



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

ADE

Facultad de Administración
y Dirección de Empresas /UPV

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Facultad de Administración y Dirección de Empresas

Guía para la creación y desarrollo de una pequeña y
mediana empresa en la ciudad de Valencia, España

Trabajo Fin de Máster

Máster Universitario en Gestión Administrativa

AUTOR/A: Quimbayo Otavo, Arbey

Tutor/a: Ramón Fernández, Francisca

CURSO ACADÉMICO: 2023/2024

Resumen.

Este trabajo final propone una guía para crear una pequeña y mediana empresa en la ciudad de Valencia España, enmarcado en el derecho mercantil. Tiene como objetivo principal establecer un modelo claro y detallado para las personas que quieran iniciar una actividad económica. Se estudiarán los conceptos legales, normativos, económicos, financieros y su viabilidad. De igual manera se analizarán los aspectos que permitan visualizar oportunidades de negocio en el mercado actual, mediante estrategias que lleven a comprender las necesidades de los consumidores marcando diferencias significativas frente a la competencia, logrando posicionamiento y crecimiento empresarial.

En relación con la metodología de investigación utilizada, se emplea el enfoque analítico descriptivo que se centra en desglosar el fenómeno socio jurídico en sus componentes fundamentales para entender su estructura y organización. Este análisis detallado permite identificar problemas y formular hipótesis para su resolución. Para llevar a cabo esta investigación se recurre a una variedad de fuentes, tanto primarias como secundarias. Esto incluye la legislación actual, literatura relevante, informes oficiales y gubernamentales, artículos periodísticos y datos estadísticos relacionados con el tema de estudio.

Además, con esta guía se pretende aportar a la PYME por parte de un Gestor Administrativo las herramientas que le permitan cerrar brechas y aportar a dos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la agenda 2030:

- Trabajo Decente y Crecimiento económico.
- Fin de la pobreza.

Este TFM tiene como resultado proporcionar a través de una guía un modelo de negocio detallado y paso a paso para establecer una PYME en la ciudad de Valencia en España, fomentar el espíritu empresarial y la creación de nuevas empresas en la ciudad.

Palabras claves

Guía Creación de empresa, Derecho Mercantil, Gestor Administrativo, PYME, Actividad Económica, Crecimiento económico, Fin de la Pobreza.

Summary.

This final work proposes a guide to create a small and medium enterprise in the city of Valencia Spain, framed in commercial law. Its main objective is to establish a clear and detailed model for people who want to start an economic activity. The legal, regulatory, economic and financial concepts and their viability will be studied. In the same way, the aspects that allow visualizing business opportunities in the current market will be analyzed, through strategies that lead to understand the needs of consumers, making significant differences in front of the competition, achieving positioning and business growth.

In relation to the research methodology used, the descriptive analytical approach is used, which focuses on breaking down the socio-legal phenomenon into its fundamental components in order to understand its structure and organization. This detailed analysis makes it possible to identify problems and formulate hypotheses for their resolution. A variety of sources, both primary and secondary, are used to conduct this research. These include current legislation, relevant literature, official and governmental reports, newspaper articles and statistical data related to the topic of study.

In addition, this guide aims to provide SMEs with the tools that will allow them to close gaps and contribute to two of the Sustainable Development Goals of the 2030 agenda:

- Decent Work and Economic Growth.
- End Poverty.

This TFM has as a result to provide through a guide a detailed and step by step business model to establish an SME in the city of Valencia in Spain, encourage entrepreneurship and the creation of new businesses in the city.

Key words

Guide Business Creation, Commercial Law, Administrative Manager, SMEs, Economic Activity, Economic Growth, End of Poverty.

ABREVIATURAS

AEAT	Agencia Estatal de Administración Tributaria
AIE	Agrupación de Interés Económico
AJD	Actos Jurídicos Documentados
AVE	Alta Velocidad Española
BORME	Boletín Oficial del Registro Mercantil
CADE	Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial
CEPYME	Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa
CIF	Certificado de Identificación Fiscal
DIRCE	Directorio Central de Empresas
DNI	Documento Nacional de Identificación
DOFA	Debilidades. Oportunidades. Fortalezas. Amenazas
EICC	Entidades de Inversión Colectiva de tipo Cerrado
ESG	Environmental, Social, Governance (medioambiental-social. Gobierno)
ERC	Entidades de Capital-Riesgo
FCR	Fondo de Capital de Riesgo
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
IAE	Impuesto de Actividades Económicas
ICO	Instituto de Crédito Oficial
IN	Internaciones
INE	Instituto Nacional de Estadística
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
ITP	Impuesto de Transmisiones Patrimoniales
IVA	Impuesto al Valor Agregado
KPIs	Key performance indicators
LOPDGDD	Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales
LSSI	Ley de Servicios de la Sociedad de la Información

NIE	Número de Identificación del Extranjero
NIF	Número de Identificación Fiscal
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
RETA	Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
RGPD	Reglamento General de Protección de Datos
RGSEAA	Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos
RMC	Registro Mercantil Central
RSS	Régimen de Seguridad Social
S.com por A	Sociedad Comanditaria por Acciones
S. en C.S	Sociedad Comanditaria Simple
S.A	Sociedad Anónima
S.C	Sociedad Colectiva
S. Coop.	Sociedad Cooperativa
S.P	Sociedad de Profesionales
SAL	Sociedad Anónima Laboral
SAT	Sociedad Agraria de Transformación
SCR	Sociedad de Capital de Riesgo
SEPE	Servicio Estatal Público de Empleo
SGR	Sociedad de Garantía Recíproca
SLFS	Sociedad Limitada de Formación Sucesiva
SLNE	Sociedad Limitada Nueva Empresa
SMART	Specific. Measurable. Achievable. Relevant. Time bound.
SRL	Sociedad de Responsabilidad Limitada
SRLl	Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral
TFM	Trabajo Final de Máster
TGSS	Tesorería General de la Seguridad Social
TIE	Tarjeta de Identificación del Extranjero

12. Bibliografía	87
13. Anexos	89

1. Introducción

En el actual entorno global, caracterizado por una feroz competencia y una rápida evolución tecnológica, el concepto de emprendimiento está cada vez más ligado a la creación de nuevas empresas. La visión “empresarial” y “empresarial” se ha vuelto esencial para analizar y llevar a cabo proyectos exitosos.

Este trabajo final tiene como objetivo proporcionar una guía, a través de un modelo claro y detallado para la creación y gestión de pequeñas y medianas empresas (Pymes) para aquellos que deseen iniciar una actividad económica, fomentar el espíritu empresarial y la creación de nuevas empresas en la ciudad de Valencia España.

Según Hisrich y Peters (2011), “el proceso emprendedor comienza con la identificación de una oportunidad de negocio, seguido por la elaboración de un plan que permita la organización de los recursos necesarios para aprovechar dicha oportunidad. El éxito de una nueva empresa radica, en gran medida, en la planificación adecuada, la investigación de mercado y el manejo eficiente de los recursos” (p.45). Además, subrayan la importancia de que los nuevos empresarios se preparen no solo en los temas económicos, sino también en todo lo relacionado con el entorno normativo y legal de la comunidad donde desean operar, esto es vital para el éxito a largo plazo de cualquier proyecto.

La creación de una empresa (PYME) desde cero requiere una cuidadosa planificación y un conocimiento y comprensión profundo de cada uno de los pasos necesarios para lograr el éxito y la viabilidad de esta, el enfoque se centra en el derecho mercantil y abarca aspectos legales, normativos, económicos y financieros. A través de un análisis integral que permitirá asegurar la sostenibilidad del proyecto;

al explorar oportunidades de negocio en el mercado actual, identificar estrategias que permitan comprender las necesidades de los consumidores y diferenciarse de la competencia, para lograr así un sólido posicionamiento y crecimiento empresarial.

Rocafort (2016), destaca que “la creación de una empresa exitosa depende en gran medida de la capacidad del emprendedor para identificar oportunidades en el mercado y desarrollar un plan de negocio coherente. La gestión de los recursos financieros, humanos y técnicos también juega un papel crucial en las primeras etapas de la vida de la empresa. Los emprendedores deben estar preparados para afrontar riesgos y adaptarse a las fluctuaciones del mercado, buscando siempre innovar y diferenciarse de la competencia para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento de su negocio”.

Como metodología de investigación y en busca de comprender la estructura y organización del fenómeno socio-jurídico, se empleará un enfoque analítico descriptivo el cual permitirá identificar problemas y formular hipótesis para su resolución, las fuentes de información incluirán legislación actual, literatura relevante, informes gubernamentales, artículos periodísticos y datos estadísticos relacionados con el tema de estudio.

En resumen, este Trabajo Final de Máster (TFM) proporcionará un modelo paso a paso para establecer una PYME en Valencia, promoviendo la innovación y la prosperidad económica en la región.

2. Objeto.

El objeto de esta guía es ofrecer orientación práctica y ayuda a los nuevos emprendedores y empresarios a sortear los desafíos iniciales, a la vez proporcionar un marco estructurado, detallado, que permita a cada uno diseñar, planificar y

ejecutar la puesta en marcha de su negocio, de igual manera garantizar su sostenibilidad y crecimiento sostenido en el tiempo.

3. Objetivos.

Desarrollar un modelo claro y detallado para la creación y gestión de PYMES.

Minimizar los riesgos asociados a la creación de Pymes en Valencia- España.

Familiarizar a los nuevos empresarios con su entorno, tanto en el contexto local como en el regional.

Proporcionar a los nuevos empresarios conocimientos, estrategias y herramientas para que se sientan empoderados, con la seguridad y capacidad para tomar decisiones efectivas y enfrentar los desafíos que se presenten.

Fomentar en las pequeñas y medianas empresas la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo.

4. Metodología.

En este trabajo final de máster se emplea un enfoque analítico y descriptivo, en el que se busca desglosar el fenómeno socio-jurídico de la creación y gestión de una pequeña y mediana empresa en sus componentes principales, el objetivo fundamental es la comprensión de su estructura y organización desde una perspectiva integral.

Por medio de un análisis profundo y sistemático de todos los componentes en el proceso de creación y gestión de las pequeñas y medianas empresas, se detalla cada una de las etapas y sus partes para poder comprender su funcionamiento, aplicando oportunidades de mejora continua e incrementando sus fortalezas.

El segundo aspecto clave de la metodología utilizada es la identificación de problemas, por medio de la identificación de los posibles obstáculos y desafíos a que se enfrentan los nuevos comerciantes de las pequeñas y medianas empresas al inicio de sus operaciones y en el transcurso de los primeros años, se formulan hipótesis sobre posibles soluciones y estrategias que aborden los diferentes aspectos relacionados a los hallazgos, pudiendo ser los mismos de tipo financiero, operativo, legal, de mercado, entre otros.

De igual manera en la metodología aplicada como tercer aspecto a tener en cuenta se recurre a una amplia gama de fuentes de información para respaldar la investigación, tanto primarias como secundarias. En las fuentes primarias se incluye la legislación actual en Valencia-España, datos de la realidad del sector empresarial de las Pymes. En las fuentes secundarias se consultan artículos periodísticos, informes de gobierno, datos estadísticos, relacionados con las pequeñas y medianas empresas de Valencia y del país.

Finalmente, el cuarto punto de la metodología se basa en el análisis comparativo, teniendo como eje central la ciudad de Valencia, se compara su situación con otras regiones o ciudades similares, para identificar oportunidades de mejora, recomendaciones y lecciones aprendidas en el campo de las Pymes y buenas prácticas.

5. Contexto empresarial en España y en la ciudad de Valencia.

Teniendo en cuenta el informe (Estructura y Dinámica Empresarial en España, enero 2023), publicado por la secretaria de Estado de Industria del Ministerio de Industria y Turismo, que muestra los datos sobre las grandes y las Pymes de España recogidos en el Directorio Central de Empresas (DIRCE) y realizado por el

Instituto Nacional de Estadística (INE), en España al día 1 de enero de 2023 existían 3.207.580 empresas, y solo el 0.2% eran grandes empresas, evidenciando que las pymes conforman el 99.8% del tejido empresarial español, una realidad que presiona hacia abajo la productividad media del conjunto de la economía. Facilitar el crecimiento de las pymes españolas conllevaría una mejora en la competitividad de las empresas y de la economía española en general.

Es una tarea que va en beneficio de todos: empresas, trabajadores, Gobierno y sociedad. Para ello, es imprescindible trabajar en dos campos: la flexibilización de las barreras que limitan el crecimiento empresarial y la creación de un entorno favorable al desarrollo de las empresas, poniendo fin a las políticas gubernamentales que han conllevado una escalada de costes para las pymes.

De acuerdo con el último informe de crecimiento empresarial edición de noviembre de 2023, elaborado por la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), "La empresa española es, de media, más pequeña que la europea. La principal consecuencia de ser más pequeña es que su productividad es baja. Debido a sus condiciones, tiene menos acceso al crédito y se financian a tipos de interés más caros, por tanto, dispone de menos recursos para innovar, invertir en mejoras y le cuesta más captar y retener talento. De hecho, estas empresas sufren mayores dificultades en la actualidad para encontrar los trabajadores que demandan, lo que frena sus proyectos y producción.

A pesar de que España es una potencia emprendedora, los datos más recientes del Instituto Nacional de Estadística (INE) desde el año 2021 muestran que de un total de 314.033 empresas nuevas que se crearon 250.182 desaparecieron, las empresas de la ciudad de Valencia, y el resto de España enfrentan una alta tasa de mortalidad, a continuación, algunos de los factores más relevantes: son la burocracia y las regulaciones, falta de competitividad y productividad, costos operativos crecientes, además el tejido empresarial del país es más pequeño que el de los países vecinos, porque el 94% son microempresas con menos de diez trabajadores, lo que hace que sean menos productivas, debido a esta situación el 60% de Las empresas españolas no alcanza los cinco años de vida,

Por otra parte, la burocracia y las cada vez mayores cargas normativas les supone un fuerte obstáculo para su crecimiento. De hecho, cuando comienzan a crecer, uno de los frenos reside en las cargas normativas que soportan al ganar tamaño. Unas cargas más exigentes que las que tienen de media las empresas del resto de los países europeos. Además, esta realidad, en lugar de mejorar, se está viendo agravada en los últimos años. Las nuevas obligaciones ESG (Environmental, Social, Governance) -obligaciones que toda empresa debe cumplir en materias medioambientales, sociales y de gobierno corporativo-, junto a las rigideces que se están aprobando en materia laboral y la política de aumento continuo de costes para las empresas dibujan un escenario hostil para el crecimiento de las compañías españolas.

Al comparar esta situación al interior de las comunidades autónomas, se puede ver en la tabla comparativa (ver anexo A), que las comunidades autónomas con mayor número de pymes son en primer lugar Cataluña con una participación del 18.4%, en segundo lugar Andalucía con un 16.2%, en tercera posición esta Madrid con el 15,7% y la comunidad Valenciana en cuarto lugar con un 11%, esta estadística ubica a la comunidad Valenciana en una posición importante en el sector de la pyme en España, aportando una mirada al futuro del empresario o emprendedor que inicia su camino.

Al revisar en detalle la distribución de las empresas, teniendo en cuenta su forma jurídica, podemos anotar que el 57.1% de las mismas están constituidas como persona física, el 33% están constituidas como sociedades limitadas, el 3.3% están constituidas como comunidades de bienes, el 1.5% como sociedades anónimas, el 0.6% como sociedades cooperativas y el 4.5% están constituidas como otras formas jurídicas. (ver anexo B).

Cuando realizamos el comparativo de la ciudad de Valencia frente al país, en su distribución de empresas teniendo en cuenta su forma jurídica encontramos que su condición es muy similar a la del país, ya que cuenta con una participación del 56.3% de empresas constituidas como persona física diferenciándose solo por -0.8%, en las sociedades limitadas con un porcentaje del 34% superando en 1% al país, las

comunidades de bienes constituyen un 4% de la participación con un aumento de 0.7%, en la participación de la constitución de sociedades anónimas 1% está por debajo del país con -0.5%, las sociedades cooperativas con 0.7% encima 0.1% y finalmente en otras formas jurídicas 4% por debajo del país en -0.5%. (ver anexo C),

5.1. Descripción del entorno empresarial en la ciudad.

La ciudad de Valencia tiene un conjunto de factores que la destacan como un lugar ideal para los pequeños y medianos empresarios que buscan crear sus empresas y expandir sus ideas y negocios.

