)
Si se satisfacen rendimientos de trabajo o rendimientos de actividades profesionales	Mod. 111	Mod. 190
Si es inquilino de un local o de un negocio u oficina	Mod. 115	Mod. 180

	Declaración anual
Operaciones con terceros en el año anterior superen los 3.005,06 €	Mod. 415 IGIC (Marzo)
	Mod.347 IRPF (Febrero)



Además, las **Sociedades Civiles y Comunidades de Bienes** cuando superen los 3.000€ de renta obtenida en el año inmediato anterior han de presentar:

	Declaración informativa anual
Rentas obtenidas por la entidad y la renta atribuible a cada uno de los socios en el año inmediatamente anterior	Mod. 184 (Marzo)

# Qué debo saber sobre la Seguridad Social

Descubramos el camino a la cooperación, desde la individualidad a la red de colaboraciones



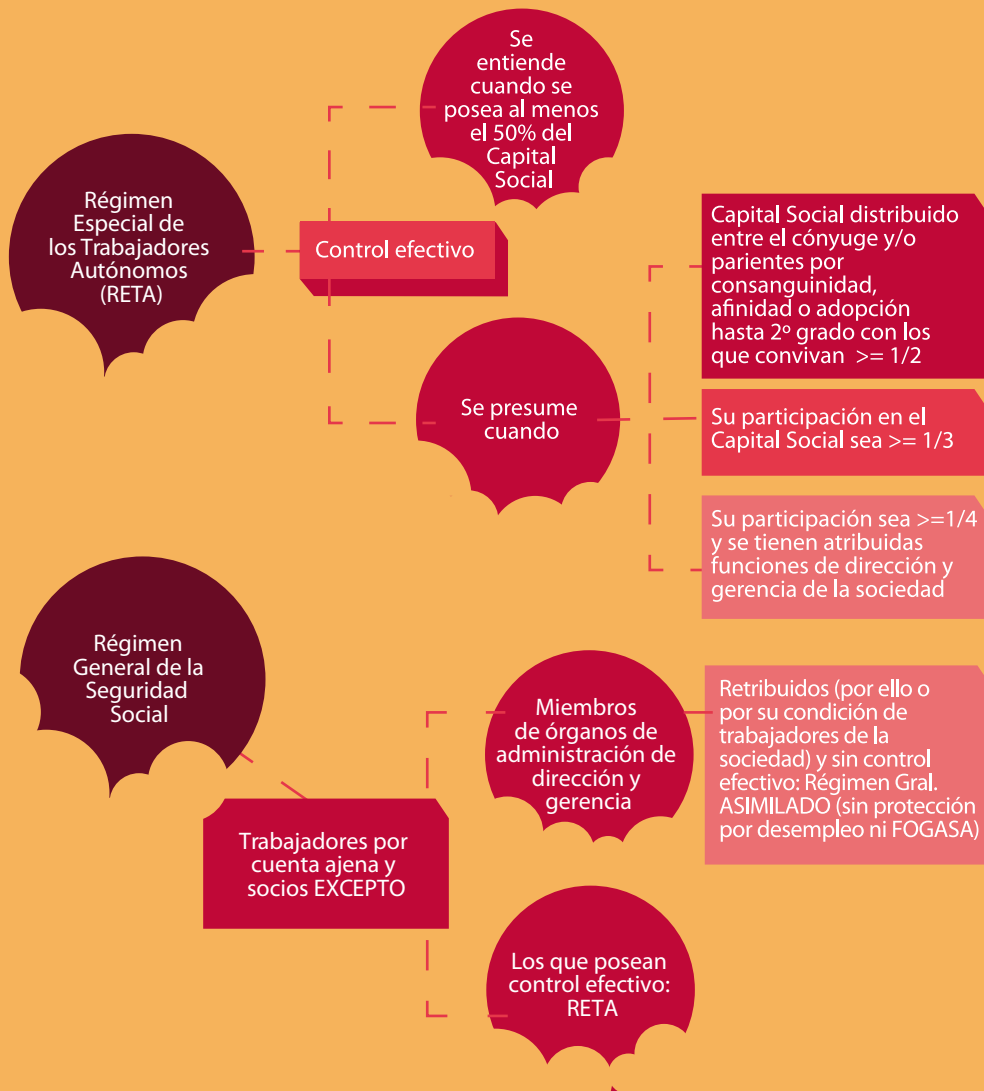
## ¿En qué Régimen de la Seguridad Social debo darme de alta?

