



Activitats

1. En equips, reflexioneu i feu un llistat on consti quins són els aspectes que estimeu més importants per seleccionar la forma jurídica del vostre projecte de negoci. Poseu-ho en comú a classe.

Resposta lliure entre els aspectes relacionats al puto 1 de la unitat:

- Capital social requerit
- Nombre de sòcies o socis
- Responsabilitat patrimonial
- Constitució i gestió operativa i complexitat burocràtica
- Règim fiscal
- Altres aspectes com la facilitat d'accés al finançament, les possibilitats de creixement, la imatge davant de clients i inversors i els valors compartits entre les persones involucrades en el projecte.

2. Pedro vol obrir una empresa de reparació d'ordinadors i equips informàtics, i està considerant fer-ho com a empresari individual. Et demana consell sobre si el model d'empresari individual és el més adequat per al seu negoci, tenint en compte la responsabilitat personal, la seva capacitat de créixer i altres aspectes a considerar. Elabora un informe on li aconsellis i li donis la teva opinió fonamentada.

Després d'analitzar la intenció de Pedro d'obrir un negoci de reparació d'ordinadors i d'equips informàtics, considero important avaluar si la figura d'empresari individual és la més adequada per a aquest tipus de projecte. Tot seguit, s'aborden els aspectes clau d'aquesta forma jurídica, tenint en compte les característiques del negoci i els criteris més rellevants.

1. Responsabilitat personal: Una de les característiques principals de l'empresari individual és la responsabilitat il·limitada. Això vol dir que, en cas de deutes, respondràs no només amb el capital invertit en el negoci, sinó també amb el teu patrimoni personal present i futur. Si bé els negocis de reparació d'ordinadors solen implicar un nivell moderat d'inversió i risc, és important que considereu aquesta implicació legal, especialment si planegeu fer compres significatives d'equips o materials. En aquest sentit, la responsabilitat il·limitada pot ser un factor de risc per a les teves finances personals.

2. Capacitat de créixer: El model d'empresari individual és adequat per a negocis petits o que operen a nivell local, ja que permet una gestió senzilla i el control absolut de l'empresa. Tot i això, si l'objectiu és expandir el negoci a mitjà o llarg termini (per exemple, contractant empleats o obrint noves ubicacions), aquest model pot ser limitant ja que no facilita la incorporació de socis. En cas de tenir ambicions de creixement, es podria considerar alternatives com una societat de responsabilitat limitada (SL), que ofereix més flexibilitat per incorporar socis i gestionar capital.



La posada en marxa de l'empresa

3. Altres aspectes a considerar : La figura d'empresari individual té certs avantatges inicials que podrien beneficiar el projecte:

- Tràmits simples: La constitució com a empresari individual és més ràpida, econòmica i menys burocràtica, ja que no requereix inscripció al Registre Mercantil ni un capital inicial mínim.
- Tributació: Com a empresari individual, tributarà mitjançant IIRPF. Els primers anys d'activitat, si els beneficis no superen els 40.000 euros, aquest règim pot ser més avantatjós. Això no obstant, si els ingressos creixen, la tributació a través de l'impost sobre societats (propri de les societats mercantils) podria ser més favorable.
- En contrast, un dels inconvenients importants és la imatge davant de clients i inversors. La figura d'empresari individual es pot percebre com a menys professional en comparació amb una societat mercantil, cosa que podria afectar la capacitat de captar grans clients o de generar confiança en possibles aliances futures.

4. Recomanació final: Si la intenció és començar de manera senzilla, sense grans inversions inicials i amb control total sobre el teu negoci, la figura d'empresari individual és una opció viable. Tot i això, es recomana avaluar la tolerància al risc financer a causa de la responsabilitat il·limitada que comporta.

D'altra banda, si el pla és ampliar el negoci o protegir el patrimoni personal des del principi, una societat de responsabilitat limitada (SL) podria ser una opció més adequada. Aquest model permetrà limitar la responsabilitat al capital aportat, tenir una imatge més professional i accedir a beneficis fiscals si els ingressos augmenten significativament.

3. Assenyala si cadascuna de les afirmacions següents correspon a una Societat Anònima (SA), a una Societat de Responsabilitat Limitada (SL) oa ambdues:

- a) Les participacions de l'empresa no cotitzen a la borsa.**
- b) Els beneficis es parteixen de manera proporcional al capital aportat.**
- c) El capital social mínim és de 60.000 €.**
- d) La seva estructura és més adequada per a petites empreses.**
- e) Està pensada per a grans empreses que busquen finançament al mercat de valors.**
- f) Hi ha un Consell d'Administració encarregat de la gestió i la representació de la societat.**
- g) La responsabilitat pels deutes de la societat no assoleix el patrimoni personal dels socis i sòcies .**

- Les participacions de l'empresa no cotitzen a la borsa. SL



La posada en marxa de l'empresa

- Els beneficis es parteixen de forma proporcional al capital aportat. SA-SL
- El capital social mínim és de 60.000€. SL
- La seva estructura és més adequada per a petites empreses. SL
- Està pensada per a grans empreses que busquen finançament al mercat de valors. SA
- Hi ha un Consell d'Administració encarregat de la gestió i la representació de la societat. SA-SL

-La responsabilitat pels deutes de la societat no assoleix el patrimoni personal dels socis i sòcies . SA-SL

4. En equips, busqueu un exemple d'empreses que hagin triat la forma jurídica de societat de responsabilitat limitada, societat anònima, societat laboral i societat cooperativa. A continuació, analitzeu cadascuna d'elles i responeu a les qüestions següents:

a) Quin tipus d'activitat desenvolupa cadascuna de les empreses escollides?

b) Com penseu que influeix la forma jurídica en el seu funcionament i expansió?

c) Es coneix qui són els seus socis i sòcies ? Quines implicacions tenen en la presa de decisions i en el repartiment dels beneficis? Se sap qui són les persones encarregades de la gestió de l'empresa?

d) Quins avantatges penseu que ha tingut cada empresa en triar aquesta forma jurídica?

Resposta lliure depenent del sector professional i les empreses seleccionades.

5. Analitzeu i elaboreu un informe en què, segons el negoci que hàgiu plantejat emprendre, identifiqueu els possibles fets imposables que puguin donar lloc al pagament de taxes o contribucions especials segons la legislació vigent.

Resposta lliure depenent del sector professional i la idea de negoci a desenvolupar.