Diversificación: la ciudad de Valencia posee una economía diversificada, esta característica reduce el riesgo de desaparecer en el tiempo al ofrecer una variedad de oportunidades de negocio en sectores fuertes de la industria, como el turismo, la agricultura, la tecnología y los servicios.

Alta calidad de vida: la ciudad brinda un costo de vida relativamente bajo, comparado con otras ciudades de España como Barcelona o Madrid, lo que genera una calidad de vida alta, lo que atrae talento y facilidad para la retención del recurso humano y empleados ampliamente cualificados.

Conectividad y accesibilidad: Al contar con redes especializadas y amplias de transporte, incluyendo un puerto marítimo y un aeropuerto, la ciudad de Valencia se posiciona en los primeros lugares de España y el Mediterráneo, sus conexiones por carretera y ferrocarril, y aéreas, facilita el acceso de personas y mercancías, con el resto de España, de Europa y del mundo.

Apoyo Institucional: El gobierno local, comunitario, del Estado y de la Unión Europea, ofrece apoyo permanente a las pymes a través de subvenciones, programas, incentivos fiscales, capacitación, facilitando el crecimiento de las empresas y su adaptación al mercado tanto nacional como internacional.

Clima: Valencia cuenta con uno de los mejores climas del mediterráneo, lo que favorece la actividad de los empresarios, especialmente en sectores como la construcción, el turismo, la agricultura, etc.; permitiendo que las operaciones comerciales se puedan realizar durante tiempos prolongados.

Proximidad a mercados importantes: la ciudad esta situada en la costa este de España, en la ruta hacia el norte de África, lo que la ubica como un punto de logística estratégico, y su cercanía con ciudades de grandes mercados de Europa como Madrid y Barcelona es clave para proyectarse económicamente.

Innovación e infraestructura: la ciudad de Valencia cuenta con parques tecnológicos, startups y universidades que impulsan el desarrollo y la investigación permanente, lo que la hace un hub de innovación y tecnología muy atractivo para inversionistas y grandes empresas.

Todos estos elementos hacen de la ciudad de Valencia un territorio con alta capacidad para la actividad económica y el crecimiento de la población.

5.2. Análisis DOFA.

“La metodología DOFA, también conocida como análisis SWOT, se utiliza para identificar y evaluar las **Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas** que enfrenta una organización. Este análisis permite a las empresas y a los emprendedores entender mejor su entorno interno y externo, facilitando la formulación de estrategias que aprovechen sus fortalezas y oportunidades, al tiempo que mitiguen sus debilidades y amenazas” (Hernández, Pérez, & Fernández, p.245).

Debilidades.

La Burocracia, el sistema español puede contener muchos reglamentos, políticas, procedimientos, etc., que en ocasiones restringe determinadas actuaciones o la capacidad de acceder a diferentes campos, los tramites pueden ser largos y a veces costosos, y tiene el riesgo de volverse un obstáculo, en especial para pequeños y

medianos comerciantes que procedan del extranjero y no estén familiarizados con el sistema.

La Competencia, al analizar los sectores económicos en la ciudad, algunos como el comercio minorista o el comercio hotelero, pueden estar saturados, aumentando la dificultad de iniciar nuevos proyectos, y mantenerse en el tiempo por la acción de la competencia.

La Dependencia, la ciudad de Valencia en los últimos años ha crecido económicamente gracias a la afluencia de turistas, pero esto ha creado una dependencia muy alta, lo que puede generar un riesgo para los pequeños y medianos empresarios, si se llegara a presentar situaciones que afecten la movilidad o el acceso como ocurrió en la pandemia por el virus del covid-19.

Los costos operativos, los futuros empresarios deben analizar muy bien este elemento, ya que en la ciudad de Valencia los alquileres comerciales suelen ser elevados, sobre todo en las zonas céntricas y de mayor afluencia, de igual manera los diferentes aportes a la seguridad social, al pago de los diferentes tributos, y todo lo que conlleva la puesta de negocio en marcha puede convertirse en un riesgo financiero.

Oportunidades.

Inversión extranjera, la ciudad de Valencia en la actualidad cuenta con múltiples proyectos en innovación y emprendimiento, de igual manera muchas empresas están ayudando a impulsar la economía a través de Startups, atrayendo inversionistas y profesionales de diferentes continentes, este entorno multicultural se convierte en una oportunidad para los empresarios que se enfoquen en productos y servicios en general que se dirigido a este público objetivo.

Crecimiento del comercio en línea, a causa del confinamiento que se vivió durante la pandemia, el comercio “online” creció de manera exorbitante, disparando las ventas en todo el mundo, posicionando una nueva forma de consumo, ya que cambio los hábitos de los compradores, los pequeños y medianos comerciantes

deben aprovechar la oportunidad para expandir sus operaciones mediante tiendas online, plataformas digitales, a nivel nacional e internacional.

Revitalización urbana, en la actualidad la ciudad de Valencia prospecta en los siguientes 10 años, la realización de diferentes proyectos de revitalización urbana, como la finalización del último tramo del Jardín del Turia, una nueva estación del AVE, una nueva plaza del Ayuntamiento, un nuevo barrio en la zona del Grao que contara con 3000 nuevas viviendas, un estadio multiusos nombrado “Roig Arena”, entre otros, mejorara la movilidad y las infraestructuras, ofreciendo oportunidades para la apertura de nuevos negocios y la expansión de las empresas ya existentes, en estas nuevas zonas emergentes.

Economía verde y sostenibilidad, Valencia y la mayoría de las ciudades en Europa están aumentando sus esfuerzos en materia de sostenibilidad, promocionando practicas sostenibles y soluciones innovadoras, de acuerdo con Ricardo Estévez en su artículo publicado en la web -eco inteligencia- la ciudad se ha preparado para asumir el papel de Capital Verde Europea 2024, invirtiendo en la expansión de la red de transporte público, incluyendo tranvías y autobuses eléctricos, con el fin de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, y la dependencia de los automóviles, mejorando la infraestructura de carriles para las bicicletas, gestionando los residuos con un sistema especial “de recogida selectiva y reciclaje ecoeficiente, y la adopción de practicas de consumo responsable, también ha puesto en marcha la transformación de la Marina de Valencia y la creación de un anillo verde que rodeara la ciudad. Los empresarios que adopten están diferentes practicas sostenibles y promuevan iniciativas ecológicas pueden beneficiarse de una importante base de incentivos y lucrarse de un mercado en expansión, gracias a la creciente demanda de productos y servicios comprometidos con la sostenibilidad ecológica.

Fortalezas.

Calidad de vida, según el ranking de IN (Internaciones), la ciudad de Valencia es considerada “la mejor ciudad del mundo para vivir”, por su alta calidad de vida, gracias a diferentes factores como las asistencias sanitarias, subvenciones, ayudas gubernamentales, transporte público, jardines, playas, clima, el costo de vida, variedad cultural, etc.; esto atrae muchos consumidores.

Apoyo de los diferentes entes de gobierno, gracias a las diferentes políticas locales, comunitarias, estatales y de la Unión Europea, que fomentan el emprendimiento, la generación de empleos, y ofrecen apoyo para la creación de nuevas empresas, se abren muchas posibilidades en los diferentes sectores económicos y productivos de la ciudad.

Crecimiento en el sector de la tecnología e innovación, la ciudad se está consolidando como un hub de innovación y de altas tecnologías, con la implementación de amplios parques tecnológicos y organizaciones que se dedican a ofrecer ayuda a los pequeños y medianos empresarios a desarrollar su idea de negocio, favoreciendo a las nuevas pymes a iniciar su puesta en marcha o a expandir sus operaciones.

Ubicación y entorno, Valencia cuenta con uno de los puertos mas importantes del mediterráneo, lo cual facilita el comercio internacional, de igual manera con una amplia red de infraestructura, que comprende conexiones por carretera, por aire y por vías férreas, que permite el acceso de una manera eficiente con el país, Europa y el resto del mundo.

Amenazas.

Desigualdad económica, esto constituye un reto, aunque la ciudad esta prosperando y creciendo en muchos sectores económicos, la desigualdad económica aumenta debido a los cambios tecnológicos, la desregulación de mercados financieros y su expansión, y la falta de conocimiento financiero que se

hace cada vez más complejo para la población, esta situación puede limitar el poder adquisitivo y afectar las pymes que se apalancan en el consumo local.

Cambio climático, la ciudad se encuentra en zona costera lo que la hace vulnerable y sensible a sus efectos, aumentando los riesgos en temas de calor, inundaciones, etc., lo cual puede producir un impacto negativo en sectores como el agricultor, el hotelero y el turístico.

Inestabilidad económica mundial, la inflación, la fluctuación de los costos de insumos, precios de suministros, etc., aranceles; la incertidumbre en la economía y las crisis en mercados financieros internacionales, pueden impactar negativamente la capacidad económica de los pequeños y medianos empresarios, reduciendo su flujo de efectivo, o sus márgenes de utilidad, haciendo inviable su sostenibilidad y permanencia en el futuro.

Crisis energética, en toda Europa se han incrementado los costos energéticos, por esta razón los empresarios enfrentan mayores cargos en sus facturas de energía, esto afecta los beneficios y el resultado neto de los negocios, principalmente en los industriales que manejan altos consumos.

En conclusión para las Pymes que proyectan iniciar con sus negocios e ideas de emprendimiento en la ciudad de Valencia, se presenta un panorama mixto, ya que la ciudad cuenta con varias fortalezas para apalancar el éxito de las empresas, como su ubicación logística estratégica y una sólida red de infraestructura, para facilitar el comercio internacional, también por su calidad de vida permite atraer residentes y turistas de todo el mundo, garantizando el flujo de compradores potenciales; el apoyo constante del gobierno y el crecimiento del sector tecnológico y la búsqueda especializada en innovación, proporcionan un entorno ideal para la puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas en diferentes sectores económicos, especialmente en los emergentes como la sostenibilidad y la economía verde.

También presenta oportunidades igualmente valiosas, como la revitalización urbana en curso actual y futuro, el crecimiento del comercio electrónico, las inversiones de

empresas extranjeras y en enfoque sostenible, abre nuevas vías para que las pymes puedan operar con éxito al expandir su alcance tanto en su área local de influencia, como nacional e internacional.

Por otra parte se tiene que tener en cuenta la existencia de debilidades importantes, como la burocracia y los diferentes tramites administrativos que pueden obstaculizar el funcionamiento o la puesta en marcha de los negocios, la saturación de sectores claves como los comercios minoristas y los que se dedican a la hostelería, la dependencia de la afluencia de turistas y los costos operativos en partes estratégicas de la ciudad, con el fin de mitigar los riesgos, garantizar la viabilidad financiera y la sostenibilidad de las pequeñas y medianas empresas a largo plazo.

Finalmente, se deben implementar estrategias para el control de las amenazas externas que se pueden identificar en este análisis, como diversificar en sus segmentos de mercado y de clientes, para eliminar la dependencia de los consumidores locales, implementar nuevas líneas de productos o servicios que permitan abaratar los costos, atrayendo un segmento más amplio; crear programas de fidelización para incentivar la recompra y aumentar el poder adquisitivo de los empresarios.

Las pymes deben incluir en sus operaciones tecnologías de eficiencia energética o fuentes de energía renovables, para reducir los consumos y mitigar los altos costos que se presentan por la crisis, también ofrecer nuevos productos o servicios, que puedan amortiguar la dependencia del mercado turístico y las fluctuaciones estacionales, para durante todo el año, mantener la competitividad y asegurar la sostenibilidad del negocio.

6. Formas jurídicas de empresas en España.

En la legislación española existen múltiples formas jurídicas para la implementación y creación de pequeñas y medianas empresas (PYMES), cada una tiene características diferentes, por lo que cada empresario debe tener en cuenta cuidadosamente la elección de la misma, teniendo en cuenta el sector de su negocio, la naturaleza de su actividad, la responsabilidad que están dispuestos a asumir y el riesgo que conlleva, el capital que tengan disponible para iniciar sus operaciones, el número de socios, las obligaciones legales, fiscales y administrativas.

“En España, las principales formas jurídicas que pueden adoptar las empresas son: el empresario individual, la sociedad de responsabilidad limitada (SRL), la sociedad anónima (SA), la sociedad cooperativa, y las sociedades laborales. Cada una de estas formas jurídicas ofrece ventajas y desventajas en términos de responsabilidad, fiscalidad y tramites administrativos, siendo esencial que el emprendedor seleccione la estructura que mejor se adapte a sus necesidades y expectativas” (Soler, 2015, p. 120).

6.1. Tipos de empresas.

Existen en España tres grupos en los que se clasifican las empresas:

1. Personas físicas.
2. Colectividades sin personalidad jurídica.
3. Personas jurídicas: Sociedades.

En el primer grupo tenemos las personas físicas, conformada por el empresario individual y el emprendedor de responsabilidad limitada. A continuación, se muestra una breve descripción de cada uno:

Empresario individual denominado también Autónomo.

A esta forma jurídica de empresario individual, se le conoce comúnmente como autónomo, se trata de la persona física que se dedica a realizar una determinada actividad comercial por cuenta propia, de manera habitual y directa, puede tener trabajadores por cuenta ajena a su cargo, su característica principal es que tiene una responsabilidad ilimitada, por lo tanto, responde por las deudas de la empresa con todo su patrimonio personal, en esta forma jurídica fiscalmente debe tributar en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).

Emprendedor de Responsabilidad Limitada.

Al igual que el empresario individual, seguimos en una forma jurídica conformada por una persona física dedicada al ejercicio de una actividad económica en su propio nombre, fuera de la dirección u organización de otra persona, puede tener trabajadores por cuenta ajena a su cargo, de igual manera asume los riesgos derivados de las operaciones empresariales directamente, y responde con su patrimonio social e individual de manera ilimitada, con la excepción de la vivienda habitual, esta particularidad es lo que marca la diferencia con el empresario individual que responde con la totalidad de su patrimonio.

TABLA RESUMEN DEL PRIMER GRUPO.

Tipo	Socios	Responsabilidad	Capital
Empresario Individual (Autónomo)	1	Ilimitada	No existe mínimo
Emprendedor de Responsabilidad Limitada	1	Ilimitada con excepción de la vivienda habitual	No existe mínimo

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).

Elaboración propia.

Pasando al segundo grupo de clasificación tenemos las colectividades sin personalidad jurídica, este grupo lo conforman las comunidades de bienes y las sociedades civiles. A continuación, se muestra una breve descripción de cada uno:

Comunidades de Bienes.

Esta forma jurídica se constituye cuando un bien o un derecho pertenece a varias personas y lo explotan de manera colectiva, esta forma se utiliza comúnmente para la asociación de autónomos, la responsabilidad es limitada y solidaria, tributan en el IRPF de manera individual por cada copropietario, no tiene personalidad jurídica propia y su responsabilidad frente a terceros es ilimitada.

Sociedades Civiles.

Esta corresponde a un contrato en el dos o más personas denominados socios, se obligan a invertir capital en común (bienes, industrias, dinero) con el animo de repartir entre si las ganancias, su responsabilidad es ilimitada por lo que cada uno de los socios responden con su patrimonio personal, y cada uno tributa por sus ganancias en el IRPF.

TABLA RESUMEN DEL SEGUNDO GRUPO.

Tipo	Socios	Responsabilidad	Capital
Comunidad de Bienes	Mínimo 2	Ilimitada	No existe mínimo
Sociedad Civil	Mínimo 2	Ilimitada	No existe mínimo

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).

Elaboración propia.

En el tercer grupo tenemos a las personas jurídicas denominadas sociedades, las cuales adquieren personalidad jurídica al realizar su inscripción en el registro mercantil, se trata de asociaciones que se conforman de manera voluntaria por personas físicas o jurídicas, dedicadas al desarrollo de una actividad económica, con el aporte de un capital y con responsabilidad asumida por la sociedad (salvo excepciones), Existen dos tipos de personas jurídicas:

Las Sociedades Mercantiles y las Sociedades Mercantiles Especiales, a continuación, relacionamos cada una de ellas y su conformación:

Sociedades Mercantiles.

