



MANUAL DEL EMPRENDEDOR EN PORTUGAL



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional



UNIÓN EUROPEA
UNIÃO EUROPEIA



COMPETIC



COMPETITIVIDAD



MANUAL DEL EMPREENDEDOR EN PORTUGAL

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional



COMPETIC



COMPETITIVIDAD

Cámara
Zamora



ipb
INSTITUTO POLITÉCNICO
DE BRAGANÇA

ACISAT



Diputación
de **Ávila**



Junta de
Castilla y León



1 INTRODUCCIÓN	7
2 EL PROYECTO DE CREAR UNA EMPRESA	9
2.1 La creación de la empresa	11
2.1.1 ¿Cómo puedo crear formalmente una empresa?	11
2.1.2 ¿Qué tipo de información tiene que divulgar una empresa?	11
2.2 La financiación	12
2.2.1 Capitales sociales	12
2.2.2 Capitales propios	13
2.2.3 Inversiones Iniciales	14
2.2.4 Fuentes de financiación	15
2.3 Incubadoras de empresas	20
3 FORMA JURÍDICA DE LAS EMPRESAS	23
3.1 Opciones de una sola persona	25
3.1.1 Empresario en Nombre Individual	25
3.1.2 Sociedad Unipersonal por Cuotas	25
3.2 Opciones con más de una persona	26
3.2.1 Sociedad por cuotas	26
3.2.2 Sociedades anónimas	26
3.3 Otras formas jurídicas	26
3.4 Resumen	27
4 LAS OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO	29
4.1 Obligaciones fiscales	31
4.1.1 El TOC – Técnico Oficial de Cuentas	31
4.1.2. Los impuestos	31
4.2 Obligaciones de declaración	34
5 CONCLUSIONES	34
6 CONTACTOS DE INTERÉS	35
6.1 Infraestructuras de apoyo a los emprendedores	35
6.2 Links / Enlaces	35

Introducción

Emprender es, sobre todo, una cuestión de actitud de alguien que aprecia su independencia y realización personal.

Las características fundamentales de un emprendedor son: detectar una oportunidad de negocio y poseer el conocimiento, la creatividad y la iniciativa para, aisladamente o en conjunto, enfrentarse a la incertidumbre y transformar esa oportunidad en creación de valor.

Los emprendedores constituyen, hoy en día, un elemento vital para la revitalización del tejido económico, al ser el origen de empresas más dinámicas e innovadoras. Estas empresas estarán mejor posicionadas para competir de una manera eficiente a escala mundial teniendo un mayor potencial de crecimiento. Asimismo, este futuro crecimiento del empleo será posible con niveles más elevados de autosuficiencia a partir de la motivación, de contar medios de financiación y competencias que posibiliten el lanzamiento de un nuevo negocio, constituyéndose bien como autónomo o bien como empresa contratante de recursos humanos que dispongan de competencias suficientes para su desarrollo.

Para ayudar a los emprendedores en el momento de desarrollar su proyecto empresarial se ha confeccionado este manual con las cuestiones más buscadas por los emprendedores. Para este fin, se utilizaron diversas fuentes: IAPMEI StartupPortugal, PortugalGlobal, etc.

Este “Manual del Emprendedor” se presenta en un formato de preguntas y respuestas y está estructurado en 3 capítulos principales:

- El proyecto de crear una empresa
- La forma jurídica de las empresas
- Las obligaciones del empresario



2 El proyecto de crear una empresa



2.1 LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

La constitución de la empresa puede ser realizada de forma presencial o por internet. Si desear realizarlo de manera presencial, la forma más práctica de hacerlo es dirigiéndose a una Tienda de Ciudadano, donde podrá realizar todo el proceso en un único punto. También se puede el proceso en cualquier Oficina de Registro Comercial o en la sede del Registro Nacional de las Personas Colectivas (RNPC). Este proceso se puede realizar por Internet, a través del Portal del Ciudadano.

La creación de una empresa está sujeta a varios condicionantes (internos y externos) que pueden determinar, o al menos influir decisivamente, en el resultado de una iniciativa empresarial.

En efecto, la transformación de una buena idea de negocio en una empresa con perspectivas de éxito (éxito que se puede traducir, tanto por la permanencia en actividad, como por la tasa de crecimiento, o por la creación de valor) depende, en una primera aproximación, de la capacidad empresarial que tenga el promotor.

2.1.1 ¿Cómo puedo crear formalmente una empresa?

Las Tiendas de Empresa/Balcones de Emprendedor son espacios físicos que dispone el emprendedor donde se puede crear, modificar, transformar o disolver una empresa. En estos espacios se facilita a los emprendedores la utilización del servicio de “Creación de Empresa en una Hora” o “Solicitud de Certificado Permanente”, así como otros servicios como la prestación de información sobre la legislación inherente a la actividad económica o sobre los pasos a dar para la creación de un negocio propio.

Procesos de constitución disponibles:

- Empresa en una hora;
- Empresa “online”;
- Empresa en una hora con marca en una hora;
- Por documento particular;
- Por escritura pública.

2.1.2 ¿Qué tipo de información tiene una empresa que publicar?

Las sociedades están sujetas al SNC – Normalización del Sistema de Contabilidad, teniendo que informar sobre los elementos de la contabilidad – Balance, estado de resultados por naturaleza, estado de los cambios en el patrimonio neto, estado de los flujos de caja y Anexo –



referentes a la actividad económica y financiera desarrollada con una periodicidad anual. Sólo los técnicos oficiales de cuentas pueden realizar esta tarea.

Las empresas Unipersonales tienen un régimen de contabilidad simplificado.

Las Sociedades Anónimas tienen que tener su Informe y Cuentas divulgado públicamente, con la aprobación de un Revisor Oficial de Cuentas.