6. Després del visionat del següent vídeo, realitza un mapa mental sobre els passos que cal fer davant Hisenda: bit.ly/pasos_Hisenda .

Alta Censal

- Documents a presentar davant d'Hisenda:
 - Model 036 o 037 (versió simplificada).



La posada en marxa de l'empresa

- Dades personals.
- Tipus d'activitat econòmica a desenvolupar.
- Tipus de tributació.

Selecció de l'Epígraf de l'IAE

- Impost sobre Activitats Econòmiques (IAE):
 - Llistat d'activitats classificades.
 - Selecció de l'epígraf que s'ajusti al'activitat de l'autònom.

Impostos a Pagar com a Autònom

1. IRPF (Impost sobre la Renda de les Persones Físiques).
2. IVA (Impost sobre el Valor Afegit).
 - Presentació trimestral:
 - Model 303 per a IVA.
 - Model 130 (estimació directa) o 131 (mòduls) per a IRPF.

Retencions a Compte

- Presentació de models:
 - Models 111 i 115 per a retencions de treballadors i lloguer de local.

Comerç Internacional

- Model 349:
 - Declaració recapitulativa d'operacions amb la Unió Europea.

Resum Anual

- Obligació de presentar un resum anual de les declaracions trimestrals.
- Declaració de la renda al juny per ajustar dades i pagaments realitzats durant l'any.

7. Per parelles, investigueu i responeu a les qüestions següents:

a) Per què és important que les empreses portin els llibres comptables, fiscals i mercantils? Quins avantatges suposa per a les empreses? I per a les persones que contracten amb les mateixes o els seus clients?

b) Com podria afectar una empresa no complir aquestes obligacions?



La posada en marxa de l'empresa

a) Per què és important que les empreses portin els llibres comptables, fiscals i mercantils? Quins avantatges suposa per a les empreses? I per a les persones que contracten amb les mateixes o els seus clients?

Els llibres comptables, fiscals i mercantils són fonamentals perquè les empreses operin de manera transparent i compleixin la normativa legal. A continuació, es detallen algunes de les raons clau de la seva importància:

- **Control i organització financera:** Els llibres comptables permeten enregistrar totes les transaccions econòmiques i financeres de l'empresa de manera organitzada i cronològica. Això facilita la presa de decisions informades, l'anàlisi de la rendibilitat i la salut financera de l'empresa.
- **Compliment fiscal:** Els llibres fiscals són essencials per complir les obligacions tributàries, com l'IVA i altres impostos. Permeten que l'empresa tingui un registre clar i detallat de totes les factures emeses i rebudes, cosa que facilita la liquidació d'impostos i evita possibles sancions per incompliment.
- **Transparència i confiança:** Els llibres mercantils, com ara el llibre d'actes o el registre de socis, permeten reflectir les decisions internes de l'empresa. Això genera confiança tant entre els socis com amb els clients i els proveïdors, ja que assegura que l'empresa segueix les normatives legals i té una estructura organitzada.

El suport d'aquests llibres suposa avantatges per a les empreses:

- Millora la imatge corporativa i la reputació, en demostrar el compliment de la normativa legal.
- Facilita l'obtenció de finançament, ja que els registres necessaris són necessaris per presentar els inversors o les institucions financeres.
- Proporciona un control més rigorós dels recursos i permet fer auditories més clares i detallades.

De la mateixa manera, implica avantatges per als clients i persones que contracten amb l'empresa:

- Garantia que l'empresa compleix les seves obligacions legals, cosa que redueix el risc de problemes legals o fiscals.
- Generació de confiança, ja que els clients poden verificar la serietat i la fiabilitat de l'empresa.

b) Com podria afectar una empresa no complir aquestes obligacions?

L'article 200 de la Llei general tributària estableix *una sanció consistent en multa pecuniària fixa de 150 euros, llevat que sigui aplicable el que disposen els paràgrafs següents.*

La inexactitud o omissió d'operacions o la utilització de comptes amb significat diferent del que els correspongui se sanciona amb multa pecuniària proporcional de l'u per cent dels càrrecs, abonaments o



La posada en marxa de l'empresa

anotacions omesos, inexactes, falsejats o recollits en comptes amb significat diferent del que els correspongui, amb un mínim de 150 i un màxim.

La no-portança o conservació de la comptabilitat, els llibres i els registres exigits per les normes tributàries, els programes i arxius informàtics que els serveixin de suport i els sistemes de codificació utilitzats se sancionarà amb multa pecuniària proporcional de l'u per cent de la xifra de negocis del subjecte infractor en l'exercici a què fa referència la infracció, amb un mínim de 6.

La porta de comptabilitats diferents referides a una mateixa activitat i exercici econòmic que dificultin el coneixement de la veritable situació de l'obligat tributari se sancionarà amb multa pecuniària fixa de 600 euros per cadascun dels exercicis econòmics als quals assoleixi aquesta porta.

El retard en més de quatre mesos en la porta de la comptabilitat o llibres i registres exigits per les normes tributàries se sancionarà amb multa pecuniària fixa de 300 euros.

El retard en l'obligació de portar els llibres de registre a través de la Seu electrònica de l'Agència Estatal d'Administració Tributària mitjançant el subministrament dels registres de facturació en els termes establerts reglamentàriament, se sancionarà amb multa pecuniària proporcional d'un 0,5 per cent de l'import de la factura objecte del registre, amb un mínim trimestral de 300 euros.

La utilització de llibres i registres sense haver estat diligenciats o habilitats per l'Administració quan la normativa tributària o duanera ho exigeixi se sancionarà amb multa pecuniària fixa de 300 euros.

8. Elabora un esquema que arreplegue els tràmits de posada en marxa de l'empresa.

Esquema dels tràmits de posada en marxa de l'empresa:

1. Definir la idea de negoci
 - Anàlisi de viabilitat
 - Proposta de valor
2. Triar la forma jurídica
 - Autònom, societat limitada, cooperativa, etc.
3. Tràmits administratius:
 - Certificat negatiu de denominació social (Registre Mercantil Central)
 - Obtenció del NIF provisional (Agència Tributària)
 - Dipòsit del capital social (Entitat bancària, si escau)
 - Escriptura pública de constitució (Notari)
 - Inscripció al Registre Mercantil (Registre Mercantil Provincial)
 - Obtenció del NIF definitiu (Agència Tributària)
 - Alta a Hisenda (Agència Tributària)
 - Inscripció a la Seguretat Social (Tresoreria General de la Seguretat Social)
 - Alta de treballadors (si s'aplica)
4. Llicències i permisos
 - Llicència d'activitat i obertura (Ajuntament)
 - Certificacions especials (Sanitat, Medi Ambient, etc.)



La posada en marxa de l'empresa

5. Obertura de compte bancari per a l'empresa
6. Prevenció de riscos laborals

9. Per parelles, busqueu a la web el document corresponent per sol·licitar la certificació negativa de la denominació social i empleneu-lo amb els possibles noms que li donaríeu a una idea emprendedora del vostre sector.

- Formulari a la pàgina del Registre Mercantil Central: <https://www.rmc.es/>
- En emplenar-lo, s'han d'incloure diverses opcions de nom en ordre de preferència.
Exemple de noms per a una empresa d'hostaleria:
 1. Cafè Global & Vegan Delights
 2. Sabors del Món Cafè
 3. Veguen Coffee House

10. Lola vol obrir el negoci al centre d'Alacant. Es tracta d'un local especialitzat en cafès del món i pastissos vegans, amb tres taules al'interior i una petita terrassa. Treballaran dues persones i ella mateixa. En grups de tres persones, creeu un mapa visual o un diagrama de flux que identifiqi tots els organismes i autoritats competents en el procés de posada en marxa del negoci.

Al diagrama de flux han d'aparèixer les idees següents:

- Registre Mercantil Central → Sol·licitar certificat de denominació social
- Agència Tributària → Obtenir NIF provisional i alta a Hisenda
- Entitat bancària → Depòsit del capital social (si s'aplica)
- Notaria → Escriptura pública de constitució
- Registre Mercantil Provincial → Inscripció de la societat
- Agència Tributària → Obtenir NIF definitiu

- Tresoreria General de la Seguretat Social → Inscripció de l'empresa i alta de treballadors
- Ajuntament d'Alacant → Sol·licitar llicència d'activitat i obertura
- Administració de Sanitat → Certificacions sanitàries per a hostaleria
- Serveis de prevenció → Compliment de normativa de riscos laborals

11. La Laura i el Javier han decidit emprendre i obrir una botiga de productes ecològics anomenada EcoVida . Després d'analitzar les diferents formes jurídiques, han optat per constituir una societat limitada (SL).

a) Identifica i enumera els tràmits que la Laura i el Javier han de realitzar per a la constitució d' EcoVida , SL.



b) Explica els passos necessaris per a la posada en marxa del negoci i poder començar l'activitat.

c) Com pot ajudar a la Laura i el Javier un Punt d'Atenció a l'Emprenedoria? Localitza el més proper a la teva localitat.

d) Reflexiona sobre les possibles dificultats que poden trobar al procés i planteja solucions.

a) Tràmits per la constitució de la Societat Limitada

1. Certificació negativa del nom a el Registre Mercantil Central (per a assegurar-se de que “ EcoVida , SL” està disponible).
2. Obertura d'un compte bancari a nom de la societat i depòsit del capital social mínim (al menys 1 euro, però recomanable 3.000 € per evitar responsabilitat solidària addicional).
3. Redacció de els estatuts socials (defineixen objecte social, domicili, capital, administració...).
4. Signatura de la escriptura pública de constitució davant notari.
5. Sol·licitud del NIF provisional a la Agència Tributària.
6. Inscripció a el Registre Mercantil provincial corresponent.
7. Obtenció del NIF definitiu a la Agència Tributària.
8. Alta a el cens de empresaris (model 036 o 037 a Hisenda).
9. Declaració censal de inici de activitat (a la mateixa alta a Hisenda).
10. Inscripció a la Seguretat Social de la empresa i alta de socis/treballadors a el règim corresponent.

b) Passos per la posada a marxa del negoci

1. Constitució legal de la societat (passos anteriors).
2. Alta a IAE (Impost sobre Activitats Econòmiques).
3. Tramitació de llicències municipals necessàries (llicència de obertura, activitat i obres si escau).
4. Compliment de normativa específica de productes ecològics (certificació ecològica, etiquetatge, manipulació d'aliments).
5. Contractació de assegurances obligatoris (responsabilitat civil, si escau).
6. Adequació del local (adaptació a normativa sanitària, accessibilitat, seguretat...).



La posada en marxa de l'empresa

7. Compra inicial de mercaderia i equipament (mobiliari, TPV, prestatgeries).
8. Pla de màrqueting i llançament (publicitat, xarxes socials, inauguració).
9. Organització interna i selecció de personal (si escau).

c) Funció de un Punt de Atenció al Emprenedoria (PAE)

- El PAE ca un servei que ofereix informació, assessorament i tramitació telemàtica per la constitució d'empreses i inici d'activitat.
- Poden:
 - Ajudar a elaborar el pla de empresa.
 - Realitzar de forma telemàtica la constitució de la SL.
 - Assessorar sobre tràmits fiscals i laborals.
 - Orientar sobre finançament i ajudes disponibles.
- Localització del PAE més proper: Hi hauria que buscar-ho a la web oficial del CIRCE (Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses) introduint el codi postal o la província.

d) Possibles dificultats i solucions

DIFICULTAT	POSSIBLE SOLUCIÓ
RETARDS EN TRÀMITS ADMINISTRATIUS	Presentar documentació completa i utilitzar PAE per agilitzar.
DESCONEIXEMENT DE LLICÈNCIES NECESSÀRIES	Sol·licitar assessorament previ a el ajuntament i cambra de comerç.
FALTA DE CAPITAL INICIAL	Cerca finançament bancària, microcrèdits o ajudes públiques.
COMPETÈNCIA EN EL SECTOR	Diferenciar-se amb qualitat, servei al client i productes exclusius.
COMPLIMENT DE NORMATIVA ECOLÒGICA	Formació i certificació prèvia a etiquetatge i manipulació de productes ecològics.

12. Investiga a internet la Finestreta Única Empresarial i dissenya una infografia on recullis quines funcionalitats presenta, a qui s'adreça i com funciona.



La posada en marxa de l'empresa

-Pots trobar informació a: <https://www.camara.es/creacion-de-empresas>

-La infografia ha d'incloure:

Què és? És un sistema que centralitza tots els tràmits per crear una empresa, evitant desplaçaments innecessaris.

- A qui s'adreça?
 - ✓ Emprenedors
 - ✓ Autònoms
 - ✓ PIMES
- Com funciona?
 1. Assessorament sobre la forma jurídica
 2. Realització de tràmits fiscals i administratius
 3. Inscripció a Seguretat Social
 4. Sol·licitud de llicències i permisos
 5. Informació sobre finançament i subvencions

13. Dissenya una infografia on s'adverteixi dels errors més comuns del pla d'empresa.

La infografia ha de recollir els següents errors.

Error comuns en un pla d'empresa:

- Subestimar els costos inicials
- Previsions d'ingressos massa optimistes
- No definir correctament el públic objectiu
- Ignorar la competència
- Manca de flexibilitat davant imprevistos

14. Per parelles, busqueu a internet un exemple d'empresa real que hagi adaptat el pla d'empresa a cadascuna de les quatre tendències descrites.

Exemple d'empresa real amb adaptació a tendències:

1. Digitalització → Netflix, que va passar de llogar DVD a una plataforma de streaming basada en dades.
2. Sostenibilitat → Patagònia, amb productes reciclats i enfocament a l'economia a circular.
3. Intel·ligència Artificial → Amazon, que utilitza IA per personalitzar recomanacions i optimitzar logística .
4. Personalització → Nike, amb el seu programa "Nike By You " per personalitzar sabatilles segons el client.

15. Dissenya una plantilla en un document de text (Word o similar) amb els apartats i subapartats, la capçalera, els peus de pàgina, la portada i l'índex per al



teu pla de negoci. Observa els consells sobre l'estètica del pla al Sabies que hi ha al marge dret d'aquesta pàgina.

Resposta oberta.

Test de repàs

1. Quin factor clau defineix lelecció de la forma jurídica duna empresa?

- a) L'antiguitat de les persones sòcies.
- b) La responsabilitat patrimonial i els tràmits administratius.
- c) El sector econòmic a què pertany.
- d) La ubicació geogràfica.

2. En una societat anònima, el capital social està dividit en...

- a) Participacions acumulables.
- b) Títols nominatius.
- c) Accions lliurement transmissibles.
- d) Bons amb venciment.

3. Quina és una característica principal duna societat cooperativa?

- a) La responsabilitat il·limitada dels seus socis i sòcies.
- b) La gestió democràtica basada en "una persona, un vot".
- c) La necessitat de tenir almenys 60.000 € de capital inicial.
- d) La possibilitat de cotitzar a la borsa.

4. Quina característica defineix l'IRPF?

- a) És un impost indirecte que grava el consum.
- b) Només s'aplica a empreses de responsabilitat limitada.
- c) Grava els ingressos obtinguts per persones físiques.
- d) Està destinat únicament a activitats internacionals.

5. Quines empreses estan subjectes al pagament de l'IS?

- a) Només les persones empresàries individuals.
- b) Les empreses que operen al sector públic.
- c) Totes les societats mercantils, com SL i SA.
- d) Exclusivament les cooperatives.



6. L'IVA a pagar:

- a) S'obté calculant la diferència entre l'IVA repercutit i l'IVA suportat.
- b) És del 4% sempre.
- c) Només ho paguen les empreses el volum d'operacions de les quals és superior a 6 000 000 €.
- d) Només ho paguen les empreses el volum d'operacions de les quals és inferior a 6 000 000 €.

7. Quina de les eines següents s'utilitza per planificar objectius en un pla d'acció empresarial?

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

Repte professional



REpte PROFESSIONAL

Per equips, desenvolupareu un projecte empresarial complet basat en la idea de negoci que ja heu generat a classe. L'objectiu és aplicar els conceptes estudiats sobre l'elecció de la forma jurídica, les obligacions fiscals, el pla d'acció i el pla d'empresa. En finalitzar, presentareu la vostra proposta com si estiguéssiu davant d'un grup d'inversors, defensant la seva viabilitat i el seu atractiu.

- En primer lloc, centrareu la vostra atenció en prendre dues decisions que necessiteu abordar abans de posar fil a l'agulla amb el vostre pla d'empresa.
 - a) Quina forma jurídica és més adequada per a la vostra empresa? Haureu de justificar la vostra elecció a partir dels criteris que hem estudiat. Després, identificareu les obligacions fiscals corresponents a la vostra forma jurídica, incloent els impostos aplicables i qualsevol taxa o contribució especial.
 - b) Quin és el vostre pla d'acció? Dissenyareu un pla d'acció detallat que reculli els passos necessaris per constituir i engegar el vostre negoci. Aquest pla ha d'incloure les quatre eines estudiades: SMART, llenç de model de

negoci (ja el teniu dissenyat en el repte de la Unitat 8), diagrama de Gantt i KPI.

- Amb totes les decisions preses en els reptes anteriors i en aquesta unitat, dissenyareu un **pla d'empresa** seguint l'estructura descrita i tenint en compte els consells proposats. Tindrà un format adequat i inclourà una portada, l'índex i el desenvolupament dels punts proposats. Podeu utilitzar la plantilla dissenyada en l'activitat 15 de la unitat.
- Per concloure, cada equip presentarà la seva proposta empresarial davant la classe i un tribunal que se seleccionarà entre els membres de la comunitat educativa, simulant una presentació davant potencials inversors. Serà un espai per rebre un *feedback* constructiu que us ajudarà a identificar fortaleses i àrees de millora. L'exposició no només és important per consolidar els coneixements teòrics, sinó també per preparar-vos per a escenaris reals en els quals haureu de persuadir, inspirar confiança i transmetre el valor del vostre projecte de manera professional.

Esteu preparats per assumir el repte i donar vida a la vostra idea? Doncs poseu mà a l'obra!



La posada en marxa de l'empresa

Idea fictícia: Samarretes de cotó sostenible unisex amb missatges relacionats amb el medi ambient. Nom: CAMSOS

-En primer lloc, focalitzareu la vostra atenció a prendre **dues decisions** que necessiteu abordar abans de posar-vos mans a l'obra amb el vostre pla d'empresa.

A) quina forma jurídica és més adequada per a la vostra empresa? haureu de justificar la vostra elecció a partir dels criteris que hem estudiat: capital social, nombre de socis, responsabilitat patrimonial, règim fiscal, i complexitat en la gestió. Després, identifiCareu les obligacions fiscals corresponents a la vostra forma jurídica, incloent-hi els impostos aplicables i qualsevol taxa o contribució especial.

Societat Limitada (SL), perquè:

- ✓ No requereix capital social mínim.
- ✓ Número de Socis: d'1 a diversos socis. L'opció perfecta si el projecte es realitzarà amb socis, encara que també es pot constituir com a unipersonal (amb un sol soci).
- ✓ Responsabilitat patrimonial: la responsabilitat dels socis està limitada al capital aportat, és a dir, no respon amb el patrimoni personal.
- ✓ Règim fiscal: en general, les societats limitades tributen al tipus impositiu de l'impost de societats, que és del 25%, i fins i tot es pot acollir a un tipus reduït.
- ✓ Complexitat en la gestió: moderada. Cal portar comptabilitat i complir obligacions fiscals i mercantils, però és una de les formes jurídiques més comunes i flexibles per a negocis en creixement.

-Justificació:

- ✓ Una SL és una opció recomanable per a una empresa com a CAMSOS, ja que limita la responsabilitat dels socis i proporciona flexibilitat per ampliar en el futur.
- ✓ A més, si es busquen inversors o socis, la SL permet un millor marc de gestió i repartiment de beneficis.

-Obligacions fiscals per a una SL:

- ✓ Impost de societats (25%): aplicable sobre els beneficis de l'empresa.
- ✓ IVA (Impost sobre el Valor Afegit): en vendes de productes i compres de matèries primeres, per exemple.
- ✓ Retencions i ingressos a compte: dels salaris dels empleats.
- ✓ Taxes i contribucions especials: com les taxes pel registre mercantil, notaria, entre d'altres.

B) Dissenyeu un pla d'acció detallat que reculli els passos necessaris per constituir i posar en marxa el vostre negoci. Aquest pla ha d'incloure les quatre eines estudiades: SMART, Llenç de Model de Negoci (ja ho teniu dissenyat del repte anterior), diagrama de Gantt i KPIs .

1. SMART (Objectius)

- S: Específics: Crear una línia de samarretes ecològiques amb missatges sobre el medi ambient.
- M: Mesures: Vendre 1.000 unitats els primers 6 mesos.
- A: Assolibles: Establir col·laboracions amb botigues en línia i minoristes eco- friendly .
- R: Rellevants: Augmentar la consciència mediambiental entre els consumidors.
- T: Temporals: Aconseguir vendes de 1.000 unitats en els propers 6 mesos i establir relacions comercials el primer any.

2 . Llenç de Model de Negoci

Assegureu-vos d'incloure tots els elements clau:

- Proposta de valor: Samarretes de cotó sostenible amb missatges relacionats amb el medi ambient.
- Segments de clients: Persones ecoconscients, joves adults i consumidors interessats en moda ètica.
- Canals: Venda online (botiga pròpia i plataformes de tercers com Etsy), botigues físiques especialitzades en productes eco- friendly .
- Relació amb clients: A través de xarxes socials, email màrqueting, i esdeveniments de conscienciació.
- Fonts d'ingrés: Venda directa de samarretes i possibles aliances per a distribució.
- Recursos clau: Proveïdors de cotó sostenible, dissenyadors gràfics, plataforma d' ecommerce .
- Activitats clau: Disseny de productes, màrqueting, distribució.
- Socis clau: Proveïdors de materials sostenibles, influencers eco-conscients, plataformes d' ecommerce .
- Estructura de costos: Costos de producció, màrqueting, comissions de vendes en línia.



3. Diagrama de Gantt

Activitat	Data Inici	Data Fi	Responsable
Investigació de proveïdors	01/03/2025	15/03/2025	Gerent de Compres
Disseny de samarretes	15/03/2025	30/03/2025	Dissenyador
Crear botiga en línia	01/04/2025	15/04/2025	Equip de Màrqueting
Llançament en xarxes socials	15/04/2025	15/05/2025	Community Manager
Producció de primeres unitats	01/05/2025	31/05/2025	Gerent de Producció
Primeres vendes	01/06/2025	D' ara endavant	Equip de Vendes

4. KPIs

- Vendes mensuals: mesurar el nombre de samarretes venudes al mes.
- Trànsit web: nombre de visites a la botiga en línia.
- Taxa de conversió: proporció de visites que acaben en compres.
- Xarxes socials: interaccions i seguidors a plataformes socials.
- Rendibilitat: marge de beneficis sobre les vendes totals.

-Amb totes les decisions preses en reptes anteriors i les d'aquesta unitat, dissenyareu un **Pla d'Empresa** seguint l'estructura descrita a la unitat i tenint en compte els consells proposats. Tindrà un format adequat i inclourà portada, índex i el desenvolupament dels punts proposats.

-Per concloure, cada equip **presentarà** la seva proposta empresarial davant de la classe i un tribunal que se seleccionarà entre membres de la comunitat educativa, simulant una presentació davant de potencials inversors. Aquest exercici us permetrà fer habilitats fonamentals com la comunicació eficaç, la capacitat de síntesi i la defensa d'idees. A més, serà un espai per rebre feedback constructiu que us ajudarà a identificar fortaleeses i àrees de millora. L'exposició no només és important per consolidar els coneixements teòrics, sinó també per preparar-vos per a escenaris reals en què haureu de persuadir, inspirar confiança i transmetre el valor del vostre projecte de forma professional.

Pla d'Empresa - CAMSOS

1. Resum Executiu

CAMSOS és una empresa de moda sostenible que comercialitza samarretes de cotó orgànic amb missatges inspiradors sobre el medi ambient. El seu objectiu és oferir peces de qualitat, promovent el consum responsable i fomentant la conscienciació ecològica. Es constitueix com una societat limitada (SL) a causa dels seus avantatges en termes de flexibilitat, protecció patrimonial i gestió empresarial.

La nostra empresa neix en un context de preocupació ambiental creixent i una demanda en alça per productes ètics i responsables. Mitjançant una estratègia de diferenciació basada en sostenibilitat, disseny i compromís social, CAMSOS pretén posicionar-se com una marca referent al sector de la moda ecològica.

2. Descripció del Projecte

2.1 Producte o Servei

CAMSOS dissenyarà i comercialitzarà samarretes de cotó orgànic amb certificacions ecològiques, assegurant un procés de producció responsable. Els nostres productes destacaran per:

- Materials 100% ecològics i biodegradables.
- Dissenys innovadors amb missatges de conscienciació ambiental.



La posada en marxa de l'empresa

- Producció ètica i sostenible, evitant explotació laboral.
- Embalatges ecològics reciclables o compostables .

2.2 Necessitat que cobreix

L'impacte ambiental de la indústria tèxtil és considerable, i CAMSOS ofereix una alternativa sostenible a consumidors conscients que desitgen reduir-ne l'empremta ecològica sense renunciar a la moda.

2.3 Avantatge Competitiu

La nostra proposta es diferencia en:

- Compromís real amb la sostenibilitat (materials certificats, processos responsables, etc.).
- Transparència a la cadena de subministrament.
- Estratègia de màrqueting basada en valors i comunitat.
- Ús de tecnologia per a una experiència de compra personalitzada.

3. Anàlisi de Mercat

3.1 Públic Objectiu

- Persones entre 18 i 45 anys amb interès en la moda sostenible.
- Consumidors amb consciència ecològica que busquen alternatives a la moda ràpida.
- Persones interessades en comprar en línia i donar suport a marques amb impacte positiu.

3.2 Anàlisi de la Competència

- **Ecoalf** : Marca consolidada en moda sostenible.
- **Thinking MU** : Disseny innovador i materials ecològics.
- **Patagonia** : Enfocament en outdoor i sostenibilitat.

3.3 Oportunitats del Sector

- Creixement de la moda ètica i sostenible.
- Augment del comerç electrònic.
- Major consciència ecològica a la societat.

4. Pla de Màrqueting

4.1 Estratègia de Producte

Samarretes de cotó orgànic amb dissenys exclusius i missatges ecològics. Es treballarà amb dissenyadors independents i artistes compromesos amb la causa mediambiental.

4.2 Estratègia de Preu

Els preus estaran en un rang competitiu dins del sector ecològic, garantint qualitat i sostenibilitat sense allunyar-se de l'accessibilitat per a consumidors interessats.

4.3 Estratègia de Distribució

- Venda a través de botiga en línia pròpia.
- Presència a marketplaces sostenibles com Etsy i Slow Fashion Next.
- Col·laboracions amb botigues físiques especialitzades.

4.4 Estratègia de Comunicació

- Màrqueting digital amb presència a xarxes socials.
- Aliances amb influencers eco -friendly .
- Campanyes de conscienciació sobre moda sostenible.



- Programes de fidelització i descomptes per recompra.

5. Pla Operatiu

5.1 Producció

- Selecció de proveïdors de cotó orgànic amb certificacions.
- Fabricació en tallers amb condicions laborals justes.
- Ús de tints naturals i ecològics.

5.2 Logística

- Magatzem centralitzat amb distribució eficient.
- Embalatges sostenibles i reciclables.
- Ús d'enviaments neutres en carboni.

6. Pla d'organització i recursos humans

6.1 Estructura Empresarial

- CEO/Gerent General: Supervisió de l'empresa.
- Responsable de Producció: Control de fabricació i qualitat.
- Responsable de Màrqueting: Estratègia digital i comunicació.
- Dissenyadors i creatius: Desenvolupament de producte.
- Atenció al client: Suport postvenda i fidelització.

7. Pla Econòmic-Financer

7.1 Inversió Inicial

- Desenvolupament de comerç electrònic i branding.
- Producció inicial de samarretes.
- Estratègia de màrqueting i publicitat.

7.2 Fonts de Finançament

- Aportacions de socis fundadors.
- Crowdfunding i finançament col·lectiu.
- Inversors privats i subvencions per a empreses sostenibles.

7.3 Previsió d'ingressos

Any	Vendes Projectades	Facturació
1r	1.000 samarretes	30.000€
2n	2.500 samarretes	75.000€
3r	5.000 samarretes	150.000 €

8. Pla d'acció

SMART (Objectius)

- **S** : Establir una marca de moda ecològica reconeguda al mercat.
- **M** : Assolir 1.000 vendes els primers 6 mesos.
- **A** : Desenvolupar acords amb almenys 10 detallistes ecològics.
- **R** : Contribuir a la moda sostenible promovent el consum responsable.



La posada en marxa de l'empresa

- T : Posicionar-nos al mercat en un termini de 2 anys.

Diagrama de Gantt

Activitat	Data Inici	Data Fi	Responsable
Investigació de proveïdors	01/03/2025	15/03/2025	Gerent de Compres
Disseny de samarretes	15/03/2025	30/03/2025	Dissenyador
Creació de botiga en línia	01/04/2025	15/04/2025	Equip de Màrqueting
Llançament a les xarxes socials	15/04/2025	15/05/2025	Community Manager
Producció inicial	01/05/2025	31/05/2025	Gerent de Producció
Primeres vendes	01/06/2025	D'ara endavant	Equip de Vendes

9. Pla de Sostenibilitat

- Ús exclusiu de cotó orgànic certificat.
- Reducció de l'impacte ambiental a la cadena de producció.
- Suport a projectes de reforestació i neteja d'oceans.
- Economia circular amb reciclatge de samarretes.

10. Annexos

- Estudis de mercat.
- Certificacions ecològiques de proveïdors.
- Estratègia de contingut per a xarxes socials.



Comprova el teu aprenentatge

1. En seleccionar la forma jurídica per a un projecte empresarial, és fonamental analitzar diversos criteris que impacten tant en la gestió com en el futur de l'empresa. Explica detalladament els principals criteris que s'han d'avaluar per seleccionar la forma jurídica més adequada.

L'elecció de la forma jurídica és fonamental per a l'èxit i la sostenibilitat de qualsevol projecte empresarial. Els criteris més rellevants són:

Capital social requerit : Algunes formes jurídiques, com les societats anònimes (SA) o les societats de responsabilitat limitada (SL), exigeixen un capital mínim per constituir-se. Això pot ser determinant si l'emprenedor té recursos econòmics limitats. Per exemple, mentre la SA requereix 60.000 euros, una SL es pot constituir amb només 1 euro.

Nombre de socis Les empreses unipersonals, com l'empresari individual, són adequades per a negocis en solitari. En canvi, si es vol tenir diversos socis, és més habitual constituir una societat.

Responsabilitat patrimonial : És important decidir si s'està disposat a assumir responsabilitats il·limitades, en què es respon amb el patrimoni personal, o limitades, en què només es compromet el capital aportat.

Gestió i burocràcia Les formes jurídiques com l'empresari individual requereixen tràmits més simples que les societats mercantils, però aquestes últimes permeten més flexibilitat en creixement i finançament.

Règim fiscal L'empresari individual tributa mitjançant l'IRPF, mentre que les societats ho fan a través de l'Impost de Societats (IS), cosa que pot ser més beneficiosa a partir de certs nivells de benefici.

Altres factors : Entre ells, la possibilitat d'atreure inversors, la imatge de l'empresa i els valors compartits pels socis, com passa a les cooperatives.

2. Quins són els principals avantatges i inconvenients de la figura de l'empresari o empresària individual? Inclou exemples pràctics per il·lustrar com aquests factors poden influir en la elecció d'aquesta figura.

L'empresari o empresària individual és una de les formes jurídiques més senzilles de constituir. Els seus avantatges i inconvenients són:

Avantatges :

- Els tràmits de constitució són ràpids, senzills i econòmics, ja que no requereixen inscripció al Registre Mercantil ni un capital inicial.
- La gestió fiscal és més senzilla perquè es tributa mitjançant l'IRPF.
- La persona té total control sobre el negoci, i és propietària única de les decisions.

Inconvenients :



La posada en marxa de l'empresa

- La responsabilitat és il·limitada, cosa que significa que l'empresari respon amb el seu patrimoni personal davant de deutes, fins i tot el del cònjuge si no hi ha separació de béns.
- Des d'un punt de vista fiscal, a partir de beneficis anuals de 40.000 euros, pot resultar més costós tributar mitjançant l'IRPF en lloc de l'IS.

3. Descriu les diferències fonamentals entre una societat limitada (SL) i una societat anònima (SA). Utilitza una taula comparativa com la següent perquè es compregui millor.

	SL	SA
Denominació	...	...
Capital social mínim	...	...
Divisió del capital	...	...
Transmissió de les participacions en la societat	...	...
Òrgans d'administració	...	...

Tot i que totes dues són societats mercantils, tenen diferències significatives:

Capital social : La SL requereix un capital mínim d'1 euro, mentre que la SA exigeix 60.000 euros.

Responsabilitat : En totes dues, la responsabilitat dels socis està limitada al capital aportat.

Divisió del capital En una SL, el capital es divideix en participacions, que no poden cotitzar en borsa. A la SA, es divideix en accions que poden ser negociades al mercat borsari.

Flexibilitat en transmissió En una SL, les participacions només es poden transferir amb el consentiment dels socis, mentre que en una SA les accions són de lliure transmissió.

Òrgans de govern : La SA té una estructura més complexa, amb un consell d'administració i la possibilitat de cotitzar a la borsa, cosa que no és habitual a la SL

4. Per què una cooperativa pot ser una forma jurídica idònia per a certs projectes empresarials? Investiga i inclou casos d'èxit de cooperatives a la teva explicació.



La posada en marxa de l'empresa

Les cooperatives són ideals per a projectes on els socis comparteixen interessos comuns i volen prendre decisions democràtiques. Les seves característiques principals són:

Adhesió i baixa voluntària : Els socis poden entrar i sortir lliurement, respectant els estatuts.

Gestió democràtica : Cada soci té un vot, independentment del capital aportat.

Col·laboració : S'enfoquen a satisfer necessitats econòmiques i socials mitjançant la cooperació.

Flexibilitat al capital Aquest és variable i s'adapta al nombre de socis.

Sostenibilitat i valors Moltes cooperatives fomenten valors d'equitat, participació i sostenibilitat, fent que siguin atractives per a projectes amb un enfocament social.

5. El Juan i la Laura desitgen obrir un restaurant i compten amb 10 000 € de capital inicial. Volen evitar la responsabilitat personal davant de possibles deutes. Quina forma jurídica és més adequada per a ells?

La forma jurídica més adient seria una Societat de Responsabilitat Limitada (SL). Això els permetrà:

- Limitar la seva responsabilitat al capital aportat, protegint-ne el patrimoni personal.
- Assegurar una estructura senzilla i adequada per a petites empreses.
- Gestionar de manera proporcional els beneficis i la presa de decisions segons el percentatge de capital que cadascú aportí.

6. Pedro treballa com a empresari individual i aquest any ha generat un benefici brut de 50 000 €. Quines opcions té des del punt de vista fiscal per optimitzar el negoci?

Pedro podria valorar constituir-se com una Societat Limitada (SL), ja que:

- En superar els 40.000 euros de beneficis, la tributació mitjançant l'impost de societats (IS) podria ser més favorable que fer-ho mitjançant l'IRPF, que té trams progressius més alts.
- També podria limitar la seva responsabilitat personal, protegint el seu patrimoni davant de possibles deutes.

7. Sofia i els seus companys han decidit rescatar l'empresa on treballen, que està en crisi i convertir-la en una societat laboral. Quins passos haurien de seguir i quines característiques tindrà la nova empresa?

Hauran de constituir una societat laboral, complint amb les següents característiques:



La posada en marxa de l'empresa

- La majoria del capital social (almenys el 50,01%) han de ser propietat dels treballadors socis.
- Cap soci no podrà posseir més d'un terç del capital social.
- El nombre d'hores treballades per empleats no socis no podrà superar el 49% del total treballat pels socis.
- Hauran de destinar almenys un 10% dels beneficis anuals a un fons especial per cobrir pèrdues o comprar accions.
- Aquest model fomenta la participació democràtica i garanteix que les decisions empresarials beneficiïn els treballadors.

8. Realitza un esquema on es detallin els passos administratius necessaris per a la posada en marxa duna empresa, indicant l'organisme competent per a cada tràmit.

Esquema de passos administratius per a la posada en marxa d'una empresa a Espanya:

1. Definir la idea de negoci
 - ✓ Anàlisi de viabilitat i proposta de valor.
2. Triar la forma jurídica
 - ✓ Determina els requisits legals i fiscals.
3. Tràmits administratius
 - ✓ Certificat negatiu de denominació social (Registre Mercantil Central).
 - ✓ Obtenció del NIF provisional (Agència Tributària).
 - ✓ Redacció i signatura de l'escriptura pública (Notaria).
 - ✓ Dipòsit del capital social (Entitat bancària).
 - ✓ Inscripció al Registre Mercantil (Registre Mercantil Provincial).
 - ✓ Obtenció del NIF definitiu (Agència Tributària).
 - ✓ Alta a Hisenda (Agència Tributària).
 - ✓ Registre a la Seguretat Social (Tresoreria General de la Seguretat Social).
 - ✓ Alta de treballadors (si escau) (Tresoreria General de la Seguretat Social).
4. Llicències i permisos
 - ✓ Llicència d'activitat i obertura (Ajuntament).
 - ✓ Certificacions especials segons el sector (Administracions específiques).
5. Obertura d'un compte bancari per a l'empresa
6. Prevenció de riscos laborals
 - ✓ Contractació de serveis de prevenció acreditats o recursos interns.
7. Posada en marxa del negoci i obertura

9. Dissenya un pla d'acció per a una empresa fictícia que vulguis crear. Inclou els objectius SMART, un diagrama de Gantt amb les etapes inicials i els KPI que mesuraran l'èxit del negoci.

Empresa fictícia: PixelForge Studios



La posada en marxa de l'empresa

PixelForge Studios és un estudi independent de desenvolupament de videojocs centrat en la creació d'experiències immersives amb un enfocament a la jugabilitat innovadora i narrativa envoltant.

Objectius SMART:

1. **Específic:** Llançar el primer videojoc indie de l'estudi en un termini de 12 mesos, amb una demo jugable disponible en 6 mesos.
2. **Mesurable:** Aconseguir almenys 10.000 descàrregues a Steam i 5.000 seguidors a xarxes socials en els primers 3 mesos després del llançament.
3. **Assolible:** Contractar un equip de 5 desenvolupadors, un dissenyador i un especialista en màrqueting els primers 3 mesos.
4. **Rellevant:** Crear un videojoc que es diferenciï per la seva narrativa interactiva i mecàniques innovadores.
5. **Temporal:** Tenir una versió alfa llesta en 6 mesos i una beta tancada en 9 mesos abans del llançament 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 per mesurar l'èxit del projecte:

1. **Engagement a xarxes socials:**
 - ✓ Assolir 5.000 seguidors a Twitter i Instagram abans del llançament.
 - ✓ Obtenir 500 interaccions per publicació el mes previ al llançament.
2. **Descàrregues i vendes:**
 - ✓ Aconseguir 10.000 descàrregues a Steam durant els primers 3 mesos.
 - ✓ Obtenir una qualificació mínima de 4 estrelles a plataformes de venda.
3. **Retenció de jugadors:**
 - ✓ Aconseguir que almenys el 50% dels jugadors completi el primer nivell la primera setmana.
 - ✓ Mantenir un 30% de jugadors actius després del primer mes.
4. **Prensa i comunitat:**
 - ✓ Aconseguir 5 articles en mitjans especialitzats sobre el joc vídeo abans del llançament.
 - ✓ Aconseguir que almenys 10 streamers juguin la beta tancada.



La posada en marxa de l'empresa

10. Identifica els errors més habituals en elaborar un pla d'empresa i com evitar-los.

- Subestimar els costos inicials → Fer un pressupost detallat amb fons d'emergència.
- Previsions d'ingressos massa optimistes → Basar-se en estudis reals de mercat.
- No definir correctament el públic objectiu → Realitzar enquestes i segmentació de clients.
- Ignorar la competència → Realitzar una anàlisi DAFO per identificar oportunitats i amenaces.
- Manca de flexibilitat → Establir escenaris alternatius i estratègies d'adaptació.

11. Quina és la principal funció del llibre diari als llibres comptables obligatoris? Com s'organitza la informació que es registra?

- Funció principal del llibre diari: Registrar dia a dia totes les operacions econòmiques de l'empresa en ordre cronològic.
- Organització: Es anoten de forma ordenada els seients comptables amb data, concepte, comptes afectats i quantitats en el deu i haver-hi.

12. Quin tipus d'informació s'ha de registrar al llibre de factures rebudes? Com es relacionen amb les obligacions fiscals de l'empresa?

- Informació a el llibre de factures rebudes: Recull totes les factures emeses per proveïdors i creditors, amb dades com número, data, NIF del proveïdor, base imposable, IVA i total.
- Relació amb obligacions fiscals: Serveix per justificar el IVA suportat deduïble a les declaracions trimestrals i anuals.

13. Quina informació es recull al llibre registre de socis o d'accions nominatives? Per què és important per a les societats mercantils?

- Informació a el llibre registre de socis o de accions nominatives: Conté dades d'identificació de els socis, número de participacions o accions que posseeixen, data d'adquisició i transmissió.
- Importància: És obligatori per les societats mercantils perquè permet controlar la titularitat de les participacions/accions i ca prova legal a operacions societàries.



La posada en marxa de l'empresa

14. A continuació trobareu una llista de termes i una sèrie de definicions. Relaciona cada terme de la taula amb la definició correcta escrivint-ne la lletra corresponent.

Termes	
Capital social	...
Responsabilitat limitada	...
Empresari/ària individual	...
Impost sobre societats (IS)	...
Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF)	...
Societat de responsabilitat limitada (SRL)	...
Societat anònima (SA)	...
Societat cooperativa	...
Impost sobre el valor afegit (IVA)	...
Responsabilitat patrimonial il·limitada	...

a) **Model empresarial en què les persones sòcies tenen una participació equitativa i una estructura de presa de decisions democràtica.**

Societat cooperativa

b) **Quantitat de diners aportats per les persones sòcies en el moment de la constitució d'una empresa.**

Capital social

c) **Forma jurídica en què l'empresari exerceix la seva activitat econòmica de manera habitual, directa i personal, sense necessitat de socis.**

Empresa individual

d) **Impost que paguen les societats mercantils sobre els beneficis.**

Impost sobre societats

e) **Règim en què les persones sòcies no responen amb el seu patrimoni personal, sinó només amb el capital aportat.**

Responsabilitat limitada

f) **Empresa el capital de la qual està dividit en participacions i en què els socis no responen amb el seu patrimoni personal .**

Societat de responsabilitat limitada

g) **Tribut indirecte que grava el consum de béns i serveis, que recau sobre el consumidor final.**

Impost sobre el valor afegit



La posada en marxa de l'empresa

h) Règim en què la persona propietària de l'empresa respon amb el seu patrimoni personal davant dels deutes.

Reponsabilitat patrimoni il·limitada

i) Impost progressiu que grava les rendes de les persones físiques, incloent-hi salaris i beneficis empresarials.

Impost sobre la Renda de les persones físiques

j) Forma jurídica en què el capital està dividit en accions que poden cotitzar a la borsa.

Societat Anònima