Todos los trabajadores/as están obligados a darse de alta en la Seguridad Social.

Nuestro sistema de la Seguridad Social está integrado por distintos regímenes. Si nos constituimos como empresario/a individual, en principio, nos corresponderá darnos de alta en el Régimen Especial del Trabajador Autónomo (RETA), mientras que si nos decidimos por una sociedad, con carácter general, el encuadramiento en el RETA va a depender del control efectivo de la sociedad.

## ESQUEMA RESUMEN DEL ENCUADRAMIENTO EN LA SEGURIDAD SOCIAL

### A.- Sociedades Mercantiles Capitalistas



### B.- Sociedades Laborales



### C.- Sociedad Cooperativa

El régimen es opcional. Todos los socios/as en el Régimen General de la Seguridad Social o todos los socios/as en el RETA, según lo recogido en los Estatutos de la Sociedad.

Fuente: <http://www.creacionempresas.com>

### EL TRABAJO AUTÓNOMO

El 12 de octubre de 2007 entró en vigor el Estatuto del Trabajo Autónomo (Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo), es el documento en el que se recogen los **derechos** y los **deberes** del trabajador/a por cuenta propia en España.

## ¿Cuánto se paga en el autónomo?

Los empresarios/as a la hora de darse de alta en el RETA deberán elegir la base por la que desean cotizar, que estará comprendida entre una mínima y máxima que se establece reglamentariamente.

Las cantidades a ingresar a la Seguridad Social, llamadas cuotas, se calculan aplicando el tipo a la base de cotización.

Así, en 2012, un autónomo que decida cotizar por la incapacidad temporal abonará a la Tesorería General de la Seguridad Social una cuota comprendida entre:

BASE DE COTIZACIÓN		TIPO	CUOTA
Mínima	850,20	29,90 %	254,20 €/mes
Máxima	3262,50	29,90 %	975,48 €/mes

Entre la base mínima y la máxima, se podrá elegir la que se desee, con algunas limitaciones por edad.

Los tipos de cotización pueden variar en función de las situaciones por las que decidamos protegernos, hablando entonces de contingencias comunes y profesionales. Así, el tipo de cotización que cubre baja por enfermedad común y accidente no laboral (contingencias comunes), situación conocida como incapacidad temporal, sería el **29,80%** y desde el 1 de enero de 2008 es obligatoria. Mientras que el tipo de cotización por accidente de trabajo y enfermedad profesional (contingencias profesionales) oscilará entre el **0,90%** y el **7,15%** dependiendo del grado de peligrosidad de la actividad desempeñada.

Los autónomos/as que no hayan optado por la cobertura de las contingencias profesionales, efectuarán una cotización adicional del **0,10%**, sobre la base de cotización elegida, para la financiación de las prestaciones por riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural, de manera que el tipo de cotización sería el 29,90%.

Con efectos de 1 de enero de 2013 será obligatoria, para los trabajadores/as que causen alta a partir de la fecha indicada, la cotización por contingencias profesionales. (art.7 Ley 27/2011, de 1 de agosto).

Existen reducciones o bonificaciones para determinados colectivos en las bases de cotización o en las cuotas, todo ello en atención a sus características personales o a las características profesionales de la actividad ejercida.



## ¿Qué debo saber sobre la prestación económica de baja por enfermedad común?

1.- Para recibirla debes cumplir los siguientes requisitos:

- Estar dado/a de alta o en situación asimilada al alta en la Seguridad Social.
- Estar al corriente en el pago de tus cotizaciones a la Seguridad Social.
- Tener cubierto un periodo de cotización de 180 días, salvo si la baja se deriva de un accidente de trabajo o una enfermedad profesional.
- Comunicar, en el plazo de 15 días, a la Seguridad Social quién se hará cargo de la actividad, o presentar declaración del cese temporal de la actividad.

2.- La cuantía de la prestación se calculará en función de la base por la que estés cotizando:

- 60% de la base de cotización (desde el 4º al 20º día de la baja)
- 75% de la base de cotización (del 21º en adelante)

Si la IT se deriva de accidente de trabajo o enfermedad profesional, se abonará el 75% de la base desde el día siguiente al de la baja (siempre que nos hayamos acogido a la cobertura de las contingencias profesionales).

### Ejemplo:

Imaginemos un autónomo/a que está durante todo el mes de septiembre de baja por una enfermedad y que paga a la Seguridad Social la cuota mínima, su prestación sería:

SEPTIEMBRE	CUANTÍA
Del día 1 al 3	0,00 €
Del día 4 al 20	289,06 €
Del día 21 al 30	212,55 €
TOTAL	501,61 €

En noviembre de 2010 entró en vigor la **prestación por cese de actividad**. De acuerdo con la Ley 32/2010, de 5 de agosto, los trabajadores/as autónomos cuentan con un sistema específico de protección por cese de actividad. Esta cobertura se establecerá automáticamente al haber cubierto las contingencias profesionales. El tipo de cotización correspondiente a dicha prestación es el **2,2%** para el año 2012, teniendo una reducción de **0,5%** en la cotización por la cobertura de incapacidad temporal por contingencias comunes. El derecho a recibir prestación se reconocerá siempre que se reúna determinados requisitos: un mínimo de 12 meses continuados e inmediatamente anteriores a la situación de cese cubriendo esta cobertura, hallarse al corriente en el pago de las cuotas y encontrarse en situación legal de cese de actividad.



**Ejemplo:**

Imaginemos un autónomo/a que ejerce su actividad profesional prestando servicios técnicos de arquitectura e ingeniería mediante ensayos y análisis técnicos. Para poder acceder a la prestación por cese de actividad deberá cotizar por contingencias comunes un 29,30%, por contingencias profesionales un 1,65% (correspondiente a su actividad profesional) y por cese de actividad un 2,2%.

BASE DE COTIZACIÓN	TIPO	CUOTA
	IT: 29,8% - 0,5% = <b>29,3%</b>	
	ATEP: 1,65%	
	<del>Adicional x prestaciones x riesgos: 0,1%</del>	
	<b>Cese de actividad: 2,2%</b>	
<b>850,20 €</b>	<b>x 33,15 %</b>	<b>= 281,84 €</b>

Más información en <http://www.segsocial.es>  
(Ministerio de Empleo y Seguridad Social).

# Haz tus cuentas



Ya has pensado y reflexionado sobre muchos aspectos importantes y has empezado a tomar decisiones. Es el momento de materializar todo esto y hacer cuentas o, lo que es lo mismo, plasmar todo lo anterior en un plan económico-financiero, con una previsión de los ingresos y gastos necesarios para que la empresa sea rentable. Pero, ¿qué es lo que realmente debes tener en cuenta? Empezamos con el plan de inversión.

## PLAN DE INVERSIÓN

Primero, lo que te va a costar constituir tu empresa (notario, registros, licencias de apertura,...), con qué bienes de inmovilizado vas a contar y su coste (maquinaria, instalaciones, mobiliario, ordenadores, etc.). Y por último, el stock mínimo de existencias iniciales (mercancías y materias primas) para iniciar la actividad, así como la previsión de tesorería, o dinero efectivo mínimo que vas a necesitar para esos primeros meses de actividad. Esta previsión de tesorería se conoce también como fondo de maniobra.

Pero aún te quedan decisiones que reflejar en este plan de inversión: ubicación, características técnicas, gastos operativos, vida técnica, si adquieres los bienes nuevos o usados o si comprarás o alquilarás los activos.



A continuación exponemos un ejemplo de cómo quedaría tu **plan de inversiones**:

CUADRO DE INVERSIÓN			
INVERSIÓN	INICIAL	AÑO 2	
<b>ACTIVO FIJO</b>			
GASTOS DE ESTABLECIMIENTO			
INMOVILIZADO MATERIAL			
Derechos de traspaso			
Aplicaciones informáticas			
Leasing			
INMOVILIZADO INMATERIAL			
Terrenos			
Construcciones			
Maquinaria			
Mobiliario			
Equipos informáticos			
Elementos de transporte			
INMOVILIZADO FINANCIERO			
Fianzas			
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>			
EXISTENCIAS DEUDORES			
Clientes			
Administraciones Públicas			
TESORERÍA			
<b>TOTAL INVERSIONES</b>			

Y ahora que sabes cuánto te cuesta lo que necesitas, ¿Cómo lo financias? Para ello debes plantearte un **plan de financiación**.

## PLAN DE FINANCIACIÓN

Qué fuentes de financiación vas a utilizar y en qué medida, para cubrir todas esas necesidades de inversión que has detectado en el plan de inversiones. Aquí tendrás que preguntarte cuáles son tus recursos propios (capital ahorrado, fondos que te presten tus familiares, amigos,...), los recursos ajenos que te ofrece el mercado financiero (préstamos, créditos, leasing...) la financiación directa de las operaciones comerciales, etc.

*¡¡¡Recuerda lo que destacábamos en la parte de financiación para emprender!!!*

## Y así quedaría tu plan de financiación:

CUADRO DE FINANCIACIÓN			
FINANCIACIÓN	INICIAL	AÑO 2	AÑO 3...
<b>RECURSOS PROPIOS</b>			
· Capital			
· Otras aportaciones socios/as			
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>			
· Préstamos a largo plazo			
· Proveedores inmovilizado			
· Acreedores leasing l/p			
· Otras deudas a largo plazo			
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>			
· Proveedores			
· Acreedores leasing c/p			
· Préstamos a c/p			
· Administraciones Públicas			
· Otras deudas a corto plazo			
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>			

Para todas estas previsiones, ten en cuenta que **no es lo mismo un ingreso que un cobro, o un gasto que un pago**. Normalmente, en la actividad comercial diaria, es muy probable que debamos conceder aplazamientos de pago a nuestros clientes, así como nos los concederán a nosotros/as. Por lo tanto, es muy probable que las entradas y salidas de dinero no coincidan en el tiempo con las compras o las ventas efectivamente realizadas en nuestra actividad. Esto es lo siguiente que debes tener en cuenta para elaborar tus previsiones: **el plan de tesorería**.

### PLAN DE TESORERÍA

Lo que vas a medir en este caso serán los cobros (entradas efectivas de dinero en tu empresa) y los pagos (salidas efectivas de dinero) pero sin tener en cuenta el día en el que se realizó la operación o se generó el derecho o el deber, sino el día en que se produce el cobro o el pago. Para esta situación, el cálculo debería hacerse mensualmente para conocer cómo es tu grado de liquidez: la capacidad de tu empresa para cumplir con las obligaciones de pago en cada momento.

De aquí sacamos otro término importante a tener en cuenta: **la tesorería**.

#### La tesorería.

Se divide en cobros y pagos. Los cobros incluirán todo el dinero que entra en caja, mientras que los pagos reflejarán el que salga. La diferencia entre cobros y pagos nos dará el saldo de tesorería, que es el dinero líquido del que dispondrá la empresa para todo tipo de eventualidades.

El plan de tesorería sería algo como esto:

EJEMPLO PLAN DE TESORERÍA				
AÑO N	Enero	Febrero	Marzo...	TOTALES
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>ENTRADAS</b>				
Préstamo bancario	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Cobros Ventas o Prest. Servicios	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Ingresos extras	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>SALIDAS</b>				
Pagos por Compras de mercaderías	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Primas de seguro	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Arrendamiento inmuebles	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Cánones (franquicias, etc.)	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Reparaciones y conservación	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Transportes	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Servicios bancarios	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Publicid., propaganda y rel. púb.	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Suministros	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Tributos (IBI; licencias, etc.)	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Varios	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
IGIC soportado	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Nóminas	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Seguridad Social	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Devolución principal crédito	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Gastos financieros préstamo	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Liquidación IGIC	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>CAJA LIBRE</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**Consejo:** conseguir liquidez es el objetivo que debe marcarse a fuego todo emprendedor/a. ¡Los principales problemas vendrán por temas relacionados con la liquidez, por muchas ventas o derechos programados que tengas!

**¡Cuidado!** El papel lo aguanta todo a la hora de hacer las previsiones económicas de tu empresa. Y esto suele ser una estrategia errónea. En primer lugar, la opinión de que simulando los números se consigue más fácilmente financiación no es cierta. Ningún banco o inversor va a sorprenderse porque el plan financiero de una empresa salga negativo el primer año. Es más, van a prestar más atención a otros datos (ratios de garantía por ejemplo) si además las previsiones del resto de ejercicios demuestran que el negocio puede ser rentable.

## BALANCE

El balance nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado: nos dice lo que tiene la empresa y lo que debe. Se compone de dos columnas: el Activo (columna de la izquierda) y el Pasivo junto con el Patrimonio Neto (columna de la derecha). En el Activo se recogen los destinos de los fondos y en el Pasivo y Patrimonio Neto, los orígenes.

Además de todas estas previsiones, la **contabilidad** es una herramienta que nos va a ayudar a conocer la situación financiera de una empresa. Dos documentos fundamentales de la contabilidad son el Balance y la Cuenta de Resultados.

Por ejemplo, si una empresa pide un crédito a un banco para comprar un camión, el crédito del banco irá en el Pasivo (es el origen de los fondos que entran en la empresa), mientras que el camión irá en el Activo (es el destino que se le ha dado al dinero que ha entrado en la empresa). Así, si el camión cuesta 1.000.000 € el **Balance** de la empresa quedaría así:

ACTIVO	PASIVO
Camión.....1.000.000	Créditos.....1.000.000

## CUENTA DE RESULTADOS

La Cuenta de Resultados recoge el beneficio o pérdida que obtiene la empresa a lo largo de su ejercicio económico (normalmente de un año). Viene a ser como un contador que se pone a cero a principios de cada ejercicio y que se cierra al final del mismo. Ese beneficio generalmente se calcula como los ingresos totales menos los costes totales de producción y distribución. Con la cuenta de resultados, desde un punto de vista de gestión empresarial, tratamos de entender cuáles son las fuentes de ingreso y de coste y dónde se localizan los beneficios o las pérdidas de la empresa.

Mientras que el Balance es una "foto" de la empresa en un momento determinado, la Cuenta de Resultados es una "película" de la actividad de la misma a lo largo de un ejercicio.

Aquí te presentamos algunos apuntes de cómo deberían quedar tanto el **Balance** como la **Cuenta de Resultados**:

EJEMPLO BALANCE GENERAL			
<b>Activo Fijo</b>		<b>Fondos Propios</b>	
Edificios (Local comercial)	150.000	Capital Social	350.000
Equipos de Transporte	60.000	Reservas	290.000
		Resultados del ejercicio	100.000
	<b>TOTAL 210.000</b>		<b>TOTAL 740.000</b>
<b>Activo Circulante</b>		<b>Pasivo Circulante</b>	
Caja	20.000	Proveedores	125.000
Bancos	240.000	Documentos a pagar	45.000
Clientes	245.000	Acreedores diversos	10.000
Almacenes	275.000	Impuestos a pagar	20.000
Deudores Diversos	10.000		
	<b>TOTAL 790.000</b>		<b>TOTAL 200.000</b>
		<b>Pasivo Fijo</b>	
		Acreedores hipotecarios	60.000
		<b>TOTAL</b>	<b>60.000</b>
<b>Total de Activo</b>	<b>1.000.000</b>	<b>Total de Pasivo</b>	<b>1.000.000</b>