- Sociedad Colectiva

Esta sociedad mercantil es de carácter personal, cada uno de los socios se comprometen a participar en nombre colectivo y bajo una razón social, a aportar capital y trabajo, y a responder de manera personal y subsidiaria de las deudas de la sociedad de manera ilimitada, esta sociedad se rige por el código de comercio, no requiere de un capital mínimo y tributa por el impuesto de sociedades.

- Sociedad Comanditaria Simple.

Esta sociedad también es de carácter personal, está constituida por socios colectivos que tienen que aportar trabajo y capital, y socios comanditarios que únicamente aportan capital, la responsabilidad de los socios colectivos es ilimitada y la de los socios comanditarios esta limitada a los aportes realizados no existe capital mínimo legal y debe tributar en el impuesto de sociedades.

- Sociedades de Capital:
 - Sociedad Anónima.

Esta forma jurídica al igual que la sociedad limitada es una sociedad mercantil con personalidad jurídica propia, también denominada S.A, esta sociedad se caracteriza por que su capital social esta dividido en acciones, y el mismo está conformado por los aportes de cada uno de los socios, estos participan de las ganancias, y su responsabilidad esta limitada al capital aportado, esta SA debe realizar la

constitución de manera formal mediante escritura pública, debe tributar en el impuesto de sociedades, tiene que llevar unos libros de carácter obligatorio (libro de inventarios, libro de cuentas anuales, libro de registro diario de operaciones, libro de actas, libro de acciones normativas), tiene que contar con un administrador y una junta general de accionistas, el capital no puede ser inferior a 60.000 euros, y está sujeto a la siguiente normativa:

Real Decreto Legislativo 1/2010.

Ley 11/2009.

Real Decreto 125/1999.

- Sociedad Comanditaria por Acciones.

Al igual que la sociedad anónima es de carácter mercantil y su capital está dividido en acciones, conformado por los aportes de cada uno de los socios, aquí existen dos tipos de accionistas, los socios colectivos los cuales deberán responder de manera personal por las deudas sociales y deben ser los encargados de la administración, y los socios comanditarios los cuales carecen totalmente de responsabilidad y solo participan a través de la junta general en la sociedad, por regla al menos uno de los socios debe ser socio colectivo. Su constitución también se debe formalizar por escritura pública y debe ser inscrita en el registro mercantil, esta sociedad está sujeta al Real Decreto legislativo 1/2010, debe tener un número mínimo de dos socios, de los cuales mínimo uno será socio colectivo, su capital social no puede ser inferior a los 60.000 euros, y la responsabilidad es ilimitada para los socios colectivos y limitada para los socios comanditarios, debe tributar en el impuesto de sociedades.

- Sociedad de Responsabilidad Limitada.

También llamada Sociedad limitada o SL, es la forma jurídica más utilizada por los pequeños y medianos comerciantes, se caracteriza por ser una entidad mercantil con personalidad jurídica propia, al contrario del empresario individual su

responsabilidad es limitada, por lo tanto, la misma se limita al capital aportado por los socios, lo que libera de responsabilidad el patrimonio personal de los socios, también denominada SRL. En esta sociedad, todo su capital debe estar dividido en participaciones sociales, las cuales representan cada una de las partes en las que se divide el mismo, y cada uno de los socios posee un determinado número de acuerdo a la cantidad aportada, a diferencia de las sociedades anónimas donde se emiten acciones, las participaciones en una SL no son de libre transmisión y no cotizan en bolsa o mercados financieros, por lo que su comercialización está sujeta a lo establecido en los estatutos de la sociedad o en su defecto en la ley, estas participaciones son las que determinan los derechos económicos, la distribución de beneficios o ganancias, y el derecho o no a la toma de decisiones, su capital no puede ser inferior a 3.000 euros, y está conformado por las aportaciones de todos los socios, ninguna de las participaciones tendrá carácter de valor o de título, tampoco se pueden denominar acciones. Debe tributar en el impuesto de sociedades.

- Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Esta sociedad es una especialidad de la sociedad limitada (SL), su capital social estará dividido en participaciones sociales, así mismo la responsabilidad está limitada al capital, la diferencia radica en que los socios de la SL pueden ser personas físicas o jurídicas, mientras que en la sociedad limitada nueva empresa (SLNE), los socios deben ser personas físicas, también la SLNE tiene unos trámites de constitución más rápidos y ágiles, y beneficios fiscales durante los primeros años de funcionamiento.

- Sociedad Limitada de Formación Sucesiva.

Esta sociedad se crea con el objeto de facilitar la transición de las empresas familiares a sociedades formalizadas, no tiene capital mínimo, pero está limitada hasta que alcance la suma de 3000 euros, en ese momento perderá su calificación de formación sucesiva y pasará a ser una sociedad de responsabilidad limitada (SRL), está sujeta al régimen de las sociedades de responsabilidad limitada, con excepciones para ciertas obligaciones de responsabilidad solidaria, es una sociedad

de capital que tiene carácter mercantil y personalidad jurídica, tributa por el impuesto de sociedades.

Sociedades Mercantiles Especiales.

(Estas sociedades están sujetas a derechos y obligaciones que no existen para el resto de las sociedades).

- Sociedad Laboral (Limitada y Anónima).

En el caso de una Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral (SRLL), se trata de las sociedades cuyo capital social sea total o en su mayoría propiedad de los trabajadores que prestan sus servicios, este está dividido en participaciones sociales y el mínimo requerido es de 3000 euros, con una relación laboral directa, personal e indefinida, estos trabajadores también tienen la figura de socios, y su responsabilidad frente a terceros es limitada a sus aportaciones, sus participaciones no son libremente transmisibles y están sometidas a restricciones para la venta a personas ajenas a la sociedad.

- Sociedad Anónima Laboral.

De igual manera que las SRLL se denomina laboral porque la mayoría de su capital es propiedad de los trabajadores, que prestan sus servicios, con una relación laboral directa, personal e indefinida, su responsabilidad frente a terceros es limitada a sus aportaciones. Se diferencia de la sociedad de responsabilidad limitada laboral en su estructura de capital y los requisitos legales de cada una, para la SRLL su capital mínimo es de 3000 euros y para la SAL es mínimo de 60.000 euros, en las SRLL su capital está dividido en participaciones sociales y en la SAL en acciones, lo que marca una diferencia sustancial al momento de la transmisión, ya que las participaciones no son libremente transmisibles a terceros, mientras que las acciones si, de igual manera ambas participaciones o acciones están sometidas a los reglamentos de la sociedad.

- Sociedad Cooperativa.

Está constituida por personas que voluntariamente, y de manera libre se asocian para realizar actividades económicas y empresariales, en busca de generar utilidades y beneficios, cada persona se denomina socio, aportan trabajo, capital, y participan en cada una de las decisiones con voz y voto, con independencia del capital aportado, el capital mínimo debe ser fijado en los estatutos y estar disponible en su totalidad al momento de su constitución, su funcionamiento debe ser democrático, la responsabilidad está limitada a los aportes al capital de cada socio, existen dos tipos de sociedades cooperativas de primer y de segundo grado, en las de primer grado los socios pueden ser personas físicas o jurídicas, por ejemplo una cooperativa de artesanos que se unen para la comercialización de sus productos , y en las de segundo grado solo las pueden conformar cooperativas de primer grado, no pueden pertenecer personas físicas o empresas, por ejemplo varias cooperativas de artesanos de primer grado se unen para comercializar y distribuir sus productos fuera de España.

- Sociedad Profesionales.

Este tipo de sociedad es la que se constituye para poder realizar el ejercicio en común de una actividad profesional, se requiere una titulación universitaria oficial y la inscripción en el colegio profesional respectivo, el ejercicio en común se considera cuando las actividades profesionales se realizan directamente bajo un nombre o una denominación social de una empresa, todos los derechos y las responsabilidades que surjan de esta actividad se asignen a la sociedad y que la misma sea la titular de las relaciones legales frente al cliente. La mayoría de su capital debe pertenecer a los socios profesionales, de manera obligatoria deben suscribir un seguro que cubra la responsabilidad total del ejercicio profesional, su objeto social únicamente estará destinado al ejercicio de estas actividades, pese a que se permite ejercer varias actividades profesionales éstas no pueden ser incompatibles entre sí, se rigen bajo la ley 2/2007 y la ley 25/2009, y su régimen fiscal dependerá de la forma social en la que se constituyan, tiene responsabilidad disciplinaria y patrimonial.

- Sociedad Agraria de Transformación.

Son sociedades civiles con un objeto económico y social, dedicadas a la comercialización de productos y servicios agrarios, su transformación, su producción, mejoras en el sector rural, su promoción y desarrollo, también denominadas SAT tienen plena capacidad de obrar desde su inscripción, la cual se debe realizar en el registro general de las Sociedades Agrarias de Transformación de la comunidad donde tiene su domicilio social, sus socios pueden ser personas físicas titulares de derechos de explotación agraria, trabajadores agrícolas, y personas jurídicas que demuestren en su actividad fines agrícolas, deberán ser mínimo 3 socios, y siempre deberá ser superior el número de socios individuales al de personas jurídicas, su capital social será fijado en los estatutos, la sociedad gozará de beneficios fiscales y estará sujeta al impuesto de sociedades, su responsabilidad es de forma mancomunada e ilimitada, salvo que se pacte alguna limitación en los estatutos.

- Sociedad de Garantía Recíproca.

Denominadas también SGR, son entidades financieras dedicadas a facilitar el acceso a diferentes créditos para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), mejorando las condiciones de financiación, avalando sus operaciones ante diferentes entes tanto privados como gubernamentales, al menos el 80% de sus socios deben ser pequeñas y medianas empresas, mínimo serán 150 socios, su capital no podrá ser inferior a 10.000.000 de euros, dividido en participaciones sociales, su responsabilidad es limitada.

- Entidad de Capital-Riesgo.

Son aquellas que se dedican a invertir en empresas con el objetivo de aumentar su valor, esto se realiza a través de gestión y asesoramiento profesional, una vez logrado su objetivo venden sus participaciones para obtener las ganancias. Estas entidades también denominadas ERC, están agrupadas bajo la misma normativa con las entidades de inversión colectiva del tipo cerrado denominadas EICC, y

buscan obtener capital de inversionistas para su operación según las políticas definidas, estas entidades pueden adoptar varias formas: Sociedades de Capital Riesgo (SCR), fondos de capital riesgo (FCR), etc., su capital mínimo es de 1.200.000 euros, puede actuar como sociedad gestora o puede ceder la gestión de sus activos a una Sociedad Gestora de Entidades de Inversión Colectiva o a una Sociedad Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva, si está contemplado en sus estatutos. Están regidas bajo la ley 22/2915 de 12 de noviembre, su responsabilidad es limitada.

- Agrupación de Interés Económico.

Es una sociedad mercantil que tiene por objeto social mejorar los resultados de las actividades de sus socios, y facilitar su desarrollo, también denominada A.I.E, está limitada a una actividad económica auxiliar, no tiene animo de lucro para sí, pero tiene personalidad jurídica y es de carácter mercantil, esta agrupación no puede tener participaciones en sociedades que sean miembros suyos, solo podrán pertenecer personas físicas o jurídicas que realicen actividades agrícolas o artesanales, profesionales liberales y entidades no lucrativas que se dediquen a la investigación, la responsabilidad de los socios es subsidiaria de la agrupación, por lo que responden de manera personal y solidaria entre sí por las deudas de la misma, esta regida por la ley 12/1991 y el Reglamento CEE 2137/1985, de la agrupación Europea de interés económico, su constitución será de mínimo 2 socios y no existe capital mínimo legal .

TABLA RESUMEN DEL TERCER GRUPO.

Tipo	Socios	Responsabilidad	Capital
Sociedad Colectiva (S.C)	Mínimo 2	Ilimitada	No existe mínimo
Sociedad Comanditaria Simple (S. en C.S.)	Mínimo 2	Ilimitada	No existe mínimo

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Mínimo 1	Limitada	Mínimo 3000 euros
Sociedad Limitada de Formación Sucesiva (SLFS)	Mínimo 1	Limitada	No existe mínimo
Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)	Mínimo 1 Máximo 5	Limitada	Mínimo 3000 euros Máximo 120.000
Sociedad Anónima (S.A.)	Mínimo 1	Limitada	Mínimo 60.000 euros
Sociedad Comanditaria por Acciones (S.Com.por A)	Mínimo 2	Ilimitada	Mínimo 60.000 euros
Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral (SRL)	Mínimo 2	Limitada	Mínimo 3000 euros
Sociedad Anónima Laboral (SAL)	Mínimo 2	Limitada	Mínimo 60.000 euros
Sociedad Cooperativa (S. Coop.)	Cooperativas de 1º Grado: mínimo 3 Cooperativas 2º Grado: mínimo 2 cooperativas	Limitada	Mínimo fijado en los estatutos
Sociedades Profesionales (S.P.)	Mínimo 1	Limitada	Según la forma social adoptada
Sociedad Agraria de Transformación (SAT)	Mínimo 3	Ilimitada	No existe mínimo

Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)	Mínimo 150 socios participes	Limitada	Mínimo 10.000.000 de euros
Entidades de Capital-Riesgo (ERC)	Al menos 3 miembros en el Consejo de Administración	Limitada	Sociedades de Capital-Riesgo: mínimo 1.200.000 euros Fondos de Capital Riesgo: mínimo 1.650.000 euros
Agrupación de Interés Económico (A.I.E.)	Mínimo 2	Ilimitada	No existe mínimo

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).
Elaboración propia.

.6.2. Ventajas y desventajas de cada forma jurídica.

A continuación, tenemos un cuadro comparativo con las diferentes formas jurídicas para la creación de empresas en España, y las principales ventajas y desventajas a la hora de su operatividad.

Forma Jurídica	Ventajas	Desventajas
Empresario individual (Autónomo)	Idónea para poner en marcha empresas de muy reducido tamaño.	Responsabilidad ilimitada.
	Menos gestiones para su constitución.	El titular hace frente de manera solitaria, a todos los gastos,

		inversiones, gestión y administración.
	Más económica, la constitución frente a otras formas jurídicas.	Cuando los beneficios crecen, puede estar sometido a tipos impositivos elevados, porque se tributa por el IRPF.
Emprendedor de Responsabilidad Limitada	Menos trámites, solo es necesario inscripción en el registro mercantil y en el registro de la propiedad	Se responde con su patrimonio personal por las deudas generadas por la actividad económica (a excepción de su vivienda habitual bajo condiciones)
	Más económica porque no se crea la personalidad jurídica	Puede afectar los bienes propios de su cónyuge y los bienes gananciales, ya que estos pueden quedar obligados a los resultados de la actividad empresarial.
	Puede excluir su vivienda habitual de la responsabilidad de la empresa (cumpliendo condiciones).	Tributa por tipos más elevados cuanto mayor es su volumen de renta.
Comunidad de Bienes	Forma sencilla de asociación entre autónomos	La responsabilidad frente a terceros es ilimitada.
	No se requiere un capital social mínimo.	Posibilidad de incurrir en faltas o sanciones por falta de conocimiento, porque se tiene como entidad sometida al régimen especial de atribución de rentas por la legislación vigente.

	Solo se exige un mínimo de dos comuneros.	Pueden aportarse solamente bienes, pero no puede aportarse solo dinero o trabajo.
Sociedad Civil.	Pueden revestir todas las formas reconocidas por el código de comercio.	La responsabilidad de los socios capitalistas es ilimitada.
	El capital se puede conformar con aportaciones en dinero, bienes, trabajo, servicios o actividad en general.	Se rige por el código de comercio en materia mercantil y por el código civil en materia de derechos y obligaciones.
	No se requiere un capital mínimo social,	Se requiere escritura pública en el caso de aportaciones de bienes inmuebles, de igual amera la firma de un contrato privado entre los socios, esto puede aumentar los costos de constitución.
Sociedad Colectiva.	Todos los socios participan en la sociedad en plano de igualdad.	Los socios capitalistas participan en las ganancias y en las pérdidas de la sociedad.
	La sociedad tiene autonomía patrimonial.	La responsabilidad es ilimitada de todos los socios colectivos.
	No se requiere un capital social mínimo.	Se debe constituir mediante escritura pública.
Sociedad Comanditaria Simple	Tiene plena autonomía patrimonial.	La responsabilidad de los socios colectivos es ilimitada
	No existe capital mínimo legal.	Complejidad en la gestión, debido a la existencia de dos tipos de socios con distintos niveles de responsabilidad y poder, genera conflictos y dificulta la gestión.

	Los socios comanditarios tienen limitada la responsabilidad al capital aportado.	Dificultad en la transmisión de participaciones, al estar limitada y sujeta a aprobación dificulta la entrada o salida de nuevos socios.
Sociedad de Responsabilidad Limitada.	La responsabilidad está limitada a las aportaciones de capital.	Obligatoriedad de llevar contabilidad formal.
	Modalidad apropiada para la pequeña y mediana empresa, régimen jurídico más flexible.	Restricción en la transmisión de las participaciones sociales
	Capital social muy reducido y no existe capital máximo.	Complejidad en el pago de los impuestos, y mayor gasto en la gestión que el empresario individual.
Sociedad Limitada de formación Sucesiva.	Régimen jurídico más flexible que las sociedades anónimas.	Restricción en la transmisión de participaciones sociales y necesidad de escritura pública.
	La responsabilidad de los socios está limitada a las aportaciones de capital,	La garantía de los acreedores sociales queda limitada al patrimonio social.
	Gran libertad de pactos y acuerdos entre los socios.	Complejidad del impuesto sobre sociedades y obligatoriedad de llevar contabilidad formal.
Sociedad Limitada Nueva Empresa	Rápida constitución, mediante presentación telemática y estatutos sociales orientativos, en solo 48 horas se podrá tener la empresa constituida.	El número de socios se limita a cinco.

	Objeto social genérico para permitir una mayor flexibilidad en el desarrollo de las actividades comerciales.	Los socios solo pueden ser personas físicas.
	Medidas fiscales especiales para ayudar a superar los primeros años de actividad.	Todos los socios fundadores deben otorgar la escritura de constitución de la sociedad, quienes asumirán la totalidad de las participaciones sociales.
Sociedad Anónima	Responsabilidad limitada al capital aportado.	Costo elevado de constitución, capital social no podrá ser inferior a 60.000 euros.
	Todas las aportaciones se consideran realizadas a título de propiedad (salvo estipulación).	Costos elevados de mantenimiento, generalmente son más altos que otras formas jurídicas (honorarios, gestiones, etc.).
	Facilidad de transmisibilidad de las aportaciones (denominadas acciones)	Rigidez en la gestión, debido a que las decisiones importantes deben ser aprobadas, esto puede atrasar las operaciones.
Sociedad Comanditaria por Acciones	La entrada flexible de socios capitalistas, esto facilita el ingreso de capital sin perder el control de la empresa.	Requisitos legales y fiscales muy complejos, lo que puede incrementar la gestión y las cargas administrativas.
	Responsabilidad limitada de los socios comanditarios.	Responsabilidad ilimitada para los socios comanditados.
	Se permite la emisión de acciones, esto ayuda al crecimiento del capital y desarrollo de la empresa.	Conflicto de intereses, la separación entre socios gestores y socios de capital puede producir inconvenientes si no se coincide

		en las decisiones de los comanditados.
Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral	Responsabilidad limitada de los socios al capital aportado.	Riesgo financiero, aunque los socios tienen responsabilidad limitada, están expuestos a las dificultades económicas de la empresa.
	Gestión democrática, los trabajadores socios tienen voz en la gestión de la empresa.	Dificultad en el acceso a la financiación, la sociedad puede ser menos atractiva para los inversores por su enfoque y estructura.
	Posibilidad de ampliación de capital, ayuda a la empresa a su crecimiento y desarrollo.	Limitación en la transmisión de participaciones.
Sociedad Anónima Laboral	Responsabilidad limitada	Dependencia del compromiso de los trabajadores.
	Acceso a subvenciones y beneficios fiscales.	Complejidad para la toma de decisiones importantes
	Reputación, esta figura jurídica puede mejorar la imagen de la empresa. Ya que cuenta con los beneficios de la participación de sus trabajadores.	Altas cargas administrativas y contables están sujetas a un régimen contable y fiscal estricto.
Sociedad Cooperativa	Responsabilidad limitada	Reinversión de beneficios obligatoria
	Incentivos fiscales	Complejidad administrativa, debido al cumplimiento de regulación específica y un régimen contable más complejo

	Participación democrática	Lentitud en la toma de decisiones.
Sociedades Profesionales	Imagen corporativa	Responsabilidad personal por actuaciones profesionales
	Responsabilidad limitada	Regulación y cumplimiento, más tramites en requisitos específicos y administrativos.
	Portafolio especializado y más completo.	Obligaciones de aseguramiento, pólizas de responsabilidad civil, responsabilidad profesional, etc.
Sociedad Agraria de Transformación	Beneficio en reducciones fiscales, incentivos, bonificaciones, favoreciendo a la sociedad.	Responsabilidad ilimitada
	Optimización de los recursos, los socios pueden utilizar de manera compartida equipos tecnológicos, instalaciones, maquinaria, conocimientos, que les ayude a reducir costos y ser más eficientes.	Dependencia del sector agrícola, existen actualmente muchas fluctuaciones lo que aumenta los riesgos y la viabilidad de la sociedad.
	Poder de negociación, al trabajar colectivamente pueden acceder a mejores condiciones en compras de materia prima, precios de venta, etc.	Regulación específica y compleja.
Sociedad de Garantía Reciproca	Apoyo especializado, se cuenta con asesoramiento continuo que permite optimizar diferentes áreas y	Costos administrativos, se debe pagar unas cuotas o aportaciones para disfrutar de los beneficios, incluso comisiones, que pueden

	mejorar la estructura financiera.	elevar los costos operativos sustancialmente.
	Mejora en condiciones de financiación, se puede acceder a sistemas de financiación más convenientes y favorables,	Dependencia, se pueden presentar casos de que la SGR enfrente dificultades financieras, esto afectara el aval otorgado,
	Reducción del riesgo para las entidades financieras, esto permite tener mayor acceso al sistema financiero.	Complejidad en la otorgación del aval, este proceso administrativo requiere una tramitación adicional y una inversión mayor de tiempo y trabajo.
Entidades de Capital-Riesgo	Acceso a financiación	Pérdida del control de la empresa
	Revalorización de la empresa	Riesgo de dependencia
	Flexibilidad en las inversiones	Desinversión obligatoria
Agrupación de Interés Económico	Optimización de recursos	Responsabilidad solidaria
	Acceso a nuevos mercados	Limitación de actividades
	Beneficios fiscales	Regulación específica

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).

Elaboración propia.

6.3 Normatividad.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), tienen que conocer y cumplir con una serie de leyes y normas que regulan las diferentes fases del ciclo empresarial,

con el fin de evitar sanciones y garantizar el cumplimiento de estas durante su operación, aquí se presenta una relación de las principales leyes:

Legislación Mercantil.

- Código de Comercio: Regula las operaciones comerciales y establece las bases legales para la constitución y funcionamiento de las sociedades mercantiles.
- Ley de Sociedades de Capital (Real Decreto Legislativo 1/2010): Define el régimen jurídico aplicable a las sociedades de responsabilidad limitada, anónimas y comanditarias por acciones, estableciendo las normas de constitución, administración, disolución y liquidación de las sociedades.

Legislación Fiscal y Tributaria.

- Ley General Tributaria (Ley 58/2003): Marco general del sistema tributario en España, incluyendo las obligaciones de los contribuyentes y la administración tributaria.
- Impuesto sobre Sociedades (Ley 27/2014): Establece las obligaciones fiscales de las empresas en relación con los beneficios obtenidos.
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) (Ley 37/1992): Regula el IVA, que grava el consumo de bienes y servicios.
- Ley de Presupuestos Generales del Estado: Contiene disposiciones fiscales relevantes que pueden afectar a las PYMES cada año.

Legislación Laboral y de Seguridad Social.

- Estatuto de los Trabajadores (Real Decreto Legislativo 2/2015): Normativa básica que regula las relaciones laborales, incluyendo contratos de trabajo, derechos y deberes de empleados y empleadores.
- Ley General de la Seguridad Social (Real Decreto Legislativo 8/2015): Regula las obligaciones de la empresa en materia de seguridad social, incluyendo las cotizaciones y prestaciones.
- Ley de Prevención de Riesgos Laborales (Ley 31/1995): Establece las normas para garantizar la seguridad y salud de los trabajadores en el entorno laboral.

Legislación Administrativa.

Ley de Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (Ley 39/2015): Regula las relaciones entre los ciudadanos y la Administración Pública, incluyendo procedimientos administrativos y sancionadores.

Ley de Contratos del Sector Público (Ley 9/2017): Establece las normas para la contratación con el sector público, relevante para PYMES que desean participar en licitaciones públicas.

Legislación Medioambiental

Ley de Residuos y Suelos Contaminados (Ley 22/2011): Regula la gestión de residuos y la protección del suelo, aplicable a las empresas que generan residuos.

Ley de Evaluación Ambiental (Ley 21/2013): Establece los requisitos para la evaluación de impacto ambiental de proyectos que puedan afectar al medio ambiente.

Legislación sobre Protección de Datos

- Reglamento General de Protección de Datos (RGPD): Normativa europea que regula la protección de datos personales, aplicable a cualquier empresa que maneje datos de clientes o empleados.
- Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD, Ley 3/2018): Complementa el RGPD en el contexto español, estableciendo derechos y obligaciones adicionales.

Legislación Sectorial

Dependiendo del sector en el que opere la empresa, pueden ser aplicables normativas adicionales, como la Ley de Ordenación del Comercio Minorista (Ley 7/1996) para el comercio, o la Ley de Ordenación de la Edificación (Ley 38/1999) para la construcción.

Normativa Autonómica y Local

- Normativa Urbanística y Licencias: Requisitos específicos para la obtención de licencias de actividad, urbanismo y otros permisos necesarios a nivel local en Valencia.
- Subvenciones y Ayudas Regionales: Es importante estar al tanto de las disposiciones y programas de ayuda o subvenciones que ofrece la Generalitat Valenciana.

Propiedad Industrial e Intelectual

- Ley de Marcas (Ley 17/2001): Regula el registro y protección de marcas comerciales.
- Ley de Propiedad Intelectual (Texto Refundido, Real Decreto Legislativo 1/1996): Protege los derechos de autor y propiedad intelectual en general.

Legislación de Comercio Electrónico

Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI, Ley 34/2002): Regula las actividades comerciales realizadas a través de medios electrónicos.

7. Proceso de creación de una empresa.

“El proceso de creación de una empresa en España implica una serie de pasos fundamentales que incluyen la elaboración de un plan de negocio, la elección de la forma jurídica adecuada, el registro de la empresa en los registros públicos pertinentes, y la obtención de las licencias y permisos necesarios. Es esencial que los emprendedores comprendan estos pasos para cumplir con la normatividad vigente y establecer una base sólida para su empresa” (Fernández, 2017, p. 53).

Para iniciar este proceso, es necesario cumplir con una serie de pasos, a continuación, vamos a detallar cada uno de ellos:

Elección de la forma jurídica, este es el primer paso, aquí el empresario teniendo en cuenta la información en las páginas anteriores, debe decidir que tipo de sociedad tendrá su empresa, por ejemplo: una sociedad anónima (SA), o una sociedad de responsabilidad limitada (SRL), para esto deberá analizar muy bien principalmente, su capital social, la responsabilidad que esta dispuesto a asumir, el numero de socios que la integraran, la actividad económica que va a realizar.

Certificación negativa del nombre, se debe solicitar en el Registro Mercantil Central, una Certificación Negativa de Denominación Social, este documento es el que asegura que el nombre que se le va a asignar a la sociedad o a la empresa no esta registrado por ninguna persona física o jurídica, ya que no puede existir una empresa con el mismo nombre en España, este es un requisito legal y un paso obligatorio, su objeto es evitar problemas legales, comerciales y la duplicidad, de igual forma protege y asegura la exclusividad del nombre de la empresa.

Aportes del capital social. El capital social mínimo exigido para la constitución de la sociedad de acuerdo con su forma jurídica, debe ser depositado en cuenta bancaria a nombre de la futura empresa, el banco emitirá el certificado que acredite la suma depositada.

Redacción de los estatutos sociales, se debe realizar la elaboración de los estatutos de la sociedad, este es otro paso fundamental en la constitución de la empresa ya que en ellos se establecen las normas que van a regular su funcionamiento interno, en ellos se debe incluir el objeto social, el sistema de administración, la distribución de beneficios entre los socios, y demás, se recomienda para su redacción asesoría de un profesional en la materia, como abogado o gestor administrativo, para garantizar el cumplimiento con las normas vigentes y prevenir inconvenientes futuros.

Escritura Publica de Constitución, los empresarios deben firmar una escritura pública de constitución de la sociedad ante notario público, este documento se realiza para formalizar la creación de la empresa, debe incluir sus estatutos y debe acreditar su capital social; esta escritura pública no es obligatoria para las sociedades civiles, ya que estas se pueden constituir mediante un contrato privado, no obstante se recomienda su realización para evitar problemas de tipo legal, ya que al pasar todos los documentos por notario público, se garantiza su legalidad y que los actos contenidos en la misma, se ajusten a la norma, ofreciendo una mayor seguridad en la parte jurídica.

Inscripción en el Registro Mercantil, después de la firma de la escritura publica de constitución, se debe realizar la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de la comunidad a la que pertenece el domicilio social de la empresa, este documento formaliza la constitución de la sociedad otorgándole personalidad jurídica.

Obtención del NIF provisional, Se debe solicitar ante la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), un número de identificación fiscal denominado NIF, este mismo será provisional mientras se completa el proceso de inscripción de

la empresa en el Registro Mercantil, pero permitirá iniciar sus actividades y operaciones tributarias.

Alta en el Impuesto de Actividades Económicas, la empresa deberá realizar su registro en el impuesto de actividades económicas (IAE), en la AEAT, declarando la actividad económica que llevará a cabo la sociedad.

Inscripción en la seguridad social, este requisito es indispensable si la empresa contara con trabajadores a su cargo, para esto es necesario registrar la empresa en la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), y realizar la afiliación de los trabajadores al régimen correspondiente.

Obtención de licencias y permisos, teniendo en cuenta el tipo de actividad económica que va a realizar la empresa, puede requerir la obtención de licencias y permisos, estos deben ser solicitados en el ayuntamiento a donde pertenece el domicilio social.

Formalización de libros contables, Antes de iniciar las operaciones de la empresa, se deben legalizar en el Registro Mercantil antes de su uso los libros contables : libro diario, libro de inventarios y cuentas anuales, libro de actas, libro de registro de socios o accionistas (este libro específicamente es obligatorio para sociedades limitadas y anónimas) , libro de registro de contratos con socios únicos (este libro aplica principalmente a sociedades unipersonales), libro mayor (este libro no es de uso obligatorio, se recomienda porque facilita el seguimiento y control de la empresa) , libro de facturas emitidas y recibidas.

Obtención del NIF definitivo, Finalizada la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil, el empresario debe presentar la escritura de constitución registrada en la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) para recibir el NIF definitivo.

Inicio de actividades, finalmente con todos los tramites completos y con su respectiva aprobación, la empresa puede de manera oficial poner en marcha sus operaciones administrativas y comerciales.

7.1. Trámites legales y administrativos.

Certificación negativa del nombre.

Trámite que implica obtener un certificado que acredite que no existe otra sociedad con el nombre que se desea utilizar para la creación de la nueva empresa, este documento es un requisito esencial para obtener el otorgamiento de la escritura pública de constitución de la sociedad.

Paso a paso:

1-Consulta de disponibilidad, se debe acceder al sitio web del Registro Mercantil Central (RMC), realizar la consulta previa de verificación de que el nombre que se quiera utilizar para la empresa esté disponible, con el fin de agilizar el proceso el RMC ha creado una Bolsa de Denominaciones Sociales, esto permite realizar una consulta sobre 1500 denominaciones sociales disponibles para que puedan ser asignadas de forma inmediata.

Acceso a la bolsa:

[BOLSA DE DENOMINACIONES \(rmc.es\)](http://rmc.es)

2-Solicitud del certificado, cuando se haya verificado la disponibilidad del nombre, se procede a solicitar el certificado, este se puede realizar de manera presencial en las oficinas del RMC o de manera telemática a través de la página web.

Presencial: C/Príncipe de Vergara 94, 28006.Madrid. Teléfonos: 902 884 442-917
454 131

Telemática:

[SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN - DENOMINACIONES \(rmc.es\)](http://rmc.es)

3-Rellenar el formulario, se debe completar el formulario de solicitud, e indicar hasta cinco posibles nombres para la sociedad, en orden de preferencia, para garantizar que al menos uno sea aprobado.

4-Pago de la tasa, este paso es obligatorio, se puede hacer de manera electrónica al realizar la solicitud online.

5-Recepcion del certificado, una vez procesada la solicitud, el RMC realizara la emisión del certificado negativo de denominación social, confirmando la no existencia de otra sociedad con el mismo nombre.

6-Validez del certificado, este certificado tiene una validez de tres meses a partir de su fecha de emisión, si no se realiza la inscripción la denominación quedara libre.

Ampliación de la información.

https://www.rmc.es/denominacionesSocialesInfo/Deno_informacion.aspx

Aportes del capital social.

Para completar este requisito, debemos seguir estas instrucciones.

Paso a paso:

1- Decidir el capital social, se debe determinar el capital social mínimo que se requiere para la puesta en marcha de la sociedad, teniendo en cuenta la forma jurídica elegida.

2- Abrir una cuenta bancaria, se debe acudir a una entidad bancaria para realizar la apertura de una cuenta, esta se abrirá a nombre de los socios o de la futura empresa. Por lo general se requiere el documento de identificación de los socios, si son personas físicas cada uno deberá presentar su Documento Nacional de Identificación (DNI), su Tarjeta de identificación del Extranjero (TIE) o su Pasaporte, si alguno es persona jurídica deberá presentar la escritura de constitución y el Certificado de Identificación fiscal (CIF), también debe presentar la certificación negativa del nombre, el proyecto de escritura de constitución de la nueva empresa, aportar toda la información adicional concerniente a socios, participación, etc., justificar el origen de los fondos, y firmar toda la documentación requerida para la formalización.

3- Realizar el depósito del capital social, este mismo debe alcanzar o superar el mínimo legal requerido para la constitución de la empresa.

4- Obtener el certificado bancario, una vez realizado el depósito, se debe solicitar a la entidad un certificado que acredite el ingreso del capital social, indicando el importe y que se ha realizado a nombre de la empresa.

5- Presentar el certificado ante notario, este documento debe ser presentado ante la notaria durante la firma de la escritura pública de constitución de la empresa, para dejar constancia y acreditar el aporte del capital social requerido.

Redacción de los estatutos sociales.

Este punto corresponde a la realización de un documento que debe contener las normas para el funcionamiento correcto de la empresa, en el que se tienen que definir todos los aspectos esenciales para garantizar que la misma realice sus operaciones acordes a las normas legales vigentes, regule las relaciones entre terceros la empresa, sus socios y terceros. A continuación, se relacionan algunos elementos que tienen que estar definidos en los estatutos:

Objeto social, se debe definir la actividad económica de la empresa, puede ser una o varias de acuerdo con su constitución.

Denominación social, se debe indicar el nombre con el que va a funcionar la empresa de manera oficial.

Domicilio Social, se tiene que definir la ubicación física de la empresa, es decir donde se van a ejecutar las actividades administrativas y se va a recibir las notificaciones legales, comunicaciones oficiales, etc.

Duración de la sociedad, se tiene que determinar el tiempo que va a perdurar esta sociedad, puede ser de manera indefinida, o por un periodo específico.

Capital social, se tiene que especificar el valor del capital social de la empresa, detallando el capital aportado por cada socio y su distribución.

Órganos de Administración, Se tiene que definir la estructura organizacional de la sociedad, como se va a gestionar cada una de las áreas, cuales van a ser los roles asignados de cada socio, y las responsabilidades correspondientes.

Régimen de Transición de participaciones o acciones, de acuerdo con la forma jurídica de la sociedad, se tienen que establecer las reglas, instrucciones o restricciones para la transferencia de las participaciones o acciones según el caso, entre socios y terceros.

Distribución de beneficios o perdidas, se debe especificar como se repartirá los beneficios y se asumirá las perdidas entre los socios de la empresa

Disolución y liquidación, se tiene que especificar el procedimiento a seguir en el caso de que la sociedad se disuelva.

Escritura Pública de Constitución.

Este es un paso esencial para la formalización de la empresa, es un acto que debe realizar ante la notaría pública, quien es la encargada de dar fe de la legalidad de todos los documentos presentados y de la constitución de la empresa.

Se debe presentar la siguiente documentación:

Documentos de identidad de los empresarios (socios).

Certificación negativa de la denominación social.

Estatutos sociales.

Acreditación del desembolso del capital social.

Para los casos en que se realizan aportaciones no dinerarias, se deberá aportar un informe realizado por un experto sobre su valoración, o un informe sustitutivo del administrador de la sociedad, si la sociedad a constituir se trata de una sociedad anónima o comanditaria por acciones. También la relación de los bienes aportados con su descripción y valoración (si son bienes inmuebles se deben incluir los datos catastrales).

Inscripción en el Registro Mercantil

Paso a paso:

- Preparación de la documentación, antes de proceder se debe revisar contar con la totalidad de los siguientes documentos: escritura pública de constitución, certificación negativa del nombre, certificado bancario de desembolso, NIF provisional, estatutos sociales, certificación de aportaciones no dinerarias (si aplica), documentación relativa a los administradores, Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (AJD) (Modelo 600), Formulario de solicitud de inscripción.
- Presentación en el Registro Mercantil, una vez completa y preparada la documentación se debe presentar en el Registro Mercantil de la provincia donde la empresa tendrá su domicilio social, este proceso se puede hacer de forma presencial o telemática.

<https://www.rmc.es/DireccionesMercantiles.aspx>

<https://www.rmc.es/Home.aspx>

- Revisión por parte del registrador, el Registrador Mercantil revisará todos los documentos presentados por la empresa, para garantizar el cumplimiento y la legalidad de todos los requisitos.
- Inscripción de la sociedad, cuando se constate por parte del registrador que todo está en orden y cumplimentado, se procederá a la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil, otorgándole su personalidad jurídica, permiso para operar legalmente, y para ejercer sus derechos y obligaciones.

Al momento de tramitar esta inscripción se abre una ficha o registro a la empresa por parte del Registro Mercantil, esta ficha denominada “hoja abierta” debe contener información específica tanto para el empresario individual (esta inscripción es

voluntaria), como para las sociedades, en la hoja abierta al empresario individual se inscribirán:

- a. Identificación del empresario y su empresa.
- b. Poderes generales, modificaciones, sustituciones, revocaciones, etc.
- c. Fecha de apertura, fecha de cierre, y todos los actos concernientes o circunstancias relacionadas con sucursales.
- d. Declaraciones judiciales que modifiquen la capacidad jurídica del empresario.
- e. Si se llegase a presentar incapacidad o incompatibilidad al empresario individual, el nombramiento del guarda o representante legal que lo va a suplir.
- f. Capitulaciones matrimoniales, consentimientos, oposiciones, revocaciones, resoluciones judiciales, dictadas en casos de divorcio, separación, o nulidad matrimonial del empresario individual.
- g. Resoluciones judiciales inscribibles relativas a concursos (acreedores), voluntarios o necesarios del empresario individual.
- h. Todos los actos o contratos que modifiquen el contenido de los asientos ya practicados o cuya inscripción este estipulada en las leyes.

En la hoja abierta a cada sociedad se inscribirán de carácter obligatorio:

- a. La constitución de la sociedad.
- b. Cualquier modificación de los estatutos sociales, el contrato, aumentos o reducciones del capital social.
- c. Cualquier prórroga en el plazo de duración de la sociedad.
- d. Cada uno de los nombramientos de los administradores, cese de funciones de estos, nombramiento de auditores, o nombramiento de liquidadores.
- e. Todos los poderes generales, la delegación de facultades, cualquier modificación a los mismos, revocaciones o sustituciones.
- f. La apertura, el cierre, o cualquier acto o circunstancia presentada relacionada con las sucursales de la sociedad.

- g. Cualquier fusión, escisión, transformación, rescisión parcial, disolución o liquidación de la empresa.
 - h. En caso de que se tengan valores representados por medio de anotaciones en cuenta, se debe inscribir la designación de la entidad encargada de llevar el registro contable.
 - i. Resoluciones judiciales inscribibles relativas a concursos (acreedores), voluntarios o necesarios de la sociedad y las medidas administrativas de intervención.
 - i. Resoluciones judiciales o administrativas, de acuerdo con las leyes y los reglamentos.
 - j. Todos los acuerdos que impliquen los trabajadores de una sociedad anónima europea, con sus respectivas modificaciones.
 - k. Cualquier sometimiento a supervisión de entes de control y de vigilancia.
 - l. Todos los actos o contratos que modifiquen el contenido de los asientos ya practicados o cuya inscripción este estipulada en las leyes.
- Publicación en el boletín oficial del registro mercantil (BORME), una vez inscrita la sociedad, el Registro Mercantil publica un anuncio en el Boletín Oficial del Registro Mercantil (BORME), con el objetivo de dar publicidad legal a la constitución de la empresa, garantizar transparencia, seguridad jurídica y evitar que terceros puedan alegar el desconocimiento de estos hechos en materia mercantil.
 - Obtención del certificado de inscripción, finalmente se emite por parte del Registro Mercantil un certificado de inscripción. Documento prueba esencial para tramites fiscales y administrativos.

Obtención del NIF provisional.

Se trata de un código alfanumérico utilizado para identificar a efectos fiscales a las personas físicas y jurídicas, es un requisito indispensable para la realización de cualquier actividad económica y financiera, para obtener el NIF provisional se debe

presentar ante la Agencia Tributaria de la provincia a la que le corresponde el domicilio social de la empresa, a continuación, una relación de las delegaciones por provincia:

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/buscador-oficinas.html>

Estos son los documentos para presentar para la obtención del NIF provisional:

- Modelo 036, marcando la casilla 110, debe ser de forma presencial o por correo certificado, se puede utilizar el formulario preimpreso que se puede cumplimentar a través de la web de la Agencia Tributaria, este se puede imprimir y presentar en la administración o delegación que corresponda, a continuación, se relaciona el enlace para acceder al modelo preimpreso:

<https://www2.agenciatributaria.gob.es/es13/h/ie03600t.html>

- Acuerdo de voluntades, este documento debe contener: la denominación social de la empresa, su forma jurídica, la dirección del domicilio social, su objeto social, la fecha de duración de la sociedad, el valor previsto de capital social, la fecha de cierre del ejercicio social, el número del registro público, identificación de cada uno de los socios, especificando su porcentaje de participación y su domicilio fiscal , fecha prevista de adquisición de bienes o servicios para la actividad de la empresa, identificación del administrador o administradores, firma de pactos y condiciones y de los socios
- Certificado en vigencia de la no coincidencia de nombre, cuando sea obligatorio la inscripción en Registro Público.
- Se tiene que cumplimentar en el modelo 036, como especifica el reglamento “de la Relación de socios, herederos, miembros o partícipes, que promuevan la constitución de la sociedad o entidad. Los socios fundadores responden solidariamente por los actos y contratos celebrados en nombre de la sociedad antes de su inscripción en el Registro Mercantil (u otro Registro Público), por tanto, es necesario identificarlos fiscalmente, al menos hasta el momento en que la sociedad adquiere su propia personalidad jurídica (cuando se obtiene el NIF definitivo)”.

Alta en el Impuesto de Actividades Económicas

Este tributo se deriva del ejercicio de las diferentes actividades económicas, profesionales, empresariales o artísticas, se denomina actividades empresariales o económicas de acuerdo con la normatividad vigente: “la producción o distribución de bienes o servicios. En particular, tienen esta consideración las actividades extractivas, de fabricación, comercio y prestación de servicios, incluidas las de artesanía, agrícolas, forestales, ganaderas, pesqueras, de construcción, mineras y el ejercicio de profesiones liberales y artísticas”.

Este Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), grava a las personas físicas denominadas como autónomos o empresario individual, a las personas jurídicas denominadas sociedades y a las entidades que no tienen personalidad jurídica como las sociedades civiles y las comunidades de bienes, que realizan en todo el territorio nacional actividades económicas, profesionales, empresariales y artísticas.

El alta del IAE, se hace efectivo en el paso anterior a través del modelo 036 o el modelo simplificado 037. al rellenar la sección de IAE, donde se debe indicar el epígrafe que corresponda a la actividad que va a desarrollar la sociedad.

El epígrafe es un código numérico que identifica las actividades económicas que se van a realizar, permite a la AEAT conocer qué tipo de actividad ejerce la empresa, puede influir en el cálculo de la cuota a pagar (si no estas exento), y aplicar obligaciones fiscales adicionales, por esta razón se debe tener mucha atención y cuidado al elegir el epígrafe adecuado, a continuación, unas recomendaciones:

1. Consultar las tarifas del Impuesto de Actividades Económicas, la AEAT tiene a disposición en su página web un buscador especializado de actividades económicas y sus obligaciones tributarias, encuentras toda la información necesaria sobre los epígrafes o grupos, en los que se clasifican todas las actividades incluidas en las tarifas del IAE, también las obligaciones que corresponden a la actividad concreta de la empresa y se puede determinar

el perfil tributario seleccionando todas las características del empresario. A continuación, el enlace de ingreso al buscador:

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/buscador-iae.html>

2. Identificar la actividad o actividades económicas de la empresa, se debe buscar la descripción más cercana a la actividad que se va a realizar para no incurrir en faltas o sanciones.
3. Precisión, en muchas ocasiones la misma actividad puede estar cubierta por varios epígrafes, para eso se debe escoger el más preciso, incluso es conveniente darse de alta en varios, cuando se realizan variedad de actividades en la misma empresa.

Inscripción en la seguridad social

En España el Régimen de Seguridad social (RSS), es un conjunto de normas y disposiciones, que se encargan de regular las cotizaciones, afiliaciones y prestaciones de todos los trabajadores teniendo en cuenta su actividad económica y profesional en el país, esta misma se organiza en varios regímenes teniendo en cuenta las características de cada actividad laboral. Los principales son los siguientes:

- El Régimen General, este es uno de los más utilizado por las pymes, ya que incluye a los trabajadores por cuenta ajena, denominados también empleados, se encarga de regular las relaciones laborales entre la empresa denominada también empleador y los trabajadores, los derechos y obligaciones de ambas partes, prestaciones, etc. En este régimen también se incluyen grupos especiales como los empleados del hogar, trabajadores agrarios, artistas, que tiene particularidades dentro del mismo.
- El Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), que como su nombre lo indica es el que regula la cotización a la seguridad social de los trabajadores autónomos o por cuenta propia. a continuación, relacionamos los grupos que se incluyen en el mismo de acuerdo con la normatividad:

- a. Mayores de 18 años que trabajen de forma personal, directa y habitual, realizando una actividad económica lucrativa, sin contrato de trabajo.
- b. Personas españolas o extranjeras que ejerzan de manera legal actividad económica en territorio español.
- c. Escritores de libros.
- d. Profesionales por cuenta propia, que ejerzan sus actividades, que requieran estar colegiados y su colectivo este integrado en el RETA.
- e. Comuneros o socios de comunidades de bienes, que desarrollen actividades por cuenta propia dentro de entidades que no tengan personalidad jurídica.
- f. Trabajadores autónomos dependientes económicamente.

Los trabajadores en este régimen son los responsables de las solicitudes de alta, baja, la variación de los datos y el pago de las cuotas.

- El Régimen especial agrario, este régimen agrupa de manera específica a los trabajadores del sector agrario, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena, el mismo está adaptado con particularidades especiales en cuanto a cotización y prestaciones, teniendo en cuenta todas las características del trabajo en el campo.
- El Régimen Especial de la Minería del Carbón, igual que el régimen anterior este agrupa de manera específica a todos los trabajadores que desempeñan sus actividades laborales en la industria de la minería, puntualmente en la minería de carbón, sea por cuenta ajena o propia, de igual manera contiene particularidades especiales debido a los riesgos asociados a este tipo de actividad, y las condiciones laborales de la misma.
- El Régimen Especial del Mar, este régimen se aplica especialmente a todos los trabajadores que desempeñan sus labores en el sector marítimo y

pesquero, igualmente considerando sus condiciones y estableciendo normas específicas para su afiliación, cotización y prestaciones.

También existe el “Régimen de Seguridad Social Asimilado”, este no es un régimen autónomo, se trata de una situación administrativa especial dentro de los regímenes que ya existen, en un estado temporal que se aplica en determinados casos para que una persona siga conservando derechos y obligaciones, algunos ejemplos de situaciones asimiladas: un trabajador que no esté cotizando de manera activa pero siga acumulando derechos, como asistencia sanitaria, otro caso se puede presentar en una situación de desempleo, donde el trabajador cobra una prestación contributiva, que le permite seguir acumulando periodos de cotización para su jubilación.

A continuación, se presentan unos cuadros de ayuda para guiar el alta de los socios y administradores en los regímenes de seguridad social en España.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL o SL) – Sociedad Limitada de formación Sucesiva (SLFS) – Sociedad anónima (S.A) – Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) – Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) -Entidad de Capital-Riesgo (ERC) – agrupación de interés económico (AIE)	
Administrador o consejero	
<ul style="list-style-type: none"> • Con funciones de director o gerencia retribuido y que posee ¼ o más del capital. • Con funciones de director o gerencia retribuido, que no posee más de ¼ de capital, pero el 50% del capital esta en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2º grado de consanguinidad con los que convive. 	Régimen de Autónomos (RETA)

<ul style="list-style-type: none"> • Que no ejerce funciones de director ni gerencia, pero posee más de 1/3 del capital. • Que posee más del 50% del capital o esté en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Que no ejerce funciones de director ni de gerencia, no posee mas de 1/3 de capital y el 50% del capital no esta en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. • Que no es socio, no ejerce funciones de director ni de gerencia, y el 50% del capital no está en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. 	Régimen General
<ul style="list-style-type: none"> • Con funciones de director o gerencia retribuido, no posee más de ¼ del capital y el 50% del capital no está en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. • Con funciones de director o gerencia retribuido, no es socio, y el 50% del capital no está en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. 	Régimen General Asimilado

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).

Elaboración propia.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL o SL) – Sociedad Limitada de formación Sucesiva (SLFS) – Sociedad anónima (S.A) – Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) – Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) -Entidad de Capital-Riesgo (ERC) – agrupación de interés económico (AIE)

Socios trabajadores

<ul style="list-style-type: none"> • Con funciones de dirección y gerencia, que posee $\frac{1}{4}$ o más del capital. • Con funciones de dirección, no posee más de $\frac{1}{4}$ del capital, y el 50% del capital está en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. • No ejerce funciones de dirección o gerencia, posee $\frac{1}{3}$ o más del capital. • Posee más del 50% del capital o está en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. 	<p>Régimen de Autónomos (RETA)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Con funciones de dirección y gerencia, no posee más de $\frac{1}{4}$ del capital, y el 50% del capital no 	<p>Régimen General</p>

<p>está en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive.</p> <ul style="list-style-type: none"> • No ejerce funciones de director ni gerente, no posee mas de 1/3 del capital, y el 50% del capital no está en manos del cónyuge o de familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. 	
--	--

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).
Elaboración propia.

Sociedad Colectiva (S.C.) – Sociedad Comanditaria – Sociedad Civil	
Socios industriales: socios que aporten trabajo en sociedades personalistas.	Régimen General

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).
Elaboración propia.

Sociedades Laborales	
<ul style="list-style-type: none"> • Socios que poseen el 50% del capital junto al cónyuge o familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive 	Régimen de Autónomos (RETA)

<ul style="list-style-type: none"> • Socio trabajador, que no posee el 50% del capital junto a su cónyuge o familiares hasta el 2° grado de consanguinidad con los que convive. 	Régimen General
<ul style="list-style-type: none"> • Socio trabajador, con funciones de dirección general y gerencia, cargo retribuido o relación laboral de alta dirección. 	Régimen General Asimilado

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).
Elaboración propia.

Sociedades Cooperativas	
<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de trabajo asociado. • Socios trabajadores* • Socios trabajadores admitidos por estatutos. • Cooperativas en general, de primer o segundo grado. • Que tengan que realizar la opción por cualquiera en los estatutos. 	Régimen General Asimilado o Régimen de Autónomos (RETA)
<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativa de explotación comunitaria de la tierra. 	Régimen General Asimilado

Fuente: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2022).
Elaboración propia.

*Se considera que el trabajador es socio cuando posee control efectivo de la sociedad, esta situación puede ocurrir en varias circunstancias específicas, primero si al menos la mitad del capital social pertenece a socios con los que convive y con los que mantiene un vínculo conyugal o de parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad, segundo, si su participación en el capital es igual o superior a un tercio del total, y tercero, si posee al menos una cuarta parte del capital y ejerce funciones de gerencia o de dirección. Además, si ninguna de estas condiciones se cumple, la administración está facultada para demostrar con pruebas que el trabajador controla de manera efectiva la sociedad.

En el caso de las empresas, las mismas son las responsables de realizar las altas, bajas, variación de los datos y pagar las cuotas de la seguridad social. Los socios, consejeros y administradores deben causar el alta en los códigos de cuenta respectivos de cotización para ser incluidos en el Régimen General o en el asimilado, según sea el caso.

El trámite se debe realizar ante la Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), a donde pertenezca el domicilio social de la empresa. A continuación, el enlace para consultar oficinas, horarios e información adicional:

<https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/OficinaSeguridadSocial>

Obtención de licencias y permisos.

Teniendo en cuenta la actividad económica de la empresa, los servicios o productos que va a comercializar, se pueden requerir licencias o permisos para la apertura y su funcionamiento, con el fin de garantizar su operación de manera legal y que se cumpla con toda la normativa estatal, autonómica y local, a continuación, se describe una lista de los más comunes:

Licencia de actividad, esta es la autorización inicial o el permiso que adjudica el ayuntamiento para el establecimiento o el desarrollo de una actividad económica

específica, en función de un proyecto presentado, una vez recibida, se puede ejecutar obras o adecuación del local.

Licencia de apertura y funcionamiento, se trata de una autorización municipal para la apertura de un establecimiento y el desarrollo de una actividad económica en un local específico, es de carácter obligatorio para que un local, nave u oficina pueda operar, esta se tramita en el ayuntamiento correspondiente y es la licencia final o definitiva para poder ejercer las actividades.

Licencia de obras, es un permiso de carácter obligatorio si es necesario la realización de reformas o construcciones en el local donde se desarrollará la actividad económica, puede ser menor o mayor según el tipo de reforma, se tramita en el departamento de urbanismo del ayuntamiento al que corresponde el domicilio donde se va a ejecutar la obra.

Licencia sanitaria, requerida para todas las actividades relacionadas con alimentación, salud, cosmética, productos o servicios farmacéuticos, entre otros, cada comunidad autónoma tiene sus propios procedimientos y requisitos por lo que teniendo en cuenta el lugar donde se desarrollara la actividad, se debe dirigir al departamento de salud o Conselleria local.

Licencia de terrazas y veladores, este permiso es necesario para las pymes como bares, cafeterías, restaurantes, etc.; que requieran instalar terrazas, sillas, sombrillas, mesas, u otros elementos en la vía pública o al aire libre, de igual manera se tramita en el ayuntamiento local.

Licencia de actividades clasificadas o licencia ambiental, esta licencia es obligatoria para las empresas que realicen actividades que puedan ser consideradas molestas, insalubres, nocivas, peligrosas, o que puedan causar impactos en el medio ambiente, por ejemplo, talleres mecánicos, industrias químicas, estaciones de servicio, discotecas, etc., debe ser tramitado o solicitado en el ayuntamiento de la localidad.

Registro sanitario de alimentos (RGSEAA), este es un registro de carácter obligatorio en el que se deben inscribir las empresas, que se dediquen a actividades

relacionadas con: distribución, importación, transformación, producción o almacenamiento de alimentos y productos alimentarios, con el fin de garantizar que estos productos cumplan con todos los requisitos legales de seguridad y calidad. Esta inscripción se realiza a través de las autoridades sanitarias de la comunidad autónoma donde se desarrolla la actividad

Autorización de vertidos, esta es necesaria para las actividades que generan vertidos de aguas residuales en cauces públicos como ríos, arroyos, o redes de saneamiento (alcantarillado), algunas de las empresas que deben contar con esta autorización son: servicios de lavado de vehículos, actividades ganaderas, procesadoras de alimentos, mataderos, lecherías, plantas de tratamiento de residuos, etc. Esta autorización se tramita ante la Confederación Hidrográfica correspondiente si el vertido es en cauce público, o ante el ayuntamiento si es en redes de saneamiento.

Permiso de protección contra incendios, este se requiere para la apertura de establecimientos con gran afluencia de público, con exposición a materiales inflamables, y con mayor riesgo de incendio, algunos ejemplos: centros comerciales, teatros, discotecas, hostales, colegios, hospitales, farmacias, etc. Se debe adecuar el local a las normativas de protección contra incendios y obtener el certificado de acreditación, el ayuntamiento es el responsable de otorgar este permiso de conformidad con la normativa contra incendios. y los bomberos municipales, son los encargados de llevar a cabo la inspección técnica, para posterior al cumplimiento de los requisitos emitir el informe de favorabilidad y acreditación.

Licencia de publicidad exterior, permiso otorgado por el ayuntamiento para la instalación de anuncios luminosos, carteles, vallas, pantallas o cualquier medio publicitario visible desde el exterior, es obligatorio para cualquier empresa o particular que desee hacer uso de esta.

Autorizaciones sectoriales, este permiso o licencia lo deben obtener las empresas que realizan actividades específicas, que son reguladas por leyes y normativas para determinados sectores económicos o de la administración pública, que van más allá de lo local, y requieren el cumplimiento de otras normas nacionales o de otras

comunidades autónomas, por ejemplo: actividades relacionadas con el medio ambiente, la salud, la energía, telecomunicaciones, seguridad. Estas autorizaciones sectoriales en ningún momento reemplazan los permisos o licencias locales, se suman a los mismos.

Permiso de ocupación de la vía pública, este es necesario para las actividades comerciales que ocupan espacios públicos como calles, plazas, aceras, etc., cómo por ejemplo ferias o mercados, andamios o grúas utilizadas en reforma de fachadas, se tramita ante el ayuntamiento de la localidad correspondiente.

Formalización de libros.

Los empresarios deben formalizar sus libros contables para garantizar la autenticidad, veracidad y cumplimiento legal de su contabilidad y sus operaciones financieras, su legalización se debe realizar ante el Registro Mercantil, con el fin de asegurar que no han sido manipulados ni alterados, agregando transparencia y facilitando el control, tanto a nivel interno de la organización como a nivel externo para las autoridades fiscales, contribuyendo a la prevención de fraudes y que la situación económica de la empresa se refleje de manera fiel en la contabilidad.

Todos estos libros se deben presentar en el Registro Mercantil que le corresponda a la empresa, teniendo en cuenta su domicilio social, para su legalización, cumplimentados en soporte electrónico por vía telemática, el plazo de presentación inicia cuando se presente el cierre del ejercicio social de la empresa, y tiene que estar dentro de los cuatro meses siguientes, el procedimiento electrónico se realiza en la sede del Colegio de Registradores, a continuación, el enlace:

<https://sede.registradores.org/sede/sede-corpme-web/home>

A continuación, ponemos a disposición el enlace a las direcciones de los Registros mercantiles.

<https://www.rmc.es/DireccionesMercantiles.aspx>

De igual manera ponemos a disposición en enlace a la página web de los Registradores de España, para que puedan ampliar la información y conocer todo lo concerniente al programa **Legalia** donde se pueden generar los libros.

<https://sede.registradores.org/sede/sede-corpme-web/informacion-y-ayuda/documentacion-descargas>

Teniendo en cuenta la obligación para las sociedades de formalizar y legalizar los diferentes libros de la empresa, tanto contables como administrativos, damos una breve descripción de estos y el procedimiento asociado:

- Libro de Actas.

Las sociedades mercantiles están en la obligación de acuerdo con el artículo 26 del código de comercio, a llevar un libro de actas, con al menos el siguiente contenido:

“Todos los acuerdos tomados por las juntas generales y especiales y los demás órganos colegiados de la sociedad, con expresión de los datos relativos a la convocatoria y a la constitución del órgano, un resumen de los asuntos debatidos, las intervenciones de las que se haya solicitado constancia, los acuerdos adoptados y los resultados de las votaciones.”

- Libro Registro de Socios.

La Ley de Sociedades de Capital en su artículo 104, dispone la obligación para las sociedades de responsabilidad limitada de llevar un Libro Registro de Socios, con el siguiente contenido:

“La titularidad originaria y las sucesivas transmisiones, voluntarias o forzosas, de las participaciones sociales, indicando la identidad y domicilio del titular de la participación. En su caso, la constitución de derechos reales y otros gravámenes

sobre las participaciones, identificando también al titular de dichos derechos reales o gravámenes.”

- Libro Registro de Acciones.

Así mismo la Ley de Sociedades de Capital en su artículo 116, obliga a las Sociedades Anónimas y a las Sociedades Comanditarias por Acciones a llevar un Libro Registro de Acciones, con igual contenido que el visto anteriormente, pero referido a los titulares de las acciones.

- Libro Registro de Contratos.

En el régimen jurídico de las sociedades unipersonales, bien sea de responsabilidad o anónima con un único socio, la Ley de Sociedades de Capital en su capítulo III del Título I, obliga a estas compañías a llevar este Libro, en él se debe registrar los contratos celebrados entre el socio único y su propia sociedad, estos se deben transcribir para constar por escrito o en forma documental como se exige.

Libros contables.

Según las disposiciones del Código de Comercio, todos los empresarios deberán elaborar los siguientes libros, con el fin de documentar su contabilidad: un Libro Diario, un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales. El Código de Comercio en su artículo 27, establece que se deben presentar para su legalización ante el Registro Mercantil que corresponda al domicilio social donde se desarrolla la actividad.

- Libro Diario.

Este libro es un registro obligatorio que deben llevar todos los empresarios en España, aquí se deben anotar todas las operaciones económicas y financieras de forma cronológica que tenga la empresa, tanto en el debe como en el haber, y cada uno de los registros debe incluir fecha, concepto, cantidad de la operación, garantizando un control detallado y transparente de cada una de las transacciones.

- Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.

Este libro también es de carácter obligatorio para los empresarios, su objeto es recoger el estado detallado de los bienes, las obligaciones y los derechos de la empresa, este mismo estará compuesto por los balances de cada trimestre del ejercicio contable, los balances de sumas y saldos, además de las cuentas anuales como son balance general, cuentas de resultados y estados de cambios en el patrimonio neto, todo esto para garantizar un control detallado de su patrimonio.

- Libro Mayor y Libros auxiliares.

En los libros contables también tenemos estos libros que son de uso voluntario, pero que resultan muy útiles para el control de la contabilidad de la empresa. El Libro Mayor es un registro contable que organiza de manera detallada todas las operaciones reflejadas en el Libro Diario, en este libro cada cuenta contable tiene su propio espacio, donde se registran todas las transacciones que la afectan, esto permite ver los movimientos y saldos de cada cuenta de manera individual.

Los Libros auxiliares son registros complementarios que desglosan en mayor detalle las operaciones de cuentas específicas, como clientes, proveedores, bancos, etc., se utilizan para facilitar la gestión diaria y el control interno, para ayudar a mantener en la organización una contabilidad eficiente y transparente.

En el caso de las Sociedades Cooperativas, estas están obligadas a llevar y legalizar los siguientes libros, conforme lo descrito anteriormente, pero su presentación será ante el Registro de Sociedades Cooperativas:

- a) Libro Registro de Socios.
- b) Libro Registro de aportaciones al capital social.
- c) Libro de actas de la Asamblea General, del Consejo Rector, de los liquidadores, y en su caso, Comité de Recursos y juntas preparatorias.
- d) Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.
- e) Libro Diario.

Obtención del NIF definitivo.

Este proceso que comenzó con la solicitud del NIF provisional al momento de la constitución de la empresa, mediante el modelo 036 ante la Agencia Tributaria, una vez se hayan finalizado todos los tramites descritos y la sociedad ha sido inscrita en el Registro Mercantil, el empresario deberá solicitar el NIF definitivo, a través del mismo modelo, adjuntando la escritura de constitución y el certificado de inscripción, después de verificada la información, se emitirá por parte de la Agencia Tributaria el NIF definitivo que será utilizado para todas las obligaciones fiscales y legales asumidas por la empresa.

Inicio de actividades.

Finalmente, con todo en regla, la empresa puede empezar a operar, emitir facturas y cumplir con sus obligaciones laborales y fiscales, asegurando sus actividades en conformidad con la normatividad vigente.

8. Plan de negocio.

Se trata de un documento estratégico en el que el empresario de la PYME debe detallar sus objetivos, las estrategias y acciones que planea llevar a cabo para poder establecerse en el mercado y garantizar su sostenibilidad en el tiempo, así mismo es una hoja de ruta que le sirve de guía en la planificación y ejecución de su idea de negocio.

“Un plan de negocio es un documento crucial que describe con detalle los objetivos, estrategias y acciones que una PYME debe implementar para establecerse en el mercado y garantizar su sostenibilidad. Actúa como una hoja de ruta que guía al empresario en la planificación y ejecución de su idea de negocio, proporcionando una estructura organizada para alcanzar el éxito a largo plazo”. (Fernández, 2019, p. 112).

A continuación, se brinda de manera general unas pautas y recomendaciones a seguir, para la realización de un plan de negocio que permita a los nuevos empresarios su elaboración y aplicación.

- **Descripción del negocio o empresa.**

- a. Definir el nombre de la empresa.
- b. Definir el tipo de forma jurídica.
- c. Definir su ubicación, física (local, nave, oficina), virtual (página web, tienda virtual).
- d. Determinar el sector, teniendo en cuenta las oportunidades del entorno (turismo, agrario, comercial).
- e. Definir el producto o servicio, de acuerdo con las necesidades del mercado local y las tendencias actuales, que producto o servicio puede satisfacer las mismas.

- **Análisis del Mercado.**

- a. Tendencias del mercado, se debe evaluar el comportamiento y el crecimiento del mercado local en el sector elegido, analizando la demanda y las oportunidades de negocio.
- b. Público Objetivo, se tiene que definir el perfil del cliente ideal en función del sector al que se quiere impactar, enfocándose en la segmentación demográfica (edad, genero, ingresos, nivel educativo, estado civil) y psicográfica (estilos de vida, personalidad, valores, motivaciones).
- c. Competencia, se debe analizar el entorno para identificar los competidores directos e indirectos del servicio o producto a ofrecer, estudiando sus fortalezas y debilidades, que permitan desarrollar ventajas competitivas.

- **Estrategia de marketing.**

“El marketing es una disciplina que abarca desde la investigación de mercado hasta la formulación de estrategias y tácticas para satisfacer las necesidades del consumidor. Un buen plan de marketing debe integrar todos estos elementos para lograr una propuesta de valor efectiva y diferenciada” (Santesmases, 2012, p.101).

A continuación, se recomiendan unos pasos para su puesta en marcha:

- a. Posicionamiento, se tiene que trabajar en una propuesta de valor clara que diferencie a la empresa del mercado, para que esta propuesta cumpla su propósito debe ser clara y concisa en su objetivo, que puede ser resolver un problema o una necesidad de los clientes, proporcionar beneficios, o generar valor agregado y diferencial a lo entregado por la competencia.
- b. Canales de venta, se debe tener claro los canales de distribución y venta más adecuados para el producto o servicio, dependiendo del sector y del público objetivo, por ejemplo: sector de productos de belleza, producto los cosméticos, publico objetivo mujeres de 25 a 45 años con interés en productos de belleza naturales, que valoran calidad y están dispuestas a pagar un precio mayor. Los canales de distribución pueden ser: venta directa a través de comercio electrónico, plataformas de Marketplace, distribución en tiendas de cosmética y boutiques de moda, los canales de venta podrían ser tienda online propia, redes sociales con función de compra directa, ferias, etc.
- c. Promoción, la empresa debe diseñar una estrategia de comunicación y publicidad, utilizando tanto medios físicos como digitales, redes sociales, eventos locales como ferias o mercadillos, que permitan dar a conocer el producto o servicio, de manera efectiva para hacerlo visible en toda la comunidad que se quiere impactar.

- **Plan operativo.**

- a. Localización, este punto es clave ya que si se trata de una tienda física su ubicación debe ser estratégica, basado en el acceso al mercado objetivo al que se quiere llegar y a la visibilidad que se quiere conseguir.
- b. Proveedores, este paso es vital, ya que la identificación de proveedores confiables, con servicios y productos de calidad, y que estén alineados con todos los requerimientos de orden legal, garantizara los insumos necesarios para la operación de la empresa.
- c. Logística, se debe planificar la gestión del inventario, la cadena de suministro, y la entrega de los productos o servicios que se vayan a comercializar.
- d. Personal, de igual manera se tiene que definir las necesidades del recurso humano que se va a requerir para el buen funcionamiento de la empresa, su contratación y capacitación para que se cuente con personal competente y eficiente.

- **Plan Financiero.**

- a. Inversión inicial, se debe contar con el cálculo de la inversión necesaria para la puesta en marcha de la empresa, incluyendo todos los costos de alquiler, servicios públicos, personal, equipamiento, inventarios, logística, marketing, publicidad, etc.
- b. Fuentes de financiación, se tiene que contar con una evaluación de las opciones disponibles de financiación, como aportaciones de capital propio préstamos bancarios y subvenciones.
- c. Proyecciones financieras, de igual manera el empresario debe realizar una estimación de ingresos, márgenes de utilidad, costos, beneficios, para los primeros años de operación, estableciendo objetivos, metas financieras, y un punto de equilibrio alcanzable y medible en el tiempo.

- **Aspectos Legales.**

Todos los tramites vistos en el numeral 7.1:

Registro de la empresa, licencias y permisos necesarios según el sector de la actividad empresarial (apertura, sanidad, bomberos, etc.), cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales.

- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social.**

- Sostenibilidad, la implementación de prácticas sostenibles en las operaciones diarias de la empresa que permitan minimizar el impacto ambiental y promuevan la eficiencia, ayudan a mejorar la reputación de la empresa y a reducir costos de operación, algunos ejemplos que se pueden adoptar fácilmente: Reducir el consumo energético mediante el uso de tecnologías de energía renovable, minimizar los residuos a través de reciclaje y gestión adecuada de recolección, fomentar un ambiente de trabajo eco amigable reduciendo el uso del papel al reemplazarlo por documentos digitales.
- a. Responsabilidad social, al adquirir compromisos con la comunidad local y generar iniciativas que apoyen el desarrollo social y económico de la comunidad, la empresa puede fortalecer sus relaciones comunitarias, mejorar su imagen corporativa y su reputación, esto ayuda a fidelizar a los clientes y generar ventaja competitiva.

8.1. Análisis de mercado y competidores.

Este análisis es un proceso fundamental para entender el entorno en el que va a operar una empresa y evaluar su posición frente a sus rivales; de igual manera le permite al empresario identificar oportunidades y amenazas, y formular estrategias para alcanzar sus objetivos.

“El análisis de mercado es un proceso fundamental para cualquier empresa, ya que permite conocer las características del entorno, las necesidades de los clientes y la posición de los competidores. Para una pequeña empresa, es clave identificar el mercado objetivo y evaluar la competencia local y regional. Este análisis debe incluir la segmentación del mercado, un estudio de las tendencias de consumo y una evaluación de los competidores directos, con el fin de posicionarse de manera adecuada y destacar en un entorno competitivo” (Lambin, 2011, p.67).

Para llevar a cabo este análisis se brinda de manera general unas pautas y recomendaciones a seguir:

- **Recopilación de datos.**

Fuentes primarias, el empresario debe realizar entrevistas, encuestas, grupos focales con clientes potenciales y si se tienen actuales, para obtener información acerca de sus necesidades y preferencias.

Fuentes secundarias, el empresario puede utilizar informes de investigaciones de mercado, estudios económicos, estudios del sector o de la industria, estadísticas de asociaciones o grupos comerciales, censos y estadísticas del gobierno que le permita tener una visión global del mercado.

- **Análisis de la Demanda.**

Estudio del cliente, se debe identificar los segmentos de los clientes potenciales, sus características demográficas y psicográficas, comportamientos de compra, y factores que influyan en sus decisiones.

Tendencia del mercado, se deben evaluar las tendencias actuales y las emergentes en el sector, como los cambios en las preferencias de los consumidores, factores socioeconómicos e innovaciones.

- **Evaluación de competidores.**

Identificación de los competidores, se debe realizar una lista de los competidores directos que son las empresas que ofrezcan productos o servicios similares, y también los competidores indirectos que son las empresas que ofrezcan productos alternativos que puedan reemplazar o satisfacer las mismas necesidades.

- **Análisis DOFA.**

Esta es una herramienta vital y estratégica para que el empresario pueda evaluar los aspectos internos y externos que puedan afectar el desarrollo exitoso de su proyecto, este término es un acrónimo de las palabras Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas. Cada empresario debe realizar este análisis de manera detallada teniendo en cuenta las siguientes definiciones:

Debilidades, en este componente se deben revisar las áreas internas, o características que limitan la capacidad de la empresa para el logro de sus objetivos, por ejemplo, una empresa de cárnicos que no cuente con los recursos financieros suficientes, para garantizar la cadena de frío de sus productos.

Oportunidades, este componente analiza todos los factores externos que la empresa puede explotar para mejorar su posición en el mercado, esto incluye tendencias, cambios en la regulación, apertura de nuevos mercados, creación de vivienda, etc. Un ejemplo actual, es la tendencia creciente hacia el consumo de productos amigables con el medio ambiente, una empresa de nueva creación podría implementar el diseño de los empaques de sus productos en material reciclable y biodegradable, reduciendo el impacto negativo en su entorno natural, y a la vez ahorrar costos, mejorar la imagen de su marca y vender más.

Fortalezas, el empresario tiene que conocer todos los aspectos positivos de su empresa y los recursos internos que posee para hacer crecer su ventaja competitiva, incluyendo elementos como bases de clientes fidelizados, equipo comercial altamente calificado, tecnología, reputación de marca, etc.

Amenazas, aquí se tienen que analizar los factores externos que pueden causar problemas o daños a la empresa, impactar en su economía o en su operación, estas amenazas pueden tener origen en los competidores, el entorno, fluctuaciones económicas, cambios en las leyes o regulaciones, avances tecnológicos, etc. Por ejemplo: una crisis económica que disminuya el poder adquisitivo de la comunidad.

8.2. Plan de marketing.

Después de haber realizado el análisis de mercado, del cliente ideal y potencial, y el análisis DOFA (punto anterior), el empresario debe desarrollar su plan de marketing. “El marketing consiste en identificar y satisfacer las necesidades humanas y sociales de manera rentable. Una de las definiciones más cortas de marketing es ‘satisfacer las necesidades de manera rentable’” (Kotler & Keller, 2012, p.27).

Este documento permite definir claramente los objetivos, para elaborar estrategias de comercialización y posicionamiento, e implementar acciones concretas y detalladas para alcanzarlos, además incluye la planificación de su presupuesto y la medición de sus resultados para evaluar sus estrategias y ajustarlas en la marcha.

“Para las pequeñas y medianas empresas, es crucial diseñar estrategias de marketing que se alineen con sus capacidades y recursos. Un plan de marketing bien estructurado puede ayudar a las PYME a identificar su mercado objetivo, establecer objetivos claros y desarrollar tácticas efectivas para competir en el mercado” (Kotler & Armstrong. 2018, p.145).

Para llevar a cabo este plan se brinda de manera general unas pautas y recomendaciones a seguir:

- **Establecer los objetivos.**

Metodología SMART, esta metodología se trata de definir los objetivos de manera clara y concreta, utilizando la estrategia SMART (este es un acrónimo en inglés que traduce Specific-Measurable-Achievable-Relevant-Time-bound):

- Specific (Específico): Claro y concreto, sin ambigüedades
- Measurable (Medible): Cuantificable o cualificable, para poder hacer seguimiento y evaluar los avances o retrocesos,
- Achievable (Alcanzable): Realista y posible de lograr con los recursos y el tiempo disponible.
- Relevant (Relevante): Importante y alineado con los objetos generales de la empresa o proyecto.
- Time-bound (Limitado en el tiempo): Con un plazo definido para su cumplimiento.

Priorización, el empresario debe organizar en orden de prioridades, sus objetivos mas importantes y fundamentales para el éxito de la empresa teniendo en cuenta su situación.

- **Desarrollar las estrategias de marketing.**

Estrategia de Posicionamiento, el empresario debe decidir cómo quiere que se perciba su marca por el mercado en comparación con sus competidores, y que elementos lo van a diferenciar.

Estrategia de las 4P's, este es un mix de marketing, que abarca los aspectos mas importantes en la puesta en marcha del negocio y ayuda a elaborar la oferta en el mercado, las 4P's representan: Producto, Precio, Plaza y Promoción, cada una es un eje fundamental para alcanzar las metas y los objetivos propuestos, así mismo satisfacer la demanda y las necesidades de los consumidores.

Producto, este eje se refiere a los bienes o servicios que la empresa está ofreciendo, incluyendo características, marca, empaque, diseño, ciclo de vida, etc., el empresario debe enfocarse en su desarrollo integral para que los mismos satisfagan una necesidad o resuelvan un problema, que sean relevantes para el mercado al que se quiere impactar.

Precio, este es el valor monetario que los consumidores deben pagar por los productos o servicios, este mismo debe ser competitivo en el mercado y reflejar la percepción de valor por parte del cliente. Para establecer este valor monetario el empresario debe tener en cuenta todos los costos asociados al producto o servicio como los de producción, empaque, diseño, etc.; también los precios de la competencia, la demanda existente y el valor de percepción. En este eje es fundamental encontrar el equilibrio para garantizar las ganancias sin alejar a los consumidores.

Plaza, en este eje se tiene que revisar la distribución, como y donde el producto o servicio llega al cliente final, se debe realizar la selección de los canales de distribución, almacenamiento, logística e inventarios, el empresario debe tener claridad de cuales son los mas efectivos u acordes para llegar a su publico objetivo, es vital que el producto o servicio este disponible en el lugar o lugares y momentos adecuados.

Promoción. Por último, en este eje se definen todas las herramientas y las actividades, que se van a utilizar y a realizar para comunicar a los clientes todo lo relacionado con el negocio y sus productos o servicios, aquí se incluyen todo lo relacionado con publicidad, promociones de ventas, redes sociales, relaciones públicas, marketing digital, entre otros.

Para que el empresario pueda implementar esta estrategia de manera exitosa se recomienda:

- Conocer a sus clientes.
- Adaptar sus productos o servicios.
- Establecer los precios correctos.

- Elegir canales de distribución eficientes.
- Desarrollar una estrategia de promoción exitosa.

- **Implementación del plan.**

Acciones y tácticas, aquí se debe detallar todas las actividades específicas que se llevarán a cabo, tales como promociones en redes sociales, campañas publicitarias, lanzamiento de nuevos productos, ferias o eventos de marketing.

Calendario, se debe organizar un cronograma para la implementación de cada una de las actividades y acciones, coordinando cada una de ellas y garantizando que sean ejecutadas en el tiempo correcto.

- **Presupuesto.**

Asignación de Recursos, el empresario debe distribuir el presupuesto disponible entre todos los canales y las actividades a desarrollar, teniendo en cuenta la prioridad y el impacto esperado, asegurándose de contar con los fondos financieros suficientes para la cobertura de todos los elementos del plan.

Control de Costos, se deben monitorear cada uno de los gastos para asegurar que se cumpla con lo presupuestado, o se deba ajustar de acuerdo con las necesidades.

- **Medición y evolución**

KPIs, esta sigla corresponde al término inglés -Key Performance Indicators-, estos son indicadores claves de desempeño, que por medio de métricas específicas el empresario los debe utilizar para medir el rendimiento de su empresa, así mismo estos indicadores le permiten hacer una evaluación de cada fase, elemento del plan o área de la empresa, hacer ajustes en la marcha y tomar decisiones, estos se crean

a partir de los objetivos y las necesidades del negocio, estos KPIs deben contener la metodología SMART (específicos, medibles, alcanzables,, relevantes y temporales), algunos ejemplos de KPIs que se pueden implementar en cualquier negocio:

- Porcentaje de crecimiento de ventas por mes, trimestre, semestre, etc.
- Tasa de conversión de campañas publicitarias.
- Valor de compra promedio por cliente.
- Numero de clientes atendidos por día.
- Nivel de satisfacción del cliente (medido a través de buzón de sugerencias o encuestas).
- Tiempo de entrega de un producto.
- Tiempo de producción de un producto.

Análisis de resultados, el empresario debe revisar y analizar todos los resultados obtenidos y compararlos con los objetivos de la empresa, para identificar los logros alcanzados y replicar estos procesos, y las falencias que se presentaron para implementar acciones de mejora continua.

9. Apoyo institucional y programas de subvenciones.

Apoyo Institucional.

En España las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen un amplio esquema de apoyos institucionales y programas de subvención para facilitar la creación de negocios, expansión y sostenibilidad, estas ayudas provienen de diferentes niveles de gobierno, instituciones privadas y públicas, y están diseñadas para cubrir diferentes necesidades de las empresas, desde financiación inicial hasta

nuevos proyectos de innovación y expansión. A continuación, relacionamos algunas de las entidades que brindan apoyo institucional:

- Cámaras de Comercio, estas entidades se encargan de proporcionar asesoría, capacitación y diferentes servicios a los empresarios, también gestionan programas de apoyo para proyectos internacionales, proyectos innovadores y de mejora competitiva. En España hay 84 Cámaras de Comercio, aquí el enlace para conocer la red global, sus datos de contacto y servicios.

<https://www.camara.es/red-global/camaras>

- Ministerio de Industria y Comercio, este ministerio se encarga de coordinar iniciativas para fomentar el emprendimiento y la creación de empleo, ofrece a los pequeños y medianos empresarios programas específicos, financiación de proyectos de innovación, sostenibilidad y digitalización.
- Instituto de Crédito Oficial, este instituto llamado también ICO, apoya a los pequeños y medianos empresarios facilitando el acceso a créditos, mediante líneas de financiación, que les permita apalancar sus inversiones, mejorar su liquidez o avanzar en proyectos de expansión a nivel nacional o internacional.
- Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial, estos centros llamados también CADEs, proporcionan asesoramiento gratuito, capacitación, formación y recursos para apoyar a los empresarios de las PYMES a desarrollar su idea de negocio y ponerla en marcha.

Programas de Subvenciones.

Estas son iniciativas del gobierno, en niveles locales, regionales y nacionales, diseñadas para brindar apoyo a los pequeños y medianos empresarios en sus proyectos de negocios, con el fin de apalancar su crecimiento, incentivar la innovación y la competitividad, estas subvenciones se presentan de diferentes tipos, como incentivos fiscales, préstamos a bajo interés, ayudas directas, bonificaciones, etc., presentamos algunas a continuación:

- Subvenciones a la Innovación y Digitalización, diseñadas para ayudar a las PYMES a incorporar la innovación y las nuevas tecnologías a sus operaciones, pudiendo cubrir desde la implementación inicial de soluciones digitales hasta la formación de su recurso humano. Programas como InnoCámaras y TICCámaras, a continuación, se presenta el enlace para ampliar la información:

<https://innocamaras.camara.es/>

<https://servicioempresariales.camaramadrid.es/digitalizacion/ticcamaras/>

- Subvenciones para el Fomento del Empleo, estas pueden provenir de programas regionales, del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), de programas de la Unión Europea, etc., cuyo propósito es brindar una ayuda económica a las PYMES para que contraten a nuevos empleados, especialmente de colectivos vulnerables como mayores de 45 años, jóvenes o personas con discapacidad.
- Subvenciones para la Internacionalización, existen programas como ICEX Next que brindan asesoría y apoyo financiero para los empresarios que tengan en sus proyectos la expansión internacional, esta subvención cubre

gastos relacionados con: adaptación de productos para el mercado exterior, participación en ferias internacionales y estudios de mercado. A continuación, se presenta el enlace para ampliar la información:

<https://icexnext.es/>

- Subvenciones para la Sostenibilidad, estas suelen ser gestionadas desde las comunidades autónomas, y pueden incluir fondos europeos como el FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional), esta subvención es para las PYMES que implementen practicas sostenibles que ayuden a mitigar impactos eco ambientales como reducción de emisiones, gestión de residuos, eficiencia energética, etc., a continuación, el enlace para ampliar la información:

<https://www.fondoseuropeos.hacienda.gob.es/sitios/dgfc/es-ES/ipr/ir/ia/Paginas/inicio.aspx>

10. Redes de networking y colaboración.

Las redes de networking y colaboración permiten a las empresas fortalecer sus relaciones comerciales, expandir su alcance, acceder a nuevos mercados y a nuevas ideas, a través de este sistema estructurado las empresas, organizaciones de todo tipo, profesionales y empresarios pueden interactuar para compartir experiencias, recursos, conocimientos y oportunidades, abriendo los canales de comunicación en pro del beneficio mutuo y de la comunidad.

Su implementación se puede poner en marcha fácilmente, algunas recomendaciones:

- Identificación de Redes Relevantes, participar en eventos, asociaciones locales o plataformas online del sector o la industria a la que pertenece la empresa, también participar en las cámaras de comercio.
- Colaboraciones Estratégicas, desarrollar proyectos en conjunto con otras empresas, acceder a mercados complementarios, establecer alianzas estratégicas con otras organizaciones para compartir conocimientos y recursos.
- Participación Activa, asistir a mesas redondas, conversatorios, ferias y eventos empresariales, seminarios, que permite ampliar la red de contactos afines y conectar con profesionales y empresas del sector.
- Uso de Herramientas Digitales, mantener actualizadas las redes sociales y plataformas de colaboración en línea, compartir contenido de valor, mantener el contacto y facilitar la colaboración continua.

11. Conclusiones.

Las empresas españolas enfrentan una carga regulatoria y amplios controles que reducen su longevidad en comparación con la de otros países, para prolongar la vida de las empresas, es esencial crear un entorno empresarial más favorable. Aumentar la duración de las operaciones de las empresas no solo mejora la experiencia y consolida el negocio, sino que también impulsa su productividad y capacidad de crecimiento.

Un entorno que facilite el crecimiento y la estabilidad empresarial permitirá que las empresas se desarrollen plenamente, incrementen su tamaño y productividad, fortaleciendo el tejido empresarial.

En este trabajo se presenta una guía para la creación y gestión de pequeñas y medianas empresas (PYMES), desde una perspectiva del derecho mercantil, la investigación ha demostrado que una planificación detallada, meticulosa y un entendimiento integral de los aspectos legales, económicos, normativos y administrativos son cruciales para lograr los objetivos y establecer una empresa exitosa.

Esta guía ofrece un modelo claro y detallado, que facilita a los nuevos empresarios la estructura y puesta en marcha de su negocio, también se proporciona una hoja de ruta para abordar cada etapa del proceso, ayudando a minimizar los riesgos y a maximizar las oportunidades.

A través del análisis de los aspectos legales, normativos y económicos se ha identificado que la ciudad de Valencia presenta un entorno favorable para las PYMES, que se caracteriza por su economía diversificada, su alta calidad de vida, y su excelente conectividad, adicional a esto, la ciudad a parte de ofrecer un costo de vida relativamente bajo, tiene un apoyo institucional significativo para los nuevos empresarios, que incluye beneficios fiscales, subvenciones y programas de apoyo en todos los niveles de gobierno (local, autonómico, nacional y europeo).

Las nuevas empresas tienen la facilidad de identificar oportunidades clave, como el acceso a nuevos mercados importantes y la proximidad a centros tecnológicos e innovadores, así mismo los desafíos a los que se tienen que enfrentar como las barreras burocráticas y las cargas normativas, los cuales deben ser gestionados cuidadosamente.

La promoción de prácticas empresariales sostenibles y la creación de empleo son elementos vitales para la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS), ya que aportan valor importante al crecimiento económico, el trabajo decente y el fin de la pobreza.

La guía presentada en este trabajo final de máster (TFM) se alinea de manera directa con dos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030: Fin de la pobreza (ODS 1) y Trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8). En primer lugar, la creación de pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Valencia fomenta el emprendimiento y genera nuevas oportunidades laborales, lo que contribuye a reducir la pobreza al ofrecer fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida de la población local. En segundo lugar, este proyecto promueve el trabajo decente y el crecimiento económico al establecer un modelo empresarial que considera tanto el cumplimiento normativo como la viabilidad económica y la sostenibilidad del negocio. Al proporcionar una guía clara y detallada para la creación de PYMES, se impulsa la formalización de nuevas empresas, las cuales, al operar dentro del marco legal, garantizan condiciones laborales justas y seguras para sus trabajadores. A su vez, este entorno fomenta el crecimiento económico regional al estimular la innovación y la competitividad, lo que contribuye al fortalecimiento del tejido empresarial de la ciudad de Valencia. En resumen, esta guía no solo facilita la creación de empresas exitosas, sino que también impulsa el desarrollo económico sostenible y el bienestar social, alineándose con los objetivos globales de erradicar la pobreza y promover el crecimiento inclusivo y sostenido.

Esta guía proporciona bases sólidas para los nuevos empresarios promoviendo la creación de empresas competitivas y sostenibles en el tiempo contribuyendo al desarrollo económico de la comunidad.

Para las Pymes que proyectan iniciar con sus negocios e ideas de emprendimiento en la ciudad de Valencia, se presenta un panorama mixto, ya que la ciudad cuenta con varias fortalezas para apalancar el éxito de las empresas, como su ubicación logística estratégica y una sólida red de infraestructura, para facilitar el comercio internacional, también por su calidad de vida permite atraer residentes y turistas de todo el mundo, garantizando el flujo de compradores potenciales; el apoyo constante del gobierno y el crecimiento del sector tecnológico y la búsqueda especializada en innovación, proporcionan un entorno ideal para la puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas en diferentes sectores económicos, especialmente en los emergentes como la sostenibilidad y la economía verde.

Los entes de gobierno deben trabajar de manera articulada, para simplificar los procedimientos administrativos y reducir las cargas fiscales, establecer incentivos y apoyos de manera específica, que mantengan un entorno favorable para el desarrollo y la formación de los pequeños y medianos empresarios, de igual forma facilitar el acceso a financiamiento y recursos, ya que un enfoque equilibrado promoverá un crecimiento sostenible en el tiempo y una mayor competitividad en el sector de las PYMES.

Finalmente, se deben implementar estrategias para el control de las amenazas externas que se pueden identificar en este análisis, como diversificar en sus segmentos de mercado y de clientes, para eliminar la dependencia de los consumidores locales, implementar nuevas líneas de productos o servicios que permitan abaratar los costos, atrayendo un segmento más amplio; crear programas de fidelización para incentivar la recompra y aumentar el poder adquisitivo de los empresarios.

12. Bibliografía.

Código de Comercio. Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio. Boletín Oficial del Estado, 15 de octubre de 1885.

Recuperado de

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1885-6627>

Crecimiento empresarial. (2023, noviembre). Situación de las pymes en España comparada con la de otros países europeos. Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa.

<https://cepyme.es>

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2023). Estructura y dinámica empresarial en España. Datos a 1 de enero de 2023.

<https://ipyme.org/Estructura-Dinamica-Empresarial-2023.pdf>

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2024). Cifras PYME a junio de 2024.

<https://ipyme.org/CifrasPyme-junio2024.pdf>

Fernández, J. (2017). *La creación de empresas en España: Fundamentos y procesos*. Editorial Gestión Empresarial.

Fernández, J. (2019). *El plan de negocio: Guía práctica para la gestión de pequeñas y medianas empresas*. Editorial Gestión y Negocios.

Fundación Alternativas. (2024). VI Informe sobre la desigualdad en España.

<https://fundacionalternativas.org>

Hernández, R., Pérez, C, & Fernández, C. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.

Hisrich, R. D, & Peters, M. P. (2011). *Emprendimiento: Iniciando y gestionando una nueva empresa*. (8ª ed.). McGraw-Hill.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Dirección de marketing* (14th ed.). Pearson Educación.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Fundamentos de marketing* (7ª ed.). Editorial Pearson.

Lambin, J. J. (2011). *Marketing estratégico operativo*. (6ª ed.). McGraw-Hill.

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado, 3 de julio de 2010, núm. 161, pp. 58468-58567. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544>

Registro Mercantil Central. (1998). Reglamento del Registro Mercantil. Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública. Boletín Oficial del Estado, 14 de enero de 1998.

Rocafort, A. (2016), *La creación de empresas: Fundamentos y estrategias para emprendedores*. Ediciones Pirámide.

Santesmases, M. (2012). *Marketing: Conceptos y estrategias*. (6ª ed.). Pirámide.

Soler, J. (2015). *Manual práctico de derecho mercantil* (5ª ed.). Editorial Tecnos.

Valenciasecreta.com. (2024). ¿Cómo será Valencia en 10 años? Los proyectos que cambiarán la ciudad. <https://valenciasecreta.com>

Valencia 2024: Liderando el camino hacia la sostenibilidad en Europa. (2024). Eco inteligencia. <https://ecointeligencia.com>

13. Anexos.

Anexo A.

Tabla Comparativa de las PYMES por comunidades Autónomas en España.

Ámbito Territorial	PYME (0 a 249 asalariados)	PYME sin asalariados	Microempresas (1 a 9 asalariados)	Pequeñas empresas (10 a 49 asalariados)	Medianas empresas (50 a 249 asalariados)	Grandes (250 o más asalariados)	Total Empresas
ESPAÑA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
CATALUÑA	18.44%	19.04%	17.58%	18.90%	21.38%	21.71%	18.44%
ANDALUCIA	16.25%	16.10%	16.64%	14.92%	11.74%	9.32%	16.25%
MADRID	15.66%	16.34%	14.62%	16.43%	20.97%	31.44%	15.66%
COMUNIDAD VALENCIANA	11.01%	10.74%	11.33%	11.28%	10.73%	9.07%	11.01%

Fuente: INE, DIRCE 2023 (datos 1-1-2023). Elaboración Propia.

Anexo B.

Tabla con las empresas por condición jurídica en España.

	# Empresas	Participación sobre el total
Total Empresas	3.207.580	100%
Persona Física	1.831.133	57.1%
Sociedad Anónima	49.115	1.5%
Sociedad Limitada	1.058.429	33%
Comunidad de Bienes	107.171	3.3%
Sociedad Cooperativa	18.743	0.6%
Otras formas jurídicas	142.989	4.5%

Fuente: INE, DIRCE 2023 (datos 1-1-2023). Elaboración Propia.

Anexo C.

Tabla con las empresas por condición jurídica en Valencia.

	# Empresas	Participación sobre el total
Total Empresas	177.339	100%
Persona Física	99.887	56.3%
Sociedad Anónima	1.788	1%
Sociedad Limitada	60.319	34%
Comunidad de Bienes	7.071	4%
Sociedad Cooperativa	1.184	0.7%
Otras formas jurídicas	7.090	4%

Fuente: INE, DIRCE 2023 (datos 1-1-2023). Elaboración Propia.



ANEXO I. RELACIÓN DEL TRABAJO CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA AGENDA 2030

Anexo al Trabajo de Fin de Grado y Trabajo de Fin de Máster: Relación del trabajo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la agenda 2030.

Grado de relación del trabajo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Objetivos de Desarrollo Sostenibles	Alto	Medio	Bajo	No Procede
ODS 1. Fin de la pobreza.				
ODS 2. Hambre cero.				
ODS 3. Salud y bienestar.				
ODS 4. Educación de calidad.				
ODS 5. Igualdad de género.				
ODS 6. Agua limpia y saneamiento.				
ODS 7. Energía asequible y no contaminante.				
ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico.				
ODS 9. Industria, innovación e infraestructuras.				
ODS 10. Reducción de las desigualdades.				
ODS 11. Ciudades y comunidades sostenibles.				
ODS 12. Producción y consumo responsables.				
ODS 13. Acción por el clima.				
ODS 14. Vida submarina.				
ODS 15. Vida de ecosistemas terrestres.				
ODS 16. Paz, justicia e instituciones sólidas.				
ODS 17. Alianzas para lograr objetivos.				

Descripción de la alineación del TFG/TFM con los ODS con un grado de relación más alto.

***Utilice tantas páginas como sea necesario.