Así, antes de la creación de la empresa, se debe contactar con los espacios de promoción del emprendedor, que aportan diversos apoyos, en particular en la fase de constitución de la empresa.

2.2 LA FINANCIACIÓN

En su fase inicial, las empresas necesitan condiciones adecuadas para poder crecer, siendo imprescindible contar con orientación para su negocio y asistencia externa.

Este apoyo es prestado de manera informal por amigos y conocidos, pero cuando se desea una asistencia profesional, se recurre a menudo a alguna de las organizaciones de apoyo a las empresas que existen, como incubadoras de empresas y los Business and Innovation Centres, entre otros, muchos de las cuales prestan servicios específicamente destinados a las empresas en sus fases iniciales.

En la mayoría de los casos, este apoyo marca la diferencia entre el éxito y el fracaso. De cualquier forma, los nuevos empresarios esperan un servicio de fácil acceso, adaptado a sus necesidades y de alta calidad.

2.2.1 Capital social

El capital de la sociedad corresponde a las entradas iniciales en dinero o en especie por parte de los socios o accionistas, valor con el cual la sociedad está constituida y puede evolucionar a lo largo de la vida de la empresa, dado que los socios o accionistas pueden promover ampliaciones de capital. En una fase inicial sirve para que las empresas hagan frente a los gastos iniciales relativos a su constitución e inicio de actividad.

2.2.2 Capital propio

El capital propio representa el patrimonio contable de la empresa en un determinado momento y también la forma de financiación de las actividades de inversión y explotación a las que las empresas pueden recurrir y el origen de estas fuentes de financiación en los accionistas de la empresa. Los capitales propios pueden aumentar por el incremento de capital de los accionistas o con la retención de resultados positivos de la actividad de la empresa. Por otro lado, estos pueden disminuir por la distribución de resultados a los accionistas (por ejemplo, distribución de dividendos), o por el traslado de resultados negativos de la actividad de la empresa.

2.2.3 Inversiones Iniciales

Al analizar las necesidades de financiación de un proyecto, no se puede limitar a realizar un análisis somero de cuentas. Para que las cuentas sean correctas se debe trazar un plan global que contemple todas las áreas de la empresa y las inversiones a realizar en cada área.

a) Las inversiones iniciales

Uno de los componentes para evaluar esas mismas necesidades es el plan o mapa de inversiones que permite calcular cuánto va a costar abrir el negocio. Deben conocerse las necesidades iniciales de capital y para eso es necesario saber en qué se va a utilizar ese dinero.

Evaluar, en términos concretos, los valores de las primeras inversiones, podrá ser muy útil para obtener la siguiente información:

- Determinar el capital necesario para empezar la actividad;
- Saber si es necesario una financiación externa y en qué porcentaje;
- Saber qué tipo de financiación puede ser más adecuado;
- Saber si existen incentivos o ayudas para la financiación de las inversiones;
- Si no se dispone de todos los recursos necesarios, decidir qué inversiones pueden pasar a una segunda fase sin necesidad de retrasar la apertura;
- Proporcionar información a los acreedores (bancos, proveedores...), que quieren saber en qué vamos a invertir el dinero prestado.

b) Fondo de Maniobra

Es importante recordar que, después de la inversión inicial, las empresas deben tener una reserva de capital, para disponer de liquidez. Se debe tener en mente que inicialmente habrá más costes que beneficios. Por lo tanto, es necesario tener un fondo de maniobra. No se debe olvidar incluir ese fondo de maniobra en el plan de inversiones.



Para determinar la liquidez, debe calcularse cuándo tendrán que efectuarse los pagos necesarios (renta, stocks, impuestos, etc.), si los proveedores cobran o no por adelantado, si los clientes pagan o no a tiempo, cual es el volumen de gastos fijos mensuales y cuándo existen mayores salidas de dinero (declaraciones trimestrales de IVA, aumento de pedidos, etc.) Solamente de esta forma es posible conocer cuál es el importe necesario, desde el principio, para garantizar una respuesta a todas las obligaciones.

Es imprescindible también desglosar en el plan de inversiones todo lo que se necesitará: mobiliario, herramientas, medios de transporte, instalaciones, etc. Si hay contribuciones en especie (por ejemplo, de un equipo informático propio por parte de uno de los socios) es necesario mencionarlo en el plan de inversiones y en el plan de financiación, para dar una imagen más realista de la empresa y equilibrar la estructura financiera.

A partir del momento en que se conoce el capital necesario para iniciar la actividad, surge la siguiente cuestión: “¿Dónde encontrarlo?”. Es aquí donde entra en escena el plan o mapa de financiación, un instrumento donde se definen las fuentes de financiación: capital propio, préstamos o créditos, ayudas institucionales, etc.

2.2.4 Fuentes de financiación

¿Dónde conseguir el capital necesario para financiar la inversión inicial y hacer frente a los gastos durante los primeros meses de actividad? La financiación en la empresa es el importe de capital necesario para hacer frente a los gastos de inicio y funcionamiento de la actividad. A este respecto, el emprendedor debe informarse no sólo de los mecanismos de financiación existentes y disponibles, sino también de la mejor estrategia de financiación, que tiene en cuenta la naturaleza y el tamaño del negocio, así como la capacidad de la futura empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Las ideas son fundamentales, pero no deben descuidarse los medios financieros necesarios durante las diferentes fases de proyecto (la creación, el desarrollo, el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa).

Las fuentes de financiación deben adecuarse a las necesidades de inversión. El propio emprendedor y hasta los que están más cercanos (familiares y amigos) son la primera fuente de financiación, también denominada financiación informal. La financiación formal vendrá siempre para completar o complementar la autofinanciación. Generalmente el financiador requerirá un componente de autofinanciación, porque el primero en financiar el negocio tiene que ser el propio emprendedor.