CUENTA DE RESULTADOS	
VENTAS BRUTAS	
-	
Devoluciones	
=	
VENTAS NETAS	
-	
Gastos	
-	
Amortizaciones	
=	
BENEFICIO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	
-	
Cargas financieras	
=	
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	
-	
Impuestos	
=	
BENEFICIO NETO	



# A destacar

Te apoyamos  
en la motivación,  
la confianza y la  
paciencia,  
a transmitir pasión y ser  
autocrítico, a aprender  
en el camino

Como todos sabemos, vivimos épocas de continuos cambios tecnológicos, económicos, sociales, culturales o políticos, que nos obligan a adaptar nuestro modelo de negocio constantemente para conseguir mantenernos en el mercado y ajustarnos a las nuevas necesidades que surgen a cada momento. Pero esto no es siempre negativo: puedes utilizar esos cambios a tu favor. Te sugerimos algunas ideas:

• **¿Conoces el Coworking?** Esta nueva filosofía de trabajo hace posible que emprendedores/as y profesionales puedan hacer un uso compartido del espacio de trabajo y de recursos necesarios para el mismo como Internet, mobiliario, sala de reuniones, etc. Pero además, todo se realiza en un espacio diáfano y sin barreras físicas (no hay despachos, no hay paredes que separen las diferentes actividades), de tal manera que los diferentes profesionales que trabajan en un espacio de coworking pueden compartir no sólo costes sino también conocimientos o colaboraciones futuras. Fomenta las relaciones entre los profesionales, haciendo posible el intercambio de experiencias, opiniones, contactos, etc.

**Consejo:** *!!!Infórmate de los espacios de este tipo que hay en Tenerife!!!*

• **Redes sociales:** son una excelente oportunidad para dar a conocer tu empresa, hacer contactos, llegar al público potencial y conocer de primera mano sus opiniones, necesidades, sugerencias, interacción fundamental para adaptarte y vender más. Tus gastos en publicidad y promoción se reducirán enormemente.

Además, si necesitas contratar personal puedes utilizar las redes para conocer perfiles que se adapten a lo que buscas, realizar entrevistas a través de la red, sin tener que desplazarte, utilizando aplicaciones informáticas que permitan sistemas de videoconferencia.

**Consejo:** *!!!Aprovecha las ventajas que te ofrecen las redes sociales!!! ¡¡¡Crea tu página web y tus espacios en las redes sociales!!!*



# Y para terminar, ten en cuenta que...

Ama tu proyecto, apasionate y déjate llevar por tu creatividad

Será fundamental, tanto en el proceso de creación como a lo largo de la vida de nuestra empresa, revisar constantemente los procedimientos internos a fin de buscar la innovación que permita mejorar sustancialmente los resultados finales. Y no sólo para prosperar, sino para sobrevivir, puesto que las empresas si no innovan desaparecen.

La innovación consiste en cambiar algo para mejorarlo, no tienen por qué ser ideas revolucionarias o grandes inventos: hay pequeñas cosas que se pueden hacer.

La clave estaría en ser capaces de **diferenciarnos**, para lo cual muchas veces tendremos que reinventarnos, es decir, transformarnos de manera que conectemos con nuevos estilos de comercialización y ofrezcamos valor a nuestros clientes.

Nos será útil para ello aplicar la imaginación y la **creatividad** con el objetivo de generar y gestionar nuevas ideas que se conviertan en una ventaja competitiva, cada día más requeridas, para la subsistencia de las organizaciones.

*Y una cosa antes de terminar: te aseguramos que te vas a equivocar y es posible que varias veces. Cometerás errores, que pueden costarte disgustos. Pero aprovecharás esos errores, aprenderás de ellos y conseguirás tus objetivos. No tengas miedo al fracaso. Hacer lo que todos hacen... ¿no puede ser ese el mayor de los fracasos?*

***“Quien quiere hacer algo encuentra un medio... Quien no quiere hacer nada encuentra una excusa” Proverbio chino***

