

Actividades

1. En equipos, reflexionad y haced un listado en el que conste cuáles son los aspectos que estimáis más importantes para seleccionar la forma jurídica de vuestro proyecto de negocio. Ponedlo en común en clase.

Respuesta libre entre los aspectos relacionados en el puto 1 de la unidad:

- Capital social requerido
- Número de socias o socios
- Responsabilidad patrimonial
- Constitución y gestión operativa y complejidad burocrática
- Régimen fiscal
- Otros aspectos como la facilidad de acceso a la financiación, las posibilidades de crecimiento, la imagen frente a clientes e inversores y los valores compartidos entre las personas involucradas en el proyecto.

2. Pedro quiere abrir una empresa de reparación de ordenadores y equipos informáticos, y está considerando hacerlo como empresario individual. Te pide consejo sobre si el modelo de empresario individual es el más adecuado para su negocio, teniendo en cuenta la responsabilidad personal, su capacidad de crecer y otros aspectos que considerar. Elabora un informe en el que le aconsejes y le des tu opinión fundamentada.

Tras analizar la intención de Pedro de abrir un negocio de reparación de ordenadores y equipos informáticos, considero importante evaluar si la figura de empresario individual es la más adecuada para ese tipo de proyecto. A continuación, se abordan los aspectos clave de esta forma jurídica, teniendo en cuenta las características del negocio y los criterios más relevantes.

1. Responsabilidad personal: Una de las características principales del empresario individual es la responsabilidad ilimitada. Esto significa que, en caso de deudas, responderás no solo con el capital invertido en el negocio, sino también con tu patrimonio personal presente y futuro. Si bien los negocios de reparación de ordenadores suelen implicar un nivel moderado de inversión y riesgo, es importante que considere esta implicación legal, especialmente si planea realizar compras significativas de equipos o materiales. En este sentido, la responsabilidad ilimitada puede ser un factor de riesgo para tus finanzas personales.

2. Capacidad de crecer: El modelo de empresario individual es adecuado para negocios pequeños o que operan a nivel local, ya que permite una gestión sencilla y el control absoluto de la empresa. Sin embargo, si el objetivo es expandir el negocio a medio o largo plazo (por ejemplo, contratando empleados o abriendo nuevas ubicaciones), este modelo puede ser limitante ya que no facilita la incorporación de socios. En caso de tener ambiciones de crecimiento, podría considerarse alternativas como una sociedad de responsabilidad limitada (S.L.), que ofrece más flexibilidad para incorporar socios y gestionar capital.

3. Otros aspectos a considerar: La figura de empresario individual tiene ciertas ventajas iniciales que podrían beneficiar el proyecto:

- Trámites simples: La constitución como empresario individual es más rápida, económica y menos burocrática, ya que no requiere inscripción en el Registro Mercantil ni un capital inicial mínimo.
- Tributación: Como empresario individual, tributará mediante el IRPF. En los primeros años de actividad, si los beneficios no superan los 40.000 euros, este régimen puede ser más ventajoso. Sin embargo, si los ingresos crecen, la tributación a través del Impuesto sobre Sociedades (propio de las sociedades mercantiles) podría ser más favorable.
- En contraste, uno de los inconvenientes importantes es la imagen frente a clientes e inversores. La figura de empresario individual puede percibirse como menos profesional en comparación con una sociedad mercantil, lo que podría afectar a la capacidad de captar grandes clientes o de generar confianza en posibles alianzas futuras.

4. Recomendación final: Si la intención es comenzar de forma sencilla, sin grandes inversiones iniciales y con control total sobre tu negocio, la figura de empresario individual es una opción viable. Sin embargo, se recomienda evaluar la tolerancia al riesgo financiero debido a la responsabilidad ilimitada que conlleva.

Por otro lado, si el plan es ampliar el negocio o proteger el patrimonio personal desde el principio, una sociedad de responsabilidad limitada (S.L.) podría ser una opción más adecuada. Este modelo permitirá limitar la responsabilidad al capital aportado, tener una imagen más profesional y acceder a beneficios fiscales si los ingresos aumentan significativamente.

3. Señala si cada una de las siguientes afirmaciones corresponde a una Sociedad Anónima (SA), a una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL) o a ambas:

- a) Las participaciones de la empresa no cotizan en bolsa.**
- b) Los beneficios se parten de forma proporcional al capital aportado.**
- c) El capital social mínimo es de 60 000 €.**
- d) Su estructura es más adecuada para pequeñas empresas.**
- e) Está pensada para grandes empresas que buscan financiación en el mercado de valores.**
- f) Existe un Consejo de Administración encargado de la gestión y representación de la sociedad.**
- g) La responsabilidad por las deudas de la sociedad no alcanza al patrimonio personal de los socios y socias.**

- Las participaciones de la empresa no cotizan en bolsa. SL
- Los beneficios se parten de forma proporcional al capital aportado. SA-SL
- El capital social mínimo es de 60.000 €. SL
- Su estructura es más adecuada para pequeñas empresas. SL

- Está pensada para grandes empresas que buscan financiación en el mercado de valores. SA
- Existe un Consejo de Administración encargado de la gestión y representación de la sociedad. SA-SL
- La responsabilidad por las deudas de la sociedad no alcanza al patrimonio personal de los socios y socias. SA-SL

4. En equipos, buscad un ejemplo de empresas que hayan elegido la forma jurídica de sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad laboral y sociedad cooperativa. A continuación, analizad cada una de ellas y responded a las siguientes cuestiones:

- ¿Qué tipo de actividad desarrolla cada una de las empresas elegidas?**
- ¿Cómo pensáis que influye la forma jurídica en su funcionamiento y expansión?**
- ¿Se conoce quiénes son sus socios y socias? ¿Qué implicaciones tienen en la toma de decisiones y en el reparto de los beneficios? ¿Se sabe quiénes son las personas encargadas de la gestión de la empresa?**
- ¿Qué ventajas pensáis que ha tenido cada empresa al elegir esa forma jurídica?**

Respuesta libre dependiendo del sector profesional y las empresas seleccionadas.

5. Analizad y elaborad un informe en el que, según el negocio que hayáis planteado emprender, identifiquéis los posibles hechos impositivos que puedan dar lugar al pago de tasas o contribuciones especiales según la legislación vigente.

Respuesta libre dependiendo del sector profesional y la idea de negocio a desarrollar.

6. Después del visionado del siguiente vídeo, realiza un mapa mental sobre los pasos que hay que dar ante Hacienda: bit.ly/pasos_Hacienda.

Alta Censal

- Documentos a presentar ante Hacienda:
 - Modelo 036 o 037 (versión simplificada).
 - Datos personales.
 - Tipo de actividad económica a desarrollar.
 - Tipo de tributación.

Selección del Epígrafe del IAE

- Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE):
 - Listado de actividades clasificadas.
 - Selección del epígrafe que se ajuste a la actividad del autónomo.

Impuestos a Pagar como Autónomo

1. IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).
2. IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido).
 - Presentación trimestral:
 - Modelo 303 para IVA.
 - Modelo 130 (estimación directa) o 131 (módulos) para IRPF.

Retenciones a Cuenta

- Presentación de modelos:
 - Modelos 111 y 115 para retenciones de trabajadores y alquiler de local.

Comercio Internacional

- Modelo 349:
 - Declaración recapitulativa de operaciones con la Unión Europea.

Resumen Anual

- Obligación de presentar un resumen anual de las declaraciones trimestrales.
- Declaración de la renta en junio para ajustar datos y pagos realizados durante el año.

7. En parejas, investigad y responded a las siguientes cuestiones:

a) ¿Por qué es importante que las empresas lleven los libros contables, fiscales y mercantiles? ¿Qué ventajas supone para las empresas? ¿Y para las personas que contratan con las mismas o sus clientes?

b) ¿Cómo podría afectar a una empresa no cumplir con estas obligaciones?

a) ¿Por qué es importante que las empresas lleven los libros contables, fiscales y mercantiles? ¿Qué ventajas supone para las empresas? ¿Y para las personas que contratan con las mismas o sus clientes?

Los libros contables, fiscales y mercantiles son fundamentales para que las empresas operen de manera transparente y cumplan con la normativa legal. A continuación, se detallan algunas de las razones clave de su importancia:

- **Control y organización financiera:** Los libros contables permiten registrar todas las transacciones económicas y financieras de la empresa de manera organizada y cronológica.

Esto facilita la toma de decisiones informadas, el análisis de la rentabilidad y la salud financiera de la empresa.

- **Cumplimiento fiscal:** Los libros fiscales son esenciales para cumplir con las obligaciones tributarias, como el IVA y otros impuestos. Permiten que la empresa tenga un registro claro y detallado de todas las facturas emitidas y recibidas, lo que facilita la liquidación de impuestos y evita posibles sanciones por incumplimiento.
- **Transparencia y confianza:** Los libros mercantiles, como el libro de actas o el registro de socios, permiten reflejar las decisiones internas de la empresa. Esto genera confianza tanto entre los socios como con los clientes y proveedores, ya que asegura que la empresa sigue las normativas legales y tiene una estructura organizada.

La llevanza de estos libros supone ventajas para las empresas:

- Mejora la imagen corporativa y la reputación, al demostrar el cumplimiento de la normativa legal.
- Facilita la obtención de financiación, ya que los registros precisos son necesarios para presentar a los inversores o instituciones financieras.
- Proporciona un control más riguroso de los recursos y permite hacer auditorías más claras y detalladas.

De la misma manera, implica ventajas para los clientes y las personas que contratan con la empresa:

- Garantía de que la empresa cumple con sus obligaciones legales, lo que reduce el riesgo de problemas legales o fiscales.
- Generación de confianza, ya que los clientes pueden verificar la seriedad y fiabilidad de la empresa.

b) ¿Cómo podría afectar a una empresa no cumplir con estas obligaciones?

El artículo 200 de la Ley General Tributaria establece *una sanción consistente en multa pecuniaria fija de 150 euros, salvo que sea de aplicación lo dispuesto en los párrafos siguientes.*

La inexactitud u omisión de operaciones o la utilización de cuentas con significado distinto del que les corresponda se sancionará con multa pecuniaria proporcional del uno por ciento de los cargos, abonos o anotaciones omitidos, inexactos, falseados o recogidos en cuentas con significado distinto del que les corresponda, con un mínimo de 150 y un máximo de 6.000 euros.

La no llevanza o conservación de la contabilidad, los libros y los registros exigidos por las normas tributarias, los programas y archivos informáticos que les sirvan de soporte y los sistemas de codificación utilizados se sancionará con multa pecuniaria proporcional del uno por ciento de la cifra de negocios del sujeto infractor en el ejercicio al que se refiere la infracción, con un mínimo de 600 euros.

La llevanza de contabilidades distintas referidas a una misma actividad y ejercicio económico que dificulten el conocimiento de la verdadera situación del obligado tributario se sancionará con multa pecuniaria fija de 600 euros por cada uno de los ejercicios económicos a los que alcance dicha llevanza.

El retraso en más de cuatro meses en la llevanza de la contabilidad o libros y registros exigidos por las normas tributarias se sancionará con multa pecuniaria fija de 300 euros.

El retraso en la obligación de llevar los Libros Registro a través de la Sede electrónica de la Agencia Estatal de Administración Tributaria mediante el suministro de los registros de facturación en los términos establecidos reglamentariamente, se sancionará con multa pecuniaria proporcional de un 0,5 por ciento del importe de la factura objeto del registro, con un mínimo trimestral de 300 euros y un máximo de 6.000 euros.

La utilización de libros y registros sin haber sido diligenciados o habilitados por la Administración cuando la normativa tributaria o aduanera lo exija se sancionará con multa pecuniaria fija de 300 euros.

8. Elabora un esquema que recoja los trámites de puesta en marcha de la empresa.

Esquema de los trámites de puesta en marcha de la empresa:

1. Definir la idea de negocio
 - Análisis de viabilidad
 - Propuesta de valor
2. Elegir la forma jurídica
 - Autónomo, sociedad limitada, cooperativa, etc.
3. Trámites administrativos:
 - Certificado negativo de denominación social (Registro Mercantil Central)
 - Obtención del NIF provisional (Agencia Tributaria)
 - Depósito del capital social (Entidad bancaria, si aplica)
 - Escritura pública de constitución (Notario)
 - Inscripción en el Registro Mercantil (Registro Mercantil Provincial)
 - Obtención del NIF definitivo (Agencia Tributaria)
 - Alta en Hacienda (Agencia Tributaria)
 - Inscripción en la Seguridad Social (Tesorería General de la Seguridad Social)
 - Alta de trabajadores (si aplica)
4. Licencias y permisos
 - Licencia de actividad y apertura (Ayuntamiento)
 - Certificaciones especiales (Sanidad, Medio Ambiente, etc.)
5. Apertura de cuenta bancaria para la empresa
6. Prevención de riesgos laborales

9. En parejas, buscad en la web el documento correspondiente para solicitar la certificación negativa de la denominación social y rellenarlo con los posibles nombres que le daríais a una idea emprendedora de vuestro sector.

- Formulario en la página del Registro Mercantil Central: <https://www.rmc.es/>
- Al rellenarlo, se deben incluir varias opciones de nombre en orden de preferencia. Ejemplo de nombres para una empresa de hostelería:

1. Café Global & Vegan Delights
2. Sabores del Mundo Café
3. Vegan Coffee House

10. Lola quiere abrir su negocio en el centro de Alicante. Se trata de un local especializado en cafés del mundo y tartas veganas, con tres mesas en el interior y una pequeña terraza. Trabajarán dos personas y ella misma. En grupos de tres personas, cread un mapa visual o un diagrama de flujo que identifique todos los organismos y autoridades competentes en el proceso de puesta en marcha del negocio.

En el diagrama de flujo han de aparecer las siguientes ideas:

- Registro Mercantil Central → Solicitar certificado de denominación social
- Agencia Tributaria → Obtener NIF provisional y alta en Hacienda
- Entidad bancaria → Depósito del capital social (si aplica)
- Notaría → Escritura pública de constitución
- Registro Mercantil Provincial → Inscripción de la sociedad
- Agencia Tributaria → Obtener NIF definitivo
- Tesorería General de la Seguridad Social → Inscripción de la empresa y alta de trabajadores
- Ayuntamiento de Alicante → Solicitar licencia de actividad y apertura
- Administración de Sanidad → Certificaciones sanitarias para hostelería
- Servicios de prevención → Cumplimiento de normativa de riesgos laborales

11. Laura y Javier han decidido emprender y abrir una tienda de productos ecológicos llamada EcoVida. Tras analizar las diferentes formas jurídicas, han optado por constituir una Sociedad Limitada (SL).

a) Identifica y enumera los trámites que Laura y Javier deben realizar para la constitución de EcoVida, SL.

b) Explica los pasos necesarios para la puesta en marcha de su negocio y poder comenzar la actividad.

c) ¿Cómo puede ayudar a Laura y Javier un Punto de Atención al Emprendimiento? Localiza el más cercano a tu localidad.

d) Reflexiona sobre las posibles dificultades que pueden encontrar en el proceso y plantea soluciones.

a) Trámites para la constitución de la Sociedad Limitada

1. Certificación negativa del nombre en el Registro Mercantil Central (para asegurarse de que "EcoVida, S.L." está disponible).
2. Apertura de una cuenta bancaria a nombre de la sociedad y depósito del capital social mínimo (al menos 1 euro, pero recomendable 3.000 € para evitar responsabilidad solidaria

adicional).

3. Redacción de los estatutos sociales (definen objeto social, domicilio, capital, administración...).
4. Firma de la escritura pública de constitución ante notario.
5. Solicitud del NIF provisional en la Agencia Tributaria.
6. Inscripción en el Registro Mercantil provincial correspondiente.
7. Obtención del NIF definitivo en la Agencia Tributaria.
8. Alta en el censo de empresarios (modelo 036 o 037 en Hacienda).
9. Declaración censal de inicio de actividad (en la misma alta en Hacienda).
10. Inscripción en la Seguridad Social de la empresa y alta de socios/trabajadores en el régimen correspondiente.

b) Pasos para la puesta en marcha del negocio

1. Constitución legal de la sociedad (pasos anteriores).
2. Alta en IAE (Impuesto sobre Actividades Económicas).
3. Tramitación de licencias municipales necesarias (licencia de apertura, actividad y obras si procede).
4. Cumplimiento de normativa específica de productos ecológicos (certificación ecológica, etiquetado, manipulación de alimentos).
5. Contratación de seguros obligatorios (responsabilidad civil, si procede).
6. Adecuación del local (adaptación a normativa sanitaria, accesibilidad, seguridad...).
7. Compra inicial de mercancía y equipamiento (mobiliario, TPV, estanterías).
8. Plan de marketing y lanzamiento (publicidad, redes sociales, inauguración).
9. Organización interna y selección de personal (si procede).

c) Función de un Punto de Atención al Emprendimiento (PAE)



La puesta en marcha de la empresa

- El PAE es un servicio que ofrece información, asesoramiento y tramitación telemática para la constitución de empresas y el inicio de actividad.
- Pueden:
 - Ayudar a elaborar el plan de empresa.
 - Realizar de forma telemática la constitución de la SL.
 - Asesorar sobre trámites fiscales y laborales.
 - Orientar sobre financiación y ayudas disponibles.
- Localización del PAE más cercano: Habría que buscarlo en la web oficial del CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas) introduciendo el código postal o provincia.

d) Posibles dificultades y soluciones

DIFICULTAD	POSIBLE SOLUCIÓN
RETRASOS EN TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	Presentar documentación completa y usar PAE para agilizar.
DESCONOCIMIENTO DE LICENCIAS NECESARIAS	Solicitar asesoramiento previo en el ayuntamiento y cámara de comercio.
FALTA DE CAPITAL INICIAL	Buscar financiación bancaria, microcréditos o ayudas públicas.
COMPETENCIA EN EL SECTOR	Diferenciarse con calidad, servicio al cliente y productos exclusivos.
CUMPLIMIENTO DE NORMATIVA ECOLÓGICA	Formación y certificación previa en etiquetado y manipulación de productos ecológicos.

12. Investiga en internet la Ventanilla Única Empresarial y diseña una infografía donde recojas qué funcionalidades presenta, a quién se dirige y cómo funciona.

-Puedes encontrar información en: <https://www.camara.es/creacion-de-empresas>

-La infografía debe incluir:

¿Qué es?

Es un sistema que centraliza todos los trámites para la creación de una empresa, evitando desplazamientos innecesarios.

- ¿A quién se dirige?
 - ✓ Emprendedores



La puesta en marcha de la empresa

- ✓ Autónomos
- ✓ PYMEs
- ¿Cómo funciona?
 1. Asesoramiento sobre la forma jurídica
 2. Realización de trámites fiscales y administrativos
 3. Inscripción en Seguridad Social
 4. Solicitud de licencias y permisos
 5. Información sobre financiación y subvenciones

13. Diseña una infografía donde se advierta de los errores más comunes del plan de empresa.

La infografía debe recoger los errores siguientes.

Errores comunes en un plan de empresa:

- Subestimar los costes iniciales
- Previsiones de ingresos demasiado optimistas
- No definir correctamente al público objetivo
- Ignorar la competencia
- Falta de flexibilidad ante imprevistos

14. En parejas, buscad en internet un ejemplo de empresa real que haya adaptado su plan de empresa a cada una de las cuatro tendencias descritas.

Ejemplo de empresa real con adaptación a tendencias:

1. Digitalización → Netflix, que pasó de alquilar DVDs a una plataforma de streaming basada en datos.
2. Sostenibilidad → Patagonia, con productos reciclados y enfoque en la economía circular.
3. Inteligencia Artificial → Amazon, que usa IA para personalizar recomendaciones y optimizar logística.
4. Personalización → Nike, con su programa "Nike By You" para personalizar zapatillas según el cliente.

15. Diseña una plantilla en un documento de texto (Word o similar) con los apartados y subapartados, el encabezado, los pies de página, la portada y el índice para tu plan de negocio. Observa los consejos sobre la estética del plan en el «Sabías que» que hay en el margen derecho de esta página.

Respuesta abierta.



Test de repaso

1. ¿Qué factor clave define la elección de la forma jurídica de una empresa?

- a) La antigüedad de las personas socias.
- b) La responsabilidad patrimonial y los trámites administrativos.
- c) El sector económico al que pertenece.
- d) La ubicación geográfica.

2. En una sociedad anónima, el capital social está dividido en...

- a) Participaciones acumulables.
- b) Títulos nominativos.
- c) Acciones libremente transmisibles.
- d) Bonos con vencimiento.

3. ¿Cuál es una característica principal de una Sociedad cooperativa?

- a) La responsabilidad ilimitada de sus socias y socios.
- b) La gestión democrática basada en «una persona, un voto».
- c) La necesidad de tener al menos 60 000 € de capital inicial.
- d) La posibilidad de cotizar en bolsa.

4. ¿Qué característica define al IRPF?

- a) Es un impuesto indirecto que grava el consumo.
- b) Solo se aplica a empresas de responsabilidad limitada.
- c) Grava los ingresos obtenidos por personas físicas.
- d) Está destinado únicamente a actividades internacionales.

5. ¿Qué empresas están sujetas al pago del IS?

- a) Solo las personas empresarias individuales.
- b) Las empresas que operan en el sector público.
- c) Todas las sociedades mercantiles, como SL y SA.
- d) Exclusivamente las cooperativas.

6. El IVA a pagar:

- a) Se obtiene calculando la diferencia entre el IVA repercutido y el IVA soportado.
- b) Es del 4 % siempre.



La puesta en marcha de la empresa

- c) Solo lo pagan las empresas cuyo volumen de operaciones es superior a 6 000 000 €.
- d) Solo lo pagan las empresas cuyo volumen de operaciones es inferior a 6 000 000 €.

7. ¿Cuál de las siguientes herramientas se utiliza para planificar objetivos en un plan de acción empresarial?

- a) Diagrama de Pareto.
- b) Metodología SMART.
- c) Diagrama de Ishikawa.
- d) Six Sigma.



Reto profesional



RETO PROFESIONAL

Por equipos, vais a desarrollar un proyecto empresarial completo basado en la idea de negocio que ya habéis generado en clase. El objetivo es aplicar los conceptos estudiados sobre la elección de la forma jurídica, las obligaciones fiscales, el plan de acción y el plan de empresa. Al finalizar, presentaréis vuestra propuesta como si estuvierais frente a un grupo de inversores, defendiendo su viabilidad y atractivo.

- En primer lugar, vais a focalizar vuestra atención en tomar dos decisiones que necesitáis abordar antes de poneros manos a la obra con vuestro plan de empresa.
 - a) ¿Qué forma jurídica es más adecuada para vuestra empresa? Deberéis justificar vuestra elección a partir de los criterios que hemos estudiado. Después, identificaréis las obligaciones fiscales correspondientes a vuestra forma jurídica, incluyendo los impuestos aplicables y cualquier tasa o contribución especial.
 - b) ¿Cuál es vuestro plan de acción? Diseñaréis un plan de acción detallado que recoja los pasos necesarios para constituir y poner en marcha vuestro negocio. Este plan debe incluir las cuatro herramientas estudiadas: SMART,

lienzo de modelo de negocio (ya lo tenéis diseñado en el reto de la Unidad 8), diagrama de Gantt y KPI.

- Con todas las decisiones tomadas en los retos anteriores y en esta unidad, diseñaréis un **plan de empresa** siguiendo la estructura descrita y teniendo en cuenta los consejos propuestos. Tendrá un formato adecuado e incluirá una portada, el índice y el desarrollo de los puntos propuestos. Podéis utilizarla plantilla diseñada en la actividad 15 de la unidad.
- Para concluir, cada equipo presentará su propuesta empresarial frente a la clase y un tribunal que se seleccionará entre los miembros de la comunidad educativa, simulando una presentación ante potenciales inversores. Será un espacio para recibir un *feedback* constructivo que os ayudará a identificar fortalezas y áreas de mejora. La exposición no solo es importante para consolidar los conocimientos teóricos, sino también para prepararos para escenarios reales en los que deberéis persuadir, inspirar confianza y transmitir el valor de vuestro proyecto de forma profesional.

¿Estáis listos para asumir el reto y dar vida a vuestra idea?
¡Manos a la obra!

Idea ficticia: Camisetas de algodón sostenible unisex con mensajes relacionados con el medio ambiente. Nombre: CAMSOS

-En primer lugar, vais a focalizar vuestra atención en tomar **dos decisiones** que necesitáis abordar antes de poneros manos a la obra con vuestro plan de empresa.

A) ¿qué forma jurídica es más adecuada para vuestra empresa? deberéis justificar vuestra elección a partir de los criterios que hemos estudiado: capital social, número de socios, responsabilidad patrimonial, régimen fiscal, y complejidad en la gestión. Después, identificaréis las obligaciones fiscales correspondientes a vuestra forma jurídica, incluyendo los impuestos aplicables y cualquier tasa o contribución especial.

Sociedad Limitada (SL), porque:

- ✓ No requiere capital social mínimo.
- ✓ Número de Socios: de 1 a varios socios. La opción perfecta si el proyecto se va a realizar con socios, aunque también se puede constituir como unipersonal (con un solo socio).
- ✓ Responsabilidad Patrimonial: la responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado, es decir, no responde con su patrimonio personal.
- ✓ Régimen Fiscal: en general, las sociedades limitadas tributan al tipo impositivo del Impuesto de Sociedades, que es del 25%, pudiendo incluso acogerse a un tipo reducido.
- ✓ Complejidad en la gestión: moderada. Hay que llevar contabilidad y cumplir con obligaciones fiscales y mercantiles, pero es una de las formas jurídicas más comunes y flexibles para negocios en crecimiento.

-Justificación:

- ✓ Una SL es una opción recomendable para una empresa como CAMSOS, ya que limita la responsabilidad de los socios y proporciona flexibilidad para ampliar en el futuro.
- ✓ Además, si se buscan inversores o socios, la SL permite un mejor marco de gestión y reparto de beneficios.

-Obligaciones fiscales para una SL:



La puesta en marcha de la empresa

- ✓ Impuesto de Sociedades (25%): aplicable sobre los beneficios de la empresa.
- ✓ IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido): en ventas de productos y compras de materias primas, por ejemplo.
- ✓ Retenciones e ingresos a cuenta: de los salarios de los empleados.
- ✓ Tasas y contribuciones especiales: como las tasas por el registro mercantil, notaría, entre otras.

B) Diseñaréis un plan de acción detallado que recoja los pasos necesarios para constituir y poner en marcha vuestro negocio. Este plan debe incluir las cuatro herramientas estudiadas: SMART, Lienzo de Modelo de Negocio (ya lo tenéis diseñado del reto anterior), diagrama de Gantt y KPIs.

1. SMART (Objetivos)

- S: Específicos: Crear una línea de camisetas ecológicas con mensajes sobre el medio ambiente.
- M: Medibles: Vender 1.000 unidades en los primeros 6 meses.
- A: Alcanzables: Establecer colaboraciones con tiendas online y minoristas eco-friendly.
- R: Relevantes: Aumentar la conciencia medioambiental entre los consumidores.
- T: Temporales: Lograr ventas de 1.000 unidades en los próximos 6 meses y establecer relaciones comerciales en el primer año.

2. Lienzo de Modelo de Negocio

Asegúrate de incluir todos los elementos clave:

- Propuesta de valor: Camisetas de algodón sostenible con mensajes relacionados con el medio ambiente.
- Segmentos de clientes: Personas eco-conscientes, jóvenes adultos, y consumidores interesados en moda ética.
- Canales: Venta online (tienda propia y plataformas de terceros como Etsy), tiendas físicas especializadas en productos eco-friendly.
- Relación con clientes: A través de redes sociales, email marketing, y eventos de concientización.
- Fuentes de ingreso: Venta directa de camisetas y posibles alianzas para distribución.
- Recursos clave: Proveedores de algodón sostenible, diseñadores gráficos, plataforma de ecommerce.
- Actividades clave: Diseño de productos, marketing, distribución.
- Socios clave: Proveedores de materiales sostenibles, influencers eco-conscientes, plataformas de ecommerce.
- Estructura de costes: Costes de producción, marketing, comisiones de ventas online.

3. Diagrama de Gantt

Actividad	Fecha Inicio	Fecha Fin	Responsable
Investigación de proveedores	01/03/2025	15/03/2025	Gerente de Compras
Diseño de camisetas	15/03/2025	30/03/2025	Diseñador
Crear tienda online	01/04/2025	15/04/2025	Equipo de Marketing
Lanzamiento en redes sociales	15/04/2025	15/05/2025	Community Manager
Producción de primeras unidades	01/05/2025	31/05/2025	Gerente de Producción
Primeras ventas	01/06/2025	En adelante	Equipo de Ventas

4. KPIs

- Ventas mensuales: medir el número de camisetas vendidas al mes.
- Tráfico web: número de visitas a la tienda online.
- Tasa de conversión: proporción de visitas que terminan en compras.



La puesta en marcha de la empresa

- Redes sociales: interacciones y seguidores en plataformas sociales.
- Rentabilidad: margen de beneficios sobre las ventas totales.

-Con todas las decisiones tomadas en retos anteriores y las de esta unidad, diseñaréis un **Plan de Empresa** siguiendo la estructura descrita en la unidad y teniendo en cuenta los consejos propuestos. Tendrá un formato adecuada e incluirá portada, índice y el desarrollo de los puntos propuestos.

-Para concluir, cada equipo **presentará** su propuesta empresarial frente a la clase y un tribunal que se seleccionará entre miembros de la comunidad educativa, simulando una presentación ante potenciales inversores. Este ejercicio os permitirá practicar habilidades fundamentales como la comunicación eficaz, la capacidad de síntesis y la defensa de ideas. Además, será un espacio para recibir feedback constructivo que os ayudará a identificar fortalezas y áreas de mejora. La exposición no solo es importante para consolidar los conocimientos teóricos, sino también para prepararos para escenarios reales en los que deberéis persuadir, inspirar confianza y transmitir el valor de vuestro proyecto de forma profesional.

Plan de Empresa - CAMSOS

1. Resumen Ejecutivo

CAMSOS es una empresa de moda sostenible que comercializa camisetas de algodón orgánico con mensajes inspiradores sobre el medio ambiente. Su objetivo es ofrecer prendas de calidad, promoviendo el consumo responsable y fomentando la concienciación ecológica. Se constituye como una Sociedad Limitada (SL) debido a sus ventajas en términos de flexibilidad, protección patrimonial y gestión empresarial.

Nuestra empresa nace en un contexto de creciente preocupación ambiental y una demanda en alza por productos éticos y responsables. A través de una estrategia de diferenciación basada en sostenibilidad, diseño y compromiso social, CAMSOS pretende posicionarse como una marca referente en el sector de la moda ecológica.

2. Descripción del Proyecto

2.1 Producto o Servicio

CAMSOS diseñará y comercializará camisetas de algodón orgánico con certificaciones ecológicas, asegurando un proceso de producción responsable. Nuestros productos destacarán por:

- Materiales 100% ecológicos y biodegradables.
- Diseños innovadores con mensajes de concienciación ambiental.
- Producción ética y sostenible, evitando explotación laboral.
- Embalajes ecológicos reciclables o compostables.

2.2 Necesidad que Cubre

El impacto ambiental de la industria textil es considerable, y CAMSOS ofrece una alternativa sostenible a consumidores conscientes que desean reducir su huella ecológica sin renunciar a la moda.

2.3 Ventaja Competitiva

Nuestra propuesta se diferencia en:

- Compromiso real con la sostenibilidad (materiales certificados, procesos responsables, etc.).
- Transparencia en la cadena de suministro.
- Estrategia de marketing basada en valores y comunidad.
- Uso de tecnología para una experiencia de compra personalizada.

3. Análisis de Mercado

3.1 Público Objetivo

- Personas de entre 18 y 45 años con interés en la moda sostenible.



La puesta en marcha de la empresa

- Consumidores con conciencia ecológica que buscan alternativas a la moda rápida.
- Personas interesadas en comprar online y apoyar marcas con impacto positivo.

3.2 Análisis de la Competencia

- **Ecoalf:** Marca consolidada en moda sostenible.
- **Thinking MU:** Diseño innovador y materiales ecológicos.
- **Patagonia:** Enfoque en outdoor y sostenibilidad.

3.3 Oportunidades del Sector

- Crecimiento de la moda ética y sostenible.
- Aumento del comercio electrónico.
- Mayor conciencia ecológica en la sociedad.

4. Plan de Marketing

4.1 Estrategia de Producto

Camisetas de algodón orgánico con diseños exclusivos y mensajes ecológicos. Se trabajará con diseñadores independientes y artistas comprometidos con la causa medioambiental.

4.2 Estrategia de Precio

Los precios estarán en un rango competitivo dentro del sector ecológico, garantizando calidad y sostenibilidad sin alejarse de la accesibilidad para consumidores interesados.

4.3 Estrategia de Distribución

- Venta a través de tienda online propia.
- Presencia en marketplaces sostenibles como Etsy y Slow Fashion Next.
- Colaboraciones con tiendas físicas especializadas.

4.4 Estrategia de Comunicación

- Marketing digital con presencia en redes sociales.
- Alianzas con influencers eco-friendly.
- Campañas de concienciación sobre moda sostenible.
- Programas de fidelización y descuentos por recompra.

5. Plan Operativo

5.1 Producción

- Selección de proveedores de algodón orgánico con certificaciones.
- Fabricación en talleres con condiciones laborales justas.
- Uso de tintes naturales y ecológicos.

5.2 Logística

- Almacén centralizado con distribución eficiente.
- Embalajes sostenibles y reciclables.
- Uso de envíos neutros en carbono.

6. Plan de Organización y Recursos Humanos

6.1 Estructura Empresarial

- CEO/Gerente General: Supervisión de la empresa.
- Responsable de Producción: Control de fabricación y calidad.



La puesta en marcha de la empresa

- Responsable de Marketing: Estrategia digital y comunicación.
- Diseñadores y creativos: Desarrollo de producto.
- Atención al cliente: Soporte postventa y fidelización.

7. Plan Económico-Financiero

7.1 Inversión Inicial

- Desarrollo de ecommerce y branding.
- Producción inicial de camisetas.
- Estrategia de marketing y publicidad.

7.2 Fuentes de Financiación

- Aportaciones de socios fundadores.
- Crowdfunding y financiación colectiva.
- Inversores privados y subvenciones para empresas sostenibles.

7.3 Previsión de Ingresos

Año	Ventas Proyectadas	Facturación
1º	1.000 camisetas	30.000€
2º	2.500 camisetas	75.000€
3º	5.000 camisetas	150.000€

8. Plan de Acción

SMART (Objetivos)

- **S:** Establecer una marca de moda ecológica reconocida en el mercado.
- **M:** Alcanzar 1.000 ventas en los primeros 6 meses.
- **A:** Desarrollar acuerdos con al menos 10 minoristas ecológicos.
- **R:** Contribuir a la moda sostenible promoviendo el consumo responsable.
- **T:** Posicionarnos en el mercado en un plazo de 2 años.

Diagrama de Gantt

Actividad	Fecha Inicio	Fecha Fin	Responsable
Investigación de proveedores	01/03/2025	15/03/2025	Gerente de Compras
Diseño de camisetas	15/03/2025	30/03/2025	Diseñador
Creación de tienda online	01/04/2025	15/04/2025	Equipo de Marketing
Lanzamiento en redes sociales	15/04/2025	15/05/2025	Community Manager
Producción inicial	01/05/2025	31/05/2025	Gerente de Producción
Primeras ventas	01/06/2025	En adelante	Equipo de Ventas

9. Plan de Sostenibilidad

- Uso exclusivo de algodón orgánico certificado.
- Reducción del impacto ambiental en la cadena de producción.



La puesta en marcha de la empresa

- Apoyo a proyectos de reforestación y limpieza de océanos.
- Economía circular con reciclaje de camisetas.

10. Anexos

- Estudios de mercado.
- Certificaciones ecológicas de proveedores.
- Estrategia de contenido para redes sociales.



Comprueba tu aprendizaje

1. Al seleccionar la forma jurídica para un proyecto empresarial, es fundamental analizar diversos criterios que impactarán tanto en la gestión como en el futuro de la empresa. Explica en detalle los principales criterios que deben evaluarse para seleccionar la forma jurídica más adecuada.

La elección de la forma jurídica es fundamental para el éxito y sostenibilidad de cualquier proyecto empresarial. Los criterios más relevantes son:

Capital social requerido: Algunas formas jurídicas, como las sociedades anónimas (S.A.) o las sociedades de responsabilidad limitada (S.L.), exigen un capital mínimo para constituirse. Esto puede ser determinante si el emprendedor tiene recursos económicos limitados. Por ejemplo, mientras la S.A. requiere 60.000 euros, una S.L. puede constituirse con solo 1 euro.

Número de socios: Las empresas unipersonales, como el empresario individual, son adecuadas para negocios en solitario. En cambio, si se planea tener varios socios, es más habitual constituir una sociedad.

Responsabilidad patrimonial: Es importante decidir si se está dispuesto a asumir responsabilidades ilimitadas, en las que se responde con el patrimonio personal, o limitadas, en las que solo se compromete el capital aportado.

Gestión y burocracia: Las formas jurídicas como el empresario individual requieren trámites más simples que las sociedades mercantiles, pero estas últimas permiten mayor flexibilidad en crecimiento y financiación.

Régimen fiscal: El empresario individual tributa mediante el IRPF, mientras que las sociedades lo hacen a través del Impuesto de Sociedades (IS), lo que puede ser más beneficioso a partir de ciertos niveles de beneficio.

Otros factores: Entre ellos, la posibilidad de atraer inversores, la imagen de la empresa y los valores compartidos por los socios, como ocurre en las cooperativas.

2. ¿Cuáles son las principales ventajas e inconvenientes de la figura del empresario o empresaria individual? Incluye ejemplos prácticos para ilustrar cómo estos factores pueden influir en la elección de esta figura.

El empresario o empresaria individual es una de las formas jurídicas más sencillas de constituir. Sus ventajas e inconvenientes son:

Ventajas:

- Los trámites de constitución son rápidos, sencillos y económicos, ya que no requieren inscripción en el Registro Mercantil ni un capital inicial.
- La gestión fiscal es más sencilla, ya que se tributa mediante el IRPF.
- La persona tiene total control sobre el negocio, siendo propietaria única de las decisiones.



La puesta en marcha de la empresa

Inconvenientes:

- La responsabilidad es ilimitada, lo que significa que el empresario responde con su patrimonio personal ante deudas, incluso el de su cónyuge si no hay separación de bienes.
- Desde un punto de vista fiscal, a partir de beneficios anuales de 40.000 euros puede resultar más costoso tributar mediante el IRPF en lugar del IS.

3. Describe las diferencias fundamentales entre una Sociedad limitada (SL) y una sociedad anónima (SA). Utiliza una tabla comparativa como la siguiente para que se comprenda mejor.

	SL	SA
Denominación	...	...
Capital social mínimo	...	...
División del capital	...	...
Transmisión de las participaciones en la sociedad	...	...
Órganos de administración	...	...

Aunque ambas son sociedades mercantiles, tienen diferencias significativas:

Capital social: La S.L. requiere un capital mínimo de 1 euro, mientras que la S.A. exige 60.000 euros.

Responsabilidad: En ambas, la responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado.

División del capital: En una S.L., el capital se divide en participaciones, que no pueden cotizar en bolsa. En la S.A., se divide en acciones que pueden ser negociadas en el mercado bursátil.

Flexibilidad en transmisión: En una S.L., las participaciones solo pueden transferirse con el consentimiento de los socios, mientras que en una S.A., las acciones son de libre transmisión.

Órganos de gobierno: La S.A. tiene una estructura más compleja, con un consejo de administración y la posibilidad de cotizar en bolsa, lo que no es habitual en la S.L.

4. ¿Por qué una cooperativa puede ser una forma jurídica idónea para ciertos proyectos empresariales? Investiga e incluye casos de éxito de cooperativas en tu explicación.



La puesta en marcha de la empresa

Las cooperativas son ideales para proyectos donde los socios comparten intereses comunes y desean tomar decisiones democráticas. Sus características principales son:

Adhesión y baja voluntaria: Los socios pueden entrar y salir libremente, respetando los estatutos.

Gestión democrática: Cada socio tiene un voto, independientemente del capital aportado.

Colaboración: Se enfocan en satisfacer necesidades económicas y sociales mediante la cooperación.

Flexibilidad en el capital: Este es variable y se adapta al número de socios.

Sostenibilidad y valores: Muchas cooperativas fomentan valores de equidad, participación y sostenibilidad, haciendo que sean atractivas para proyectos con un enfoque social.

5. Juan y Laura desean abrir un restaurante y cuentan con 10 000 € de capital inicial. Quieren evitar la responsabilidad personal ante posibles deudas. ¿Qué forma jurídica es más adecuada para ellos?

La forma jurídica más adecuada sería una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.). Esto les permitirá:

- Limitar su responsabilidad al capital aportado, protegiendo su patrimonio personal.
- Asegurar una estructura sencilla y adecuada para pequeñas empresas.
- Gestionar de forma proporcional los beneficios y la toma de decisiones según el porcentaje de capital que cada uno aporte.

6. Pedro trabaja como empresario individual y este año ha generado un beneficio bruto de 50 000 €. ¿Qué opciones tiene desde el punto de vista fiscal para optimizar su negocio?

Pedro podría valorar constituirse como una Sociedad Limitada (S.L.), ya que:

- Al superar los 40.000 euros de beneficios, la tributación mediante el Impuesto de Sociedades (IS) podría ser más favorable que hacerlo mediante el IRPF, que tiene tramos progresivos más altos.
- Podría también limitar su responsabilidad personal, protegiendo su patrimonio frente a posibles deudas.

7. Sofía y sus compañeros han decidido rescatar la empresa donde trabajan, que está en crisis, y convertirla en una sociedad laboral. ¿Qué pasos deberían seguir y qué características tendrá su nueva empresa?

Deberán constituir una sociedad laboral, cumpliendo con las siguientes características:



La puesta en marcha de la empresa

- La mayoría del capital social (al menos el 50,01%) debe ser propiedad de los trabajadores socios.
- Ningún socio podrá poseer más de un tercio del capital social.
- El número de horas trabajadas por empleados no socios no podrá superar el 49% del total trabajado por los socios.
- Deberán destinar al menos un 10% de los beneficios anuales a un fondo especial para cubrir pérdidas o comprar acciones.
- Este modelo fomenta la participación democrática y garantiza que las decisiones empresariales beneficien a los trabajadores.

8. Realiza un esquema donde se detallen los pasos administrativos necesarios para la puesta en marcha de una empresa, indicando el organismo competente para cada trámite.

Esquema de pasos administrativos para la puesta en marcha de una empresa en España:

1. Definir la idea de negocio
 - ✓ Análisis de viabilidad y propuesta de valor.
2. Elegir la forma jurídica
 - ✓ Determina los requisitos legales y fiscales.
3. Trámites administrativos
 - ✓ Certificado negativo de denominación social (Registro Mercantil Central).
 - ✓ Obtención del NIF provisional (Agencia Tributaria).
 - ✓ Redacción y firma de la escritura pública (Notaría).
 - ✓ Depósito del capital social (Entidad bancaria).
 - ✓ Inscripción en el Registro Mercantil (Registro Mercantil Provincial).
 - ✓ Obtención del NIF definitivo (Agencia Tributaria).
 - ✓ Alta en Hacienda (Agencia Tributaria).
 - ✓ Registro en la Seguridad Social (Tesorería General de la Seguridad Social).
 - ✓ Alta de trabajadores (si corresponde) (Tesorería General de la Seguridad Social).
4. Licencias y permisos
 - ✓ Licencia de actividad y apertura (Ayuntamiento).
 - ✓ Certificaciones especiales según el sector (Administraciones específicas).
5. Apertura de una cuenta bancaria para la empresa
6. Prevención de riesgos laborales
 - ✓ Contratación de servicios de prevención acreditados o recursos internos.
7. Puesta en marcha del negocio y apertura

9. Diseña un plan de acción para una empresa ficticia que desees crear. Incluye los objetivos SMART, un diagrama de Gantt con las etapas iniciales y los KPI que medirán el éxito del negocio.

Empresa ficticia: PixelForge Studios



La puesta en marcha de la empresa

PixelForge Studios es un estudio independiente de desarrollo de videojuegos centrado en la creación de experiencias inmersivas con un enfoque en la jugabilidad innovadora y narrativa envolvente.

Objetivos SMART:

1. Específico: Lanzar el primer videojuego indie del estudio en un plazo de 12 meses, con una demo jugable disponible en 6 meses.
2. Medible: Conseguir al menos 10.000 descargas en Steam y 5.000 seguidores en redes sociales en los primeros 3 meses tras el lanzamiento.
3. Alcanzable: Contratar un equipo de 5 desarrolladores, un diseñador y un especialista en marketing en los primeros 3 meses.
4. Relevante: Crear un videojuego que se diferencie por su narrativa interactiva y mecánicas innovadoras.
5. Temporal: Tener una versión alfa lista en 6 meses y una beta cerrada en 9 meses antes del lanzamiento oficial.

Diagrama de Gantt

Tarea	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Formación del equipo	✓	✓										
Diseño conceptual	✓	✓	✓									
Desarrollo de prototipo		✓	✓	✓								
Desarrollo de arte y sonido			✓	✓	✓							
Programación y mecánicas			✓	✓	✓	✓						
Testeo y optimización (alfa)					✓	✓	✓					
Beta cerrada							✓	✓				
Marketing y promoción				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
Lanzamiento									✓	✓	✓	✓

KPIs para medir el éxito del proyecto:

1. Engagement en redes sociales:
 - ✓ Alcanzar 5.000 seguidores en Twitter e Instagram antes del lanzamiento.
 - ✓ Obtener 500 interacciones por publicación en el mes previo al lanzamiento.
2. Descargas y ventas:
 - ✓ Conseguir 10.000 descargas en Steam en los primeros 3 meses.
 - ✓ Obtener una calificación mínima de 4 estrellas en plataformas de venta.
3. Retención de jugadores:
 - ✓ Lograr que al menos el 50% de los jugadores complete el primer nivel en la primera semana.
 - ✓ Mantener un 30% de jugadores activos después del primer mes.
4. Prensa y comunidad:
 - ✓ Conseguir 5 artículos en medios especializados sobre el videojuego antes del lanzamiento.
 - ✓ Lograr que al menos 10 streamers jueguen la beta cerrada.



La puesta en marcha de la empresa

10. Identifica los errores más habituales al elaborar un plan de empresa y cómo evitarlos.

- Subestimar los costes iniciales → Hacer un presupuesto detallado con un fondo de emergencia.
- Previsiones de ingresos demasiado optimistas → Basarse en estudios de mercado realistas.
- No definir correctamente al público objetivo → Realizar encuestas y segmentación de clientes.
- Ignorar la competencia → Realizar un análisis DAFO para identificar oportunidades y amenazas.
- Falta de flexibilidad → Establecer escenarios alternativos y estrategias de adaptación.

11. ¿Cuál es la principal función del libro diario en los libros contables obligatorios? ¿Cómo se organiza la información que se registra?

- Función principal del libro diario: Registrar día a día todas las operaciones económicas de la empresa en orden cronológico.
- Organización: Se anotan de forma ordenada los asientos contables con fecha, concepto, cuentas afectadas y cantidades en el debe y haber.

12. ¿Qué tipo de información se debe registrar en el libro de facturas recibidas? ¿Cómo se relaciona con las obligaciones fiscales de la empresa?

- Información en el libro de facturas recibidas: Recoge todas las facturas emitidas por proveedores y acreedores, con datos como número, fecha, NIF del proveedor, base imponible, IVA y total.
- Relación con obligaciones fiscales: Sirve para justificar el IVA soportado deducible en las declaraciones trimestrales y anuales.

13. ¿Qué información se recoge en el libro registro de socios o de acciones nominativas? ¿Por qué es importante para las sociedades mercantiles?

- Información en el libro registro de socios o de acciones nominativas: Contiene datos de identificación de los socios, número de participaciones o acciones que poseen, fecha de adquisición y transmisión.
- Importancia: Es obligatorio para las sociedades mercantiles porque permite controlar la titularidad de las participaciones/acciones y es prueba legal en operaciones societarias.



La puesta en marcha de la empresa

14. A continuación encontrarás una lista de términos y una serie de definiciones. Relaciona cada término de la tabla con la definición correcta escribiendo la letra correspondiente.

Términos	
Capital social	...
Responsabilidad limitada	...
Empresario/a individual	...
Impuesto sobre sociedades (IS)	...
Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)	...
Sociedad de responsabilidad limitada (SRL)	...
Sociedad anónima (SA)	...
Sociedad cooperativa	...
Impuesto sobre el valor añadido (IVA)	...
Responsabilidad patrimonial ilimitada	...

a) Modelo empresarial en el que las personas socias tienen una participación equitativa y una estructura de toma de decisiones democrática.

Sociedad cooperativa

b) Cantidad de dinero aportada por las personas socias en el momento de la constitución de una empresa.

Capital social

c) Forma jurídica en la que el empresario ejerce su actividad económica de forma habitual, directa y personal, sin necesidad de socios.

Empresa individual

d) Impuesto que pagan las sociedades mercantiles sobre sus beneficios.

Impuesto sobre sociedades

e) Régimen en el que las personas socias no responden con su patrimonio personal, sino solo con el capital aportado.

Responsabilidad limitada

f) Empresa cuyo capital está dividido en participaciones y en la que los socios no responden con su patrimonio personal.

Sociedad de responsabilidad limitada

g) Tributo indirecto que grava el consumo de bienes y servicios, que recae sobre el consumidor final.

Impuesto sobre el valor añadido



La puesta en marcha de la empresa

h) Régimen en el que la persona propietaria de la empresa responde con su patrimonio personal frente a las deudas.

Reponsabilidad patrimonio ilimitada

i) Impuesto progresivo que grava las rentas de las personas físicas, incluyendo salarios y beneficios empresariales.

Impuesto sobre la Renta de las persona físicas

j) Forma jurídica en la que el capital está dividido en acciones que pueden cotizar en bolsa.

Sociedad Anónima