Además de la financiación que el emprendedor aporta al proyecto, hay generalmente necesidades adicionales que se pueden encontrar en los sistemas de ayudas o en las fuentes de financiación presentes en el mercado. El emprendedor debe desarrollar un análisis cuidadoso de las necesidades de financiación, identificar, a tiempo, las alternativas de financiación adecuadas y preparar una presentación de su proyecto para garantizar el apoyo de financiación a las entidades seleccionadas.

Antes de analizar la procedencia de la financiación, es fundamental tener una idea de cuánto es necesario y cómo se distribuirá esta entre todos los costes. A continuación, se explican cuáles son los pasos a seguir a la hora de estructurar los costes y cuáles son las alternativas de financiación para un proyecto.

El emprendedor debe preocuparse no sólo en obtener la financiación, sino también en obtener lo que le ofrezca un plan de pago más adecuado a sus necesidades y capacidades y que le permita garantizar una estructura de financiación sostenible a medio y largo plazo.

Las principales fuentes de financiación pueden subdividirse en 2 grupos:

- Financiación propia.
- Financiación ajena.

a) Financiación Propia

Lo que es soportado por los socios de la empresa. Es necesario indicar a los potenciales emprendedores, que, a pesar de poder recurrir a varias formas de financiación externa a la empresa, es imprescindible que los emprendedores participen en la financiación de la inversión con algún capital propio. Esto es así por varias razones:

- La primera de ellas tiene que ver con la buena salud financiera de la empresa. Para garantizar una buena autonomía financiera, es decir, una estructura de financiamiento que garantice al emprendedor que no tendrá dificultad en asegurar el cumplimiento de sus compromisos, es necesario que se tenga una buena relación porcentual entre los capitales propios y los activos de la empresa.
- La segunda sería la credibilidad del proyecto ante los posibles financiadores. Cuando se presenta un proyecto de solicitud de financiación ante una entidad bancaria u otra institución, el importe de la inversión que el emprendedor realiza y el porcentaje de este importe sobre el valor de la inversión total, muestran, por una parte, la “fe” que tiene en su propio negocio (no podrá esperar que otros inviertan y arriesguen capital en su negocio si él no lo hace) y, por otra parte, la capacidad que el emprendedor tiene en términos de inversión.

FAMILIA Y AMIGOS

Muchos empresarios empezaron su actividad gracias a la confianza de familiares y amigos, que les proporcionaron los primeros recursos. Si surgen dificultades con otras fuentes de



financiación, esta es una buena alternativa para soportar los costes iniciales sin que haya una gran presión.

Otra buena alternativa para empezar la actividad es a través del capital-semilla. Consiste en tener un socio capitalista, de carácter temporal y con participación minoritaria. El objetivo es que efectúe una contribución financiera inicial, con la intención de obtener beneficios, y que posteriormente venda su participación. Cuanto mayor sea el porcentaje de capital propio menores gastos de préstamos tendrá. Hay que tener en cuenta, que es mucho más difícil conseguir financiación externa cuanto mayor sea el peso de esta en relación con los recursos propios.

CAPITAL SOCIAL

La tendencia normal será empezar la actividad con la máxima participación de capitales propios, definiendo de antemano cuánto aportará cada socio al proyecto. Por regla general, el mínimo de contribución de los socios será de un 30% de la inversión inicial, al objeto de evitar endeudarse por encima del 70% del total de la financiación necesaria para arrancar con el negocio. Es importante no agotar todos los recursos, ya que pueden surgir gastos y costes inesperados.

La experiencia dice que, cuando se efectúan los cálculos de las inversiones iniciales, la tendencia – lamentablemente – es que al final, exista una desviación entre un 10% y un 20% por encima de lo previsto. Por eso, se debe contar con un salto de tesorería positivo o un fondo de maniobra que permita enfrentarse a estas situaciones.

REINVERSIÓN DE BENEFICIOS

Una empresa con actividad puede obtener más dinero sin necesidad de recurrir a préstamos o participaciones adicionales de los socios. Se trata de reinvertir los beneficios generados por la propia actividad económica y que, en lugar de ser repartidos por los socios, pueden ser utilizados como medio de financiar nuevas inversiones de la empresa. Para muchas empresas, la autofinanciación es la fuente más importante para hacer frente a las inversiones.

b) Financiación ajena

Es la financiación proveniente de fuentes externas a la empresa y que a su vez puede dividirse en dos tipos: formas de financiación tradicionales, más conocidas y utilizadas, y las nuevas formas de financiación, llamada financiación alternativa

Formas tradicionales de financiación

Entre las formas de financiación más usuales se encuentran las siguientes:

PRÉSTAMOS BANCARIOS

En el caso de los préstamos bancarios, el banco nos proporciona la totalidad de la cantidad con-

tratada, se pagan intereses desde su concesión. Es una modalidad adecuada para financiar inversiones a largo plazo (máquinas, inmuebles, vehículos, etc.). La diferencia entre este tipo y los productos a corto plazo es que en estos últimos se van utilizando los importes que son necesarios en cada momento, según las necesidades de la empresa. Los préstamos normalmente solo se conceden mediante la presentación de una garantía real o la existencia de un fiador, es decir, el banco tiene que garantizar que, si el beneficiario de los préstamos no cumple con sus obligaciones, habrá otras formas para que el banco recupere el dinero prestado.

CUENTAS CORRIENTES CAUCIONADAS (GARANTIZADAS)

Es una cuenta abierta en la que el banco pone a disposición un determinado capital para cubrir las necesidades puntuales de financiación de la empresa. Se pagan intereses por la parte del capital utilizado y una pequeña comisión sobre el saldo restante. Se llama garantizada porque el banco tiene una fianza de su valor parcial o total (normalmente un depósito o un aval de los socios o familiares). Es imprescindible en la gestión financiera de una empresa y debe ser utilizada con mucho cuidado. En algunos casos se comprueba que este instrumento se utiliza erróneamente para financiar inversiones y no necesidades de circulante, llevando a que se tengan muchas dificultades en la amortización total de la cuenta corriente.

DESCUBIERTOS BANCARIOS AUTORIZADOS

Es el sistema a través del cual el banco permite a la empresa que mantenga saldos de su cuenta bancaria negativos hasta cierto límite mediante el pago de intereses. Este sistema, simple y ágil de gestión de tesorería de la empresa tiene como principal desventaja el coste, ya que las tasas aplicadas son por lo menos el doble del de los demás productos financieros.

LEASING

Instrumento de financiación de activos fijos a medio/ largo plazo. Consiste en un contrato en el que se alquila un bien (por ejemplo, un vehículo) con una opción final de compra. Esta modalidad presenta las siguientes ventajas: a) las prestaciones son fiscalmente deducibles; b) Financiación al 100%; c) No se exigen garantías adicionales al propio bien arrendado/alquilado. Es posible dejar de pagar las prestaciones y devolver el bien, en cualquier momento hasta el momento de la opción de compra. La propiedad sólo se transfiere a la empresa al final del contrato, por lo que son financiaciones con más garantía para el financiador (el banco). Por lo tanto, las tasas de interés son más bajas.

ALQUILER DE LARGA DURACIÓN (ALD)

Es un contrato de alquiler celebrado entre un arrendador y un arrendatario/ comprador, mediante el cual el último se convierte en propietario del equipo (se utiliza sobre todo en vehículos). Hasta el final del contrato, el equipo es propiedad de la empresa arrendataria. Sin embargo, el arrendatario puede pagar el valor predeterminado (para la compra) y se queda con la posesión del bien.

FACTORING

Se trata de un sistema de cobro de ventas a crédito, en el que la empresa recibe por anticipado del banco las facturas que emite a sus clientes, que luego pagarán al banco en lugar de pagar a la empresa. Hay, obviamente, un coste para la empresa en la contratación de este producto bancario, que puede ser más o menos elevado según la modalidad en la que el factoring es contratado. El factoring puede ser contratado con o sin recurso. En el primer caso, si los deudores no pagan, el adherente tendrá que asumir la responsabilidad ante el factor. En el caso de un factoring sin recurso, el adherente no se responsabiliza ante el incumplimiento por parte de los deudores.

RENTING

El renting es cada vez más utilizado como forma de minimizar los cargos iniciales de la actividad. Similar al ALD por tratarse de un alquiler, se utiliza generalmente para financiar la adquisición de vehículos, pero se han añadido algunas prestaciones de servicios inherentes a su uso/desgaste, por ejemplo: mantenimiento del vehículo y averías, sustitución de neumáticos, gestión de impuestos, gestión de inspección periódica obligatoria, etc. El período del contrato se define en años y/o en un límite de kilómetros. El pago se efectúa mediante el abono de una renta.

Formas alternativas de financiación

Las necesidades específicas de las PYME, las limitaciones de las formas tradicionales de financiación y, por consiguiente, la necesidad de encontrar formas de financiación alternativas, han llevado a la aparición de algunos mecanismos financieros que posibilitan la financiación de las empresas, con características distintas de las que son más habituales.

Las formas alternativas de financiación son vías menos convencionales de obtener financiación tales como:

PREMIOS Y CONCURSOS EMPRESARIALES

Son cada vez más, los concursos promovidos tanto a nivel nacional, tanto a nivel internacional, para ideas o proyectos de empresas. Durante todo el año y cubriendo multitud de áreas, existen innumerables oportunidades de mostrar ideas a posibles inversores. Además de estas oportunidades existen otras, como la posibilidad de ganar premios (monetarios o en forma de prestación de servicios), aumentar la red de contactos y compartir experiencias con otros emprendedores.

MICROCRÉDITO

Se trata de un pequeño préstamo bancario destinado a apoyar a las personas que tienen difi-

cultades para acceder al crédito bancario tradicional, pero que desean desarrollar una actividad económica por su cuenta, creando así su propio empleo. Esta actividad debe ser capaz de generar un excedente de rendimientos y garantizar, el reembolso del capital prestado. En Portugal, este sistema fue implementado por la Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) a mediados de 1999. A partir de 2007 nos encontramos con un aumento de sistemas de microcrédito basados en programas públicos. Posteriormente, surgieron algunos “microcréditos” de iniciativa privada por parte de los bancos.

GARANTÍAS MUTUAS

Es un sistema especialmente orientado a las empresas pequeñas y muy pequeñas, que pretende promover la mejora de las condiciones de financiación de las PYMEs, impulsar la inversión, el desarrollo, la reestructuración y la internacionalización empresarial, fundamentalmente mediante la prestación de garantías financieras que faciliten la obtención por parte de las PYMEs de crédito en condiciones de precio y plazo adecuados a sus inversiones. El carácter mutualista de este sistema de garantía permite disminuir los costes financieros de los beneficiarios, posibilitando la obtención de las mejores condiciones de mercado, al nivel de los costes y de las contragarantías habitualmente prestadas.

CROWDFUNDING

El riesgo asociado al emprendimiento a menudo representará una remuneración de la inversión mucho más atractiva que las llamadas inversiones sin riesgo. La forma, por excelencia, de financiar los nuevos negocios es el capital riesgo, donde se integran los Business Angels, las sociedades de capital de riesgo, y, más recientemente, el crowdfunding. El crowdfunding es el financiamiento colaborativo o colectivo. Permite el acceso a financiamiento anónimo, de seguidores y de admiradores, que individualmente supone invertir importes bajos, pero que se convierten en fuentes de financiamiento relevantes cuando el proyecto o negocio resulta muy interesante para el público. El emprendedurismo social, por su carácter de bien público y sin ánimo de lucro, es uno de los más importantes beneficiarios de esta forma de financiación.

BUSINESS ANGELS

La actividad de los Business Angels ha ganado relevancia en los últimos años. Esta relevancia se ha logrado gracias a la concienciación general de que la figura de los Business Angels es indispensable en todo el proceso de financiación de nuevas iniciativas empresariales y, en particular, con el creciente interés por parte de las entidades gubernamentales en fomentar su crecimiento. Los Business Angels (ángeles inversores) suelen ser personas con medios económicos que ha desarrollado proyectos empresariales y que invierten su dinero y su know-how en Startups (0-3 años) y empresas existentes con un alto potencial de crecimiento, a cambio de una parte del capital del negocio.

CAPITAL RIESGO

El capital riesgo es un instrumento que consiste fundamentalmente en la financiación por la vía de participación temporal y minoritaria, de una Sociedad de Capital de Riesgo (SCR) en el capital social de la empresa. Esta forma de financiación es distinta de las tradicionales, dado que las SCR, al disponer de fondos, participan de manera directa en los riesgos del negocio. El capital riesgo no exige el tradicional pago de gastos financieros, ni contrapartidas en forma de garantías reales o personales para los empresarios. Lo que existe es una entrada de dinero en el que la rentabilidad de los inversores depende únicamente de la probabilidad de éxito y fracaso de la empresa.

2.3 INCUBADORAS DE EMPRESAS

Las Incubadoras de Empresas o Vivero de Empresas tienen como objetivo apoyar a las empresas en su fase inicial, startup y early-stage, ofreciendo espacio para oficina y otros recursos a precios más asequibles.

Estas Incubadoras de Empresas o Viveros son normalmente gestionadas por 4 tipos de entidades que tienen a veces diferentes objetivos:

- Las Incubadoras de Empresas en las Universidades tienen como objetivo apoyar spin-offs de las universidades y están ubicadas en las mismas Universidades;
- Las incubadoras asociadas a Municipios y que tienen como objetivo apoyar el emprendedurismo de base local;
- Incubadoras de Empresas gestionadas por asociaciones empresariales;
- Incubadoras de Empresas Privadas.

Muchas veces, se ofrecen a las empresas servicios adicionales como servicios de asesoramiento, atención telefónica, acceso a Internet, salas de reuniones, actividades de networking y formación, además de poder participar en el ecosistema emprendedor que se genera.

Las Incubadoras de Empresas tienen a veces también el servicio de oficina virtual y de colaboraciones con socios para la prestación de otros servicios.

El objetivo es apoyar a la empresa en su fase inicial, debiendo abandonar la Incubadora de Empresas al cabo de pocos años (alrededor de 3).

Algunas de las Incubadoras también se localizan en parques tecnológicos, siendo normalmente las empresas que se ubican en estos parques tecnológicos de base tecnológica. Algunas incubadoras y viveros pueden todavía tener algunos puntos en común con las oficinas de Coworking.

¿Cuáles son las ventajas de desarrollar el proyecto en una incubadora?

La incubadora pone a disposición, a precios competitivos, sus espacios y apoyo en la gestión del proyecto empresarial, posibilitando el intercambio de experiencias entre emprendedores y una mayor facilidad en el desarrollo de una red de contactos. Estos apoyos pueden ser muy importantes en la transformación de la idea en una actividad económica viable y sostenible, en especial en los primeros años de funcionamiento de una empresa.

¿Qué apoyos/servicios abarca la Incubación?

En conformidad con el desarrollo del proyecto empresarial, y por períodos que pueden variar desde 6 meses a 3 años, normalmente se prestan los siguientes apoyos/servicios:

1. Pre-incubación, y/o aceleración, que abarca apoyos/servicios de análisis de la idea y del proyecto, de procesos de innovación y detección de oportunidades adicionales, de definición de modelo de negocio, de “mentoring”, de preparación del plan de negocio y de búsqueda de fuentes iniciales de financiación.
2. La incubación virtual y la incubación física abarcan los apoyos/servicios de coaching, el desarrollo del plan de negocios, la creación de la empresa, la financiación y, cuando la empresa alcanza una fase de expansión (y normalmente sale de la incubación física), también pueden prestarse apoyos/servicios para aumentar el volumen de ventas, la productividad y la internacionalización.

Hoy, existen en Portugal, entidades como “Acredita Portugal” (a través del Dreamshaper software), BETA-I (con el programa de Beta-Start), o BGI, entre otros, que desarrollan, específicamente, trabajo con los emprendedores en la fase de pre-incubación y/o aceleración.

Se pueden encontrar otras incubadoras como StartUp Lisboa o la Fábrica de Startups, que siguen metodologías de apoyo y de prestación de servicios diversas.

Al seleccionar la incubadora, se debe comprobar no sólo los tipos de apoyos/servicios de los que podrá beneficiarse, sino también si las metodologías utilizadas son eficaces, eficientes y suficientemente probadas.



3 Forma jurídica de las empresas



La simplificación de los procesos administrativos en la creación de una empresa, es hoy, sin duda, uno de los aspectos más importantes. Lo mismo se puede decir de la utilización de Internet para la realización de operaciones y movimientos ante los organismos del Estado (que antiguamente sólo podían realizarse presencialmente) lo cual ahorra tiempo y dinero. Las empresas pueden ser constituidas bajo diversas formas jurídicas, las más habituales son las siguientes:

3.1 OPCIONES PARA UNA SOLA PERSONA

Si el negocio está constituido por una sola persona, puede optar por una de las siguientes formas jurídicas:

3.1.1 Empresario en Nombre Individual

Principales características:

- Está compuesto sólo por una persona y su responsabilidad es ilimitada, es decir, el empresario responde ilimitadamente por las deudas contraídas en el ejercicio de su actividad y ante sus acreedores, incluso con sus bienes personales.
- No tiene capital mínimo obligatorio.
- Debe estar inscrito en la Seguridad Social, deduce y liquida IVA cuando sea aplicable e Impuesto sobre el Rendimiento de las Personas Físicas (IRS).

3.1.2 Sociedad Unipersonal por Cuotas

Principales características:

- Sociedad en la que sólo existe un socio, su responsabilidad se limita al importe del capital social, que tiene que ser al mínimo 1 € (un euro); pero es aconsejable que este valor sea superior.
- Debe estar inscrito en la Seguridad Social, deduce y liquida IVA cuando sea aplicable e Impuesto sobre el Rendimiento de Sociedades (IRC).
- En el inicio de actividad debe tener la contabilidad organizada y un TOC (Técnico Oficial de Cuentas).

3.2 OPCIONES CON MÁS DE UNA PERSONA

Si el negocio es constituido por más de una persona, podemos optar por las siguientes formas jurídicas:

3.2.1 Sociedad por cuotas

Principales características:

- Se componen de un mínimo de dos socios, su capital social mínimo es de un euro (1?), son sociedades cuya responsabilidad se limita al importe del capital social invertido;
- Deben estar inscritas en la Seguridad Social, deducir y liquidar el IVA, cuando proceda, e IRC;
- Deben tener la contabilidad organizada y un TOC.

3.2.2 Sociedades anónimas

Principales características:

- La sociedad tiene que tener al menos cinco socios, su capital social mínimo es de cincuenta mil euros (50.000 euros), distribuido por acciones.
- Su responsabilidad es limitada, es decir, los accionistas limitan su responsabilidad al valor de las acciones que suscriben.
- Deben estar inscritos en la Seguridad Social, deducir y liquidar el IVA, cuando proceda e IRC.
- Tienen que tener la contabilidad organizada y un TOC (Técnico Oficial de Cuentas), así como un ROC (Revisor Oficial de Cuentas).
- Estas empresas también deben tener un consejo fiscal (o un fiscal único).

3.3 OTRAS FORMAS JURÍDICAS

Existen otras formas jurídicas, menos usuales:

- Establecimiento Individual de Responsabilidad Limitada
- Sociedades en Nombre Colectivo
- Sociedades en Comandita (Comandita Simple y Comandita por Acciones)
- Cooperativa.

3.4 RESUMEN

Los tipos de sociedad más comunes son las sociedades por cuotas y las sociedades anónimas, cuyas características principales se resumen en el cuadro siguiente:

	SOCIEDAD ANÓNIMA	SOCIEDAD POR CUOTAS	SOCIEDAD UNIPERSONAL POR CUOTAS
Costes de Constitución y de Registro *No incluye honorarios jurídicos, pero incluye los costes de registro del nombramiento de los miembros de los órganos sociales	Aprox. 700€	Aprox. 700€	Aprox. 700€
Duración del proceso de Constitución y de Registro	Aprox. 2 semanas	Aprox. 2 semanas	Aprox. 2 semanas
Número mínimo de accionistas	Cinco (o uno si se constituye por persona jurídica)	Dos	Uno
Requisitos formales de constitución	Ejecución del Documento de Constitución de Sociedad (las firmas deberán ser reconocidas presencialmente por notario o abogado) y registro en la oficina del Registro Comercial. Es posible que sea necesario realizar algunas formalidades adicionales en el caso de que las aportaciones sean en especie.	Ejecución del Documento de Constitución de Sociedad (las firmas deberán ser reconocidas presencialmente por notario o abogado) y registro en la oficina del Registro Comercial. Es posible que sea necesario realizar algunas formalidades adicionales en el caso de que las aportaciones sean en especie.	Ejecución del Documento de Constitución de Sociedad (las firmas deberán ser reconocidas presencialmente por notario o abogado) y registro en la oficina del Registro Comercial. Es posible que sea necesario realizar algunas formalidades adicionales en el caso de que las aportaciones sean en especie.
Capital Social Mínimo y Participaciones Sociales Liberadas en la Constitución	50.000€. La ejecución del 70% de las contribuciones en efectivo puede ser concedida por un periodo máximo de 5 años. La ejecución de la prima de emisión (si procede) no podrá ser diferida.	2€. La ejecución de contribuciones en efectivo puede ser concedida por un periodo máximo de 5 años. Los socios podrán declarar en el documento particular de constitución que las contribuciones en efectivo se depositarán en cuenta bancaria abierta con el nombre de la nueva sociedad hasta el final del primer ejercicio económico (esta situación no se considera un diferimiento y, por consiguiente, no está sujeta al registro comercial).	1€. La ejecución de 50% de las contribuciones en efectivo puede ser concedida por un periodo máximo de 5 años. El socio único podrá declarar en el documento particular de constitución que las contribuciones en efectivo se depositarán en cuenta bancaria abierta en nombre de la nueva sociedad hasta el final del primer ejercicio económico) esta situación no se considera un diferimiento y, por consiguiente, no está sujeta a registro comercial).
Administración y Fiscalización	Estructuras Alternativas: (i) Consejo de Administración (o Administrador Único si el capital social no es superior a 200.000€) + Consejo Fiscal (o Fiscal Único) (ii) Consejo de Administración (que comprende una Comisión de Auditoría) + Revisor Oficial de Cuentas; o (iii) Consejo de Administración Ejecutivo (o Administrador Único si el capital social no es superior a 200.000€) + Consejo General y de Supervisión + Revisor Oficial de Cuentas. Las sociedades que adopten la estructura contemplada en (i) deben tener un consejo fiscal cuando se superen dos de los tres límites siguientes (durante dos años consecutivos): Total del balance: 100.000.000€ Ventas netas y otros ingresos: 150.000.000€ Número de trabajadores empleados en promedio durante el ejercicio: 150	Gerencia: uno o más gerentes. El nombramiento de un órgano de vigilancia no es obligatorio. Sin embargo, en caso que la sociedad no tenga un órgano de vigilancia, se designará un auditor de cuentas para proceder a la revisión legal de las cuentas si se superan dos de los tres siguientes límites (durante al menos dos años consecutivos): Total del balance: 1.500.000€ Ventas netas y otros ingresos: 3.000.000€ Número de trabajadores empleados en promedio durante el ejercicio: 50.	Gerencia: uno o más gerentes. El nombramiento de un órgano de vigilancia no es obligatorio. Sin embargo, en caso que la sociedad no tenga un órgano de vigilancia, se designará un auditor de cuentas para proceder a la revisión legal de las cuentas si se superan dos de los tres siguientes límites (durante al menos dos años consecutivos): Total del balance: 1.500.000€ Ventas netas y otros: 3.000.000€ Número de trabajadores empleados en promedio durante el ejercicio: 50.
Derechos de los Socios Minoritarios (Materias sujetas a Mayoría Cualificada)	Se exige legalmente la aprobación por 2/3 de los votos emitidos en relación con determinadas materias (por ejemplo, modificación de los estatutos sociales, fusión, escisión, conversión y disolución)	Se exige legalmente la aprobación por los votos correspondientes a 3/4 del capital social en lo que respecta a determinadas materias (por ejemplo, modificación de los estatutos sociales, fusión, escisión, conversión y disolución).	N/A.
Responsabilidad de los Accionistas	La responsabilidad de los accionistas se limita al valor del capital suscrito por cada uno (sin perjuicio de responsabilidad adicional en caso de que el capital social sea íntegramente propiedad de una sociedad).	La responsabilidad de los socios está limitada al capital social aportado, pero los socios son solidariamente responsables con la sociedad por la suscripción de la totalidad del capital social (sin perjuicio de responsabilidad adicional en el caso de que el capital social sea enteramente propiedad de una sociedad).	La responsabilidad del socio único se limita al capital social aportado (sin perjuicio de responsabilidad adicional en caso de que el socio único sea una sociedad).



4 Las obligaciones del empresario



4.1 OBLIGACIONES FISCALES

Cuando comienza la actividad, la empresa debe atender a sus obligaciones fiscales. El contexto fiscal es dinámico y debe tenerse en cuenta tanto en el funcionamiento diario de la empresa, así como también en el diseño de su estrategia y en la implantación de la misma.

Existen varios impuestos que las sociedades tienen obligación de pagar, en particular:

- IRC – Impuesto de Rendimiento sobre las Personas Colectivas;
- IVA – Impuesto sobre el Valor Añadido en las operaciones de compra y venta;
- IRS – Impuesto de Rendimiento sobre las Personas Singulares, retenido sobre los salarios de los funcionarios y de la gerencia;
- TSU – Tasa Social Única, referente a las deducciones para la Seguridad Social que inciden sobre las remuneraciones de los trabajadores por cuenta de la empresa y por cuenta de los trabajadores y de la gerencia.

Es posible que tengan también que hacer frente al Impuesto de Sello (IS), el Impuesto Municipal sobre Inmuebles (IMI) y el Impuesto sobre Vehículos (ISV).

4.1.1 El TOC – Técnico Oficial de Cuentas

A pesar de que los honorarios del TOC pueden ser un factor decisivo en su elección, este no debe ser el único factor a tener en cuenta. Debemos elegir un técnico de cuentas, o una empresa de servicio de contabilidad, con la que tengamos tranquilidad respecto a su capacidad para cumplir con las obligaciones fiscales y que tenga una actitud óptima tanto con el negocio que nos ocupa como con su gestión.

4.1.2. Los impuestos

Los impuestos son la cara más visible de las obligaciones fiscales. En el ámbito de la empresa se deben tener en cuenta todos los impuestos que nos afectan.

El Portal de las Finanzas es un medio estupendo para obtener información, a disposición del contribuyente.

También están a disposición del contribuyente diversas guías fiscales preparadas por las grandes consultoras, que aunque no son fuentes de información oficial, sí son muy útiles y de consulta fácil.

c) El Impuesto sobre lo rendimiento de las personas colectivas (IRC)

El IRC es el Impuesto de las sociedades por excelencia, porque es lo que grava el resultado de la actividad: el lucro. Es un impuesto anual, dado que se refiere a la actividad realizada durante un año, aunque se paga en diversos momentos:

- Pagos a cuenta: se realizan 3 pagos anuales, en julio, septiembre y diciembre, y se calculan sobre el valor del impuesto pagado el año anterior. Son a cuenta del impuesto que se va a determinar en mayo del año siguiente respecto al año al que se refiere el mismo. Se reembolsa en el caso de que no se corresponda el adeudo.
- Pagos especiales a cuenta (PEC's): se realizan 2 pagos anuales, en marzo y en octubre, y se calculan en función de las ventas y la prestación de servicios. También van a cargo del impuesto que se debe determinar en relación al ejercicio en que se pagan, pero no se reembolsan: si el impuesto pagado por cuenta de PEC es superior al debido, queda a cuenta de impuestos futuros que deberán pagarse hasta en 4 años.
- IRC anual: en mayo de cada año se determina y se liquida el valor a pagar del impuesto sobre los beneficios del año anterior.

d) Tributación Autónoma (TA)

La empresa paga el impuesto no sólo sobre los beneficios, sino también sobre algunos costes: la Tributación Autónoma (TA).

La TA se calcula aplicando las tasas indicadas en el Código del IRC con los siguientes costes:

- Cargos con vehículos (excepto los que se asigna a la actividad operativa de la empresa, por ejemplo, las furgonetas en una empresa de transporte de niños);
- Gastos de representación, ayudas de costes y desplazamientos en vehículo propio;
- Indemnizaciones y bonos pagados a gestores o gerentes;
- Gastos no documentados;
- Pagos a entidades con régimen fiscal más favorable. Es el caso, por ejemplo, de pagos a entidades con sede en paraísos fiscales.

Las tasas de TA se incrementan si la empresa presenta un perjuicio en el año al que se aplica el impuesto.

e) El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

El IVA es un impuesto que es inocuo para la empresa, es decir, no le supone una sobrecarga. La empresa es simplemente el vehículo transmisor del IVA para el Estado.

Cuando vende, la empresa liquida el IVA a su cliente. Cuando compra, la empresa paga el IVA a su proveedor. Mensual o trimestralmente, el IVA liquidado a los clientes se deducirá del IVA pagado a los proveedores y se determinará el valor que debe entregarse o ser reembolsado (o deducido en futuras entregas) al Estado.

El IVA se determina y regulariza con la Autoridad Tributaria, trimestral o anualmente, dependiendo de la dimensión del negocio de la empresa. La periodicidad del IVA es establecida por el marco que la Autoridad Tributaria hace de acuerdo con el volumen de negocios de la empresa.

La empresa puede optar por el IVA en régimen de caja, lo que significa que lo que determina la exigibilidad del IVA es el flujo financiero (lo que recibe del cliente o lo que paga al proveedor) en lugar del económico (la emisión de la factura al cliente y la recepción de la factura por el proveedor).

f) Los impuestos sobre el trabajo

En lo que se refiere a los impuestos sobre el trabajo, pueden ser por cuenta de las empresas o bien, la empresa sólo recauda el impuesto para ingresarlo posteriormente al Estado.

IRS- Impuesto sobre el Rendimiento de las Personas Singulares

El impuesto sobre el Rendimiento de las Personas Singulares es pagado por los trabajadores sobre su rendimiento, aunque quien tiene obligación de entregarlo al Estado son los empleadores. La empresa retiene este impuesto mensualmente como colaborador y entrega los importes retenidos al Estado, con la misma periodicidad.

TSU- Tasa Social Única

La Tasa Social Única representa una carga para los trabajadores y para la empresa. En total, la empresa ingresa mensualmente a la Seguridad Social tanto la parte retenida de los salarios de los colaboradores como la parte de la empresa en relación con esta tasa. Este es el mayor impuesto que la empresa soporta sobre los salarios, por lo que este importe debe ser tenido en cuenta a la hora de realizar una contratación.



g) Otros impuestos

En su actividad, la empresa puede estar sujeta a otros impuestos. Es el caso, por ejemplo, del Impuesto de Sello (en particular sobre operaciones financieras), del Impuesto Municipal sobre Inmuebles (IMI), si tiene propiedades sujetas, y del Impuesto Único de Circulación, sobre vehículos de la empresa.

También existen actividades o áreas de negocio donde la reglamentación fiscal puede ser específica, como es el caso, por ejemplo, de la industria energética o de la actividad bancaria. El marco fiscal del negocio es específico en algunas actividades.

4.2 OBLIGACIONES DE DECLARACIÓN

Además de pagar impuestos y de servir de vehículo de recaudación de impuestos para el Estado, la empresa tiene obligación de proporcionar información de naturaleza diversa a la Autoridad Tributaria, a la Seguridad Social y otras entidades de la Administración Pública.

Algunos ejemplos de declaraciones a emitir son:

- **IES/ DA – Simplificado Información Empresarial / Declaración Anual;** En esta declaración constan todos los datos de actividad, estados financieros y resúmenes de impuestos relativos a un año fiscal.
- **Declaraciones del IVA;** Mensuales o trimestrales, según la dimensión del negocio, sostienen tanto los valores por liquidar o ser reembolsados del IVA como sus bases: ventas, compras, inversión. Existen también declaraciones recapitulativas relativas a este impuesto.
- **Declaraciones de remuneraciones;** Se notifican mensualmente a la Seguridad Social las remuneraciones pagadas y su forma, relativas a cada colaborador.

5 Conclusiones

Con la elaboración de este manual se ha intentado reunir los principales aspectos relacionados con el proceso inicial de creación de una empresa.

6 Contactos de interés

Existen diversas infraestructuras de apoyo a la creación de un proyecto empresarial, distribuidas por el territorio nacional. Una de las formas más comunes de apoyo es la Incubación, que se refiere esencialmente al proceso de acogida de nuevos proyectos empresariales.

6.1 INFRAESTRUCTURAS DE APOYO A LOS EMPRENDEDORES

Forman parte del ecosistema emprendedor nacional, distintas infraestructuras preparadas para apoyar el desarrollo de proyectos empresariales en las 3 áreas funcionales básicas. Entre ellas:

- IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação;
- BIC – Business and Innovation Centre;
- ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresarios;
- Aceleradores e Incubadoras;
- Centros Tecnológicos;

6.2 LINKS / ENLACES

<http://iapmei.pt>

<http://portugalglobal.pt/>

<https://www.portaldasfinