

GUÍA DEL EMPRENDEDOR EN ESPAÑA

¿CÓMO CREAR UNA EMPRESA EN ESPAÑA?

MAYO DE 2013

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| Introducción | 3 |
| I. Preparar la creación de su empresa en España..... | 4 |
| 1. Elaborar un plan de empresa..... | 4 |
| 2. Principales fuentes de financiación..... | 6 |
| 3. Elegir la forma jurídica adecuada..... | 6 |
| II. Pasos y trámites para crear una empresa en España | 7 |
| 1. Solicitud de un Número de Identificación de Extranjeros | 7 |
| 2. Elección del nombre de la empresa..... | 8 |
| 3. Domiciliación de su empresa en España | 8 |
| 4. Redacción de los estatutos de su empresa | 8 |
| 5. Creación de su empresa ante notario | 9 |
| 6. Apertura de una cuenta bancaria..... | 9 |
| 7. Solicitud de un número de IVA intracomunitario | 9 |
| III. Su imposición tributaria en España..... | 10 |
| 1. Impuesto sobre sociedades | 10 |
| 2. Impuesto sobre la renta (IRPF)..... | 11 |
| 3. Impuestos y cotizaciones sociales de un autónomo..... | 12 |
| IV. Establecimiento de su empresa en España..... | 12 |
| 1. Alquilar un local comercial | 12 |
| 2. Matricular un coche extranjero en España..... | 13 |
| Conclusión | 14 |

Introducción

Como instrumento de referencia para todas aquellas personas que se plantean crear una empresa, hemos elaborado esta Guía Práctica del Emprendedor que recoge todos los aspectos que la persona emprendedora ha de tener en cuenta para poner en marcha su iniciativa. La Guía Práctica del Emprendedor fue redacta con el fin de aconsejar, ayudar y acompañar a un emprendedor que quiere crear su empresa en España. Esta guía que ponemos a su disposición nace con la vocación de convertirse en una versátil herramienta para la creación de empresa.

A continuación le aportamos toda la información necesaria sobre formas jurídicas y los criterios que te servirán para una mejor elección de la misma. Así mismo, si usted ya se ha decidido por la forma jurídica más idónea para crear su empresa, esta guía le indicará los pasos que debe dar para ponerla en marcha y le ayudará en la toma de decisión. Además, le informamos paso a paso de las obligaciones fiscales, contables y laborales a las que debe atender una vez comenzada la actividad, según el tipo de empresa que vaya a constituir.

El objetivo de esta guía es simplificar al máximo la tramitación para la creación de una empresa en España y poner en conocimiento del ciudadano los lugares de solicitud, plazos y documentos necesarios para realizar el trámite, dependiendo de la actividad que se vaya a realizar.

La guía se divide en cuatro capítulos. El primer capítulo presenta los diferentes temas de “pre creación” como por ejemplo la redacción de un plan de empresa, la financiación del negocio y la elección de la forma jurídica adecuada. El segundo capítulo le informa de todos los pasos y trámites para crear una empresa en España. El tercer capítulo precisa los impuestos que usted tendrá que pagar en calidad de gerente de empresa o como autónomo en España: el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre las sociedades y las cotizaciones a la Seguridad Social. Por fin, en una última parte, nuestros asesores le darán unos consejos para optimizar la implantación de su empresa en España.

I. Preparar la creación de su empresa en España

1. Elaborar un plan de empresa

Un plan de empresa tiene un propósito fundamental que es el de atraer a inversores y convencerles de que el proyecto empresarial que les propone es una oportunidad única que no pueden dejar escapar. Un plan de empresa es la principal herramienta que utiliza el inversor financiero para evaluar el proyecto empresarial.

Un plan de empresa cumple dos funciones principales. La primera es fijar objetivos dedicando mucho tiempo a pensar sobre el negocio e identificando qué factor diferencial usted está ofreciendo para determinar las estrategias de acción. La segunda función es presentar la empresa a los inversores. El plan tiene que mostrar la auténtica naturaleza de su empresa, los objetivos y los medios para obtenerlos.

Un plan de empresa se divide en seis apartados:

▪ **El resumen ejecutivo**

Se trata de resumir en solamente un par de páginas todo el análisis del documento y el establecimiento de sus estrategias. Debe presentar la lógica de la empresa, por qué usted se ha decidido a ponerla en marcha, cuál es la actividad que se propone, qué problemas usted soluciona y cómo va a ser capaz de llevarla a cabo. No hay que ocultar sus debilidades sino demostrar que se conocen y que se está en disposición de superarlas.

▪ **Historial de proyecto**

En el caso de una empresa de nueva creación, no existe el historial de la empresa como tal, pero sí todo lo que se ha hecho, los logros que se han alcanzado hasta llegar al punto en el que usted se encuentra en la actualidad.

▪ **Productos y servicios**

Sus productos y servicios tienen que estar presentados de una forma sencilla. No hay que dispersarse con detalles inútiles. Trata de pensar

más en el cliente y expresar qué necesidad usted cubre con sus productos y servicios.

- **Análisis del mercado y de los competidores**

Hay que determinar cómo se están cubriendo las necesidades de los clientes en la actualidad. Ser capaz de mostrar cómo está evolucionado el mercado, si se encuentra en crecimiento o en recesión y qué está ocurriendo en su segmento en particular. ¿Cuál es el potencial de mercado que existe en el sector? Trata de describir la posición estratégica de sus competidores, las barreras a la entrada, los canales de distribución, los potenciales riesgos y la respuesta que usted tiene preparada para hacerles frente.

- **Comercialización: marketing y ventas**

Ahora hay que demostrar cuánta cuota de mercado usted va a ser capaz de conseguir. Usted tiene que describir cuál va a ser su política de distribución, en qué canales de venta va a estar presente y por qué. ¿Cómo usted va a hacerles ver el auténtico valor que les aportan sus productos o servicios? ¿En qué periodo de tiempo usted será capaz de hacerlo? Éste es el punto en el que usted define la estrategia de precios, cómo pretende diferenciarte de su competencia. Además usted tendrá que desarrollar su plan de promoción y de comunicación.

- **Proyecciones financieras**

El plan financiero es la versión cuantificada de su proyecto y su credibilidad ante los inversionistas dependerá de su sustento.

Preparar unas proyecciones para los próximos tres a cinco años: las cuentas de operaciones y los flujos de caja para cada una de las diferentes líneas de negocio de la empresa. Las proyecciones de flujos de caja permiten planificar sus necesidades de liquidez (pago de sueldos, pagos de intereses de un préstamo, pagos a proveedores) de modo que usted pueda prepararse para evitar el riesgo de insolvencia.

Su balance y cuenta de resultados permitirán al inversor comprobar que su dinero será rentable a lo largo de todo el periodo que dure la operación.

2. Principales fuentes de financiación

En este párrafo veremos las diferentes fuentes de financiación posibles para su empresa. Por supuesto empiece por mirar su bolsillo. El financiamiento con recursos propios es la forma de financiación más usada por la mayoría de los pequeños empresarios. Es posible que el dinero con que cuenta sea insuficiente, sin embargo, es de gran ayuda que aproveche al máximo cuanto recurso posea. Cualquier mesa, computadora o espacio que pueda usar le servirá para reducir la inversión inicial.

La opción anterior es tal vez la de mayor facilidad de acceso y puede ser la mejor para un pequeño emprendimiento, pero si su proyecto requiere inversiones más altas, inevitablemente usted tendrá que recurrir a los mercados financieros. Las entidades financieras son una gran opción, siempre y cuando esté dispuesto a conocer algunos conceptos básicos sobre finanzas. Es muy importante saber sobre tasas de interés, ROI y otros indicadores que le servirán de referente para evaluar las opciones que los bancos ofrecen.

Existen también programas de apoyo gubernamental. Cada gobierno cuenta con sus propios programas de apoyo a la cultura empresarial, ofreciendo capacitación y recursos financieros para el desarrollo económico de la región. La mayoría de estos programas ni siquiera cobran intereses por el capital, o sencillamente no cobran el dinero prestado si el proyecto cumple con ciertos requisitos relacionados con el ofrecimiento de empleo en la localidad o aporte al desarrollo de la región.

3. Elegir la forma jurídica adecuada

Una vez la elaboración de su plan de empresa realizada y su viabilidad comprobada, usted debe decidir cuál será la forma jurídica que adoptará su empresa. Esta es una decisión muy importante ya que usted tiene que optar por la forma que mejor se adapte a las características de su empresa. A continuación ponemos a su disposición las características y necesidades específicas que usted deberá tener en cuenta a la hora de decidirse por una forma jurídica.

- **Sociedad Limitada (SL)**

La sociedad de responsabilidad limitada, más conocida como Sociedad Limitada (SL) a secas, es el tipo de sociedad mercantil más extendido en España, siendo muy utilizada por pequeños empresarios autónomos que de esta forma limitan su responsabilidad al capital aportado, evitando responder con su patrimonio personal ante las deudas de sus negocio. La normativa reguladora de las sociedades limitadas define sus características. El número mínimo de socios es de uno, sin existir límite máximo. En el caso de un único socio se crea una sociedad limitada unipersonal. La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado de manera que los socios no responden ante las deudas con su patrimonio personal. En cuanto al capital social, el mínimo legal es de 3.000 euros totalmente desembolsado, sin existir límite máximo. Puede estar formado por aportaciones monetarias (dinero) o en especie, como por ejemplo un ordenador, una furgoneta o cualquier otro bien, siendo necesario disponer de una valoración de ese bien aceptada por todos los socios fundadores.

- **Sociedad Anónima (SA)**

La Sociedad Anónima es una sociedad de carácter mercantil, en la que el capital está dividido en acciones, siendo el mínimo exigido de 60.101,21 euros, y en la que los socios no responden de las deudas sociales con su patrimonio personal. El número mínimo de fundadores es de un socio. Los socios no responderán con su patrimonio personal de las deudas sociales. La sociedad deberá constituirse mediante escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil.

II. Pasos y trámites para crear una empresa en España

1. Solicitud de un Número de Identificación de Extranjeros

El Número de Identificación de Extranjeros es un número personal, único y exclusivo, otorgado por la Oficina de Extranjeros. Es el número de identificación que se le otorgará cuando usted tenga autorización para permanecer en España y figurará en todos los documentos que se le asignen. El NIE es imprescindible para realizar cualquier transacción

económica como abrir una cuenta bancaria, montar un negocio, para comprar una vivienda o un coche, para hacer la declaración de impuestos o para cualquier formulario de solicitud administrativo.

2. Elección del nombre de la empresa

Con el fin de elegir el nombre de su empresa, usted tendrá que establecer una lista de cinco nombres. Luego, usted deberá presentar esta lista al Registro Mercantil para que compruebe si los nombres están disponibles o no. Esta comprobación tardará dos o 3 días antes de que usted reciba una respuesta de la administración. En el caso de que ninguno de los nombres esté disponible, usted tendrá que modificar los nombres previamente elegidos o bien establecer una nueva lista y presentarla de nuevo al Registro Mercantil. Por último, le otorgarán un certificado de denominación social de la empresa.

3. Domiciliación de su empresa en España

Si usted quiere establecer su empresa en España, un domicilio fiscal español es imprescindible. Puede ser un local que usted alquile, un piso o bien el despacho de nuestra asesoría.

La asesoría y gestión TAS Consultoría le propone un servicio de domicilio fiscal imprescindible al establecimiento de su empresa en España. En este caso, su empresa estará domiciliada en la dirección de nuestra asesoría que recibirá para usted todas las notificaciones procediendo de la administración tributaria y social.

Sin embargo, con el fin de obtener un número de IVA intracomunitario, es obligatorio que usted posea su propio local en España. En este caso, si usted desea alquilar un local, el equipo de TAS Consultoría puede ayudarle y acompañarle en la búsqueda del local pero también durante la fase de negociación del contrato de arrendamiento.

4. Redacción de los estatutos de su empresa

La redacción de los estatutos de una empresa es muy importante porque definen las normas jurídicas y fiscales que rigen la empresa y las

funciones del o de los gerentes. Este documento incluye varias menciones obligatorias como por ejemplo:

- El nombre o denominación social de la empresa
- La actividad de la empresa
- La dirección del domicilio social
- El importe del capital de la empresa
- Las condiciones de cesión de participaciones sociales
- El nombre del gerente y sus funciones
- El nombre de los socios
- El número de participaciones sociales que detengan los socios
- Las firmas de los socios

Recomendamos que usted se rodee de especialistas para redactar los estatutos de su empresa con el fin de evitar cualquiera omisión o contradicción de las cuales podrían resultar graves consecuencias jurídicas. No dude en ponerse en contacto con nuestro equipo de especialistas para que le aconseje y le acompañe para los trámites administrativos y jurídicos.

5. Creación de su empresa ante notario

Durante el paso de creación de empresa ante notario, usted tendrá que facilitar al notario el objeto social, los estatutos así que el domicilio de su empresa.

6. Apertura de una cuenta bancaria

Una vez la empresa creada ante notario, usted tendrá que ir al banco para abrir una cuenta bancaria personal y profesional.

Los cuatro principales bancos en España son el banco Santander que es también una de los principales bancos de Europa, la Caixa que es una caja de ahorros, BBVA que trabaja con América Latina, y Sabadell que es un banco de negocios adaptado para los inversores extranjeros.

7. Solicitud de un número de IVA intracomunitario

La obtención de un número de IVA intracomunitario es obligatorio según la ley europea. El número de IVA intracomunitario permite por un lado de

facturar en Europa y por otro lado de no pagar el IVA en la facturación de algunos productos y servicios. En este caso, debe aparecer en la factura su número de IVA intracomunitario así que el de su cliente. Es imprescindible que su empresa y la de su cliente estén ubicadas en la Unión Europea.

Con el fin de obtener un número de IVA intracomunitario en España, usted debe demostrar a la administración tributaria española que la prestación de servicios se realiza desde el territorio español. En efecto, una empresa debe tener una presencia física en España para obtener un número de IVA intracomunitario. Es posible de justificar esta presencia física por el alquiler de un local en España con un asalariado que trabaja.

El plazo para obtener un número de IVA intracomunitario es de más o menos tres meses y se realizará un control por un representante de la administración tributaria española.

III. Su imposición tributaria en España

1. Impuesto sobre sociedades

No sólo las personas físicas están obligadas a rendir cuentas a Hacienda todos los años. También las empresas tienen su propio impuesto, que grava sus beneficios, y que recibe la denominación de Impuesto sobre sociedades. Concretamente, se trata de un impuesto que grava la renta de las sociedades. A través de este impuesto se gravan los rendimientos obtenidos por la sociedad, dentro de un periodo impositivo. Este periodo coincidirá con el del año natural salvo que en los estatutos sociales se especifique otro, que en ningún caso podrá superar los 12 meses.

El tipo de gravamen que debe aplicarse a la base imponible para calcular el importe del impuesto es, con carácter general el 32,5% aunque dependiendo del tipo de sociedad serán aplicables otros diferentes.

- Primer tipo de gravamen: para las empresas de nueva creación, o sea creadas a partir del día 1 de enero de 2013, el impuesto

sobres sociedades será de un 15% para los primeros 300.000 euros de beneficios y de un 20% para otros beneficios.

- Segundo tipo de gravamen: este tipo se aplica para una sociedad de tamaño pequeño cuyo volumen de negocio no supera 5 millones de euros y cuyo número de asalariados es inferior a 25. Esta empresa tendrá un tipo de gravamen reducido de un 20% para los primeros 120.202 euros de beneficios y un 25% para otros beneficios.
- Tercer tipo de gravamen: para una empresa cuyo volumen de negocio no supera los 8 millones de euros, el tipo de gravamen será de un 25% para los primeros 120.202 euros de beneficios y de un 30% para otros beneficios.
- Cuarto tipo de gravamen: el tipo de gravamen de un 32,5% se aplica a todas las demás empresas en España y a todos los beneficios que generan.

2. Impuesto sobre la renta (IRPF)

El IRPF es un impuesto pagado por todos los residentes de España. Es un impuesto de tipo progresivo, es decir, cuanto más dinero gana una persona, el porcentaje por el que tributa por este impuesto será mayor. Los tipos impositivos solo se aplican a rendimientos anuales superior a 9.000 euros. De 9.000 euros hasta 17.360 euros se paga una retención de un 24,75%.

| Rendimientos | Tipo impositivo |
|------------------------|------------------------|
| De 9.000€ a 17.707€ | 24,75% |
| De 17.707€ a 33.007€ | 30% |
| De 33.007€ a 53.407€ | 40% |
| De 53.407€ a 120.000€ | 47% |
| De 120.000€ a 175.000€ | 49% |
| De 175.000€ a 300.000€ | 51% |
| Más de 300.000€ | 52% |

3. Impuestos y cotizaciones sociales de un autónomo

Las cotizaciones sociales de un autónomo en España son de un 29,80% de su salario mensual. Sin embargo, es al autónomo de hacer una estimación de su base de cotización. Por ejemplo, un autónomo cuyo salario mensual es de 2.000 euros pagará un 29,80% de los 2.000 euros o sea una cotización mensual de un importe de 596 euros. En cambio, si desea cotizar menos, puede decidir de cotizar sobre la base del salario mínimo que un autónomo puede declarar (o sea 858,60 euros) y así pagar una cotización mensual de 255,86 euros. Es lo que los autónomos españoles suelen cotizar.

Debido a las nuevas medidas que entraron en vigor en el mes de febrero de 2013 en España, un autónomo de menos de 30 años pagará sólo 50 euros de cotizaciones sociales mensuales durante los primeros seis meses y luego 179,10 euros durante los diez meses siguientes.

En cuanto al impuesto sobre la renta de un autónomo en España, el tipo impositivo es fijo pero puede variar según el sector de actividad.

Para más información sobre las nuevas medidas en vigor para los emprendedores en España, le aconsejamos de leer este artículo « [Nuevos beneficios tributarios para las empresas en España, una bendición para los emprendedores](#) ».

IV. Establecimiento de su empresa en España

1. Alquilar un local comercial

Para establecer su empresa en España, usted tendrá que alquilar un local que será el domicilio de su empresa y en el cual se desarrollará su actividad comercial o profesional.

El contrato de arrendamiento de un local comercial se efectúa por escrito. Debe precisar la identidad del propietario y la del inquilino, una descripción del local, la duración del contrato, la renta y aquellas otras cláusulas que se consideren necesarias.

La legislación permite a las partes de determinar libremente la duración del contrato de arrendamiento. Si no se define el plazo de duración en el

contrato, se entenderá que es de un año. Si el día de vencimiento del contrato ninguna de las partes le comunica a la otra por escrito (o con al menos un mes de preaviso) su deseo de suspender el contrato, se irá prorrogando para periodos de un año.

La renta es la suma de dinero que el inquilino paga al arrendador para disponer del local. Se fija libremente por las partes. El abono de la renta debe realizarse en el lugar y por el procedimiento que acuerden ambas partes. A defecto de especificación, deberá realizarse en efectivo y en el local. En cuanto a la actualización de la renta, la legislación establece que, durante los cinco primeros años de duración del contrato, la renta se incrementará o disminuirá de conformidad con la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC).

Salvo que las partes pacten lo contrario al firmar el contrato, el inquilino tendrá que entregar al propietario una fianza en metálico equivalente a dos mensualidades de la renta. La fianza es una garantía por los posibles daños y desperfectos extraordinarios que el arrendatario podría hacer en el local. El importe de la fianza se debe devolver íntegramente al inquilino cuando finalice el contrato siempre y cuando entregue el local al propietario en perfecto estado. Si los desperfectos aludidos se producen, del importe entregado en concepto de fianza se descontarán los gastos de su reparación.

El propietario podrá resolver el contrato si el inquilino no paga la renta o la fianza, subarrienda o cede a un tercero el local y no lo comunica al propietario, causa daños en el local intencionadamente o realiza obras sin consentimiento del propietario, y realiza en el local actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas.

Por su parte, el inquilino podrá resolver el contrato si el propietario no realiza las reparaciones necesarias para conservar el local en las condiciones necesarias para que pueda ser utilizado o si el propietario le perturba en la utilización del local.

2. Matricular un coche extranjero en España

El primer paso para matricular un coche extranjero en España es llevar el coche para una visita a la ITV (Inspección Técnica de Vehículos),

donde debe superar la homologación. Después, usted tendrá que hacer el cálculo de lo que debe abonar de impuesto de matriculación con las tablas de valor fiscal. Por fin, usted tendrá que ir a la Jefatura provincial de tráfico para solicitar el impreso de solicitud de matriculación.

Para poder matricular en España un vehículo adquirido en el extranjero, hay que seguir un largo proceso, que implica mucho papeleo. Para ello, usted debe presentar:

- La tarjeta de la ITV (con sus copias)
- La factura original del coche y una traducción al español (es recomendable que haya sido realizada por un intérprete jurado)
- El impreso de solicitud de matriculación que se obtiene en la Jefatura provincial de tráfico
- El justificante de haber pagado el Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica, cuya cuantía la establece cada ayuntamiento

Conclusión

¿Usted quiere invertir y emprender en España? ¿Crear una empresa? ¿Ser autónomo? TAS Consultoría es una asesoría y gestoría fiscal, contable y laboral especializada en la creación de empresas en España. Ubicada en Barcelona desde 1979, TAS Consultoría pone a su disposición su experiencia y sus capacidades con fin de aconsejarle y acompañarle en la realización de su proyecto de creación de empresa en España.

El equipo de TAS Consultoría se compone de especialistas que le acompañarán a lo largo de los trámites administrativos en España como por ejemplo solicitar un NIE, crear una empresa ante notario, abrir una cuenta personal y profesional, solicitar un número de IVA intracomunitario, etc.

TAS Consultoría propone varios servicios de gestión empresarial. Así, los especialistas de TAS Consultoría se encargarán de la gestión fiscal, contable y laboral de su empresa en España. ¡Confíe en nosotros y concéntrese en la buena puesta en marcha de su empresa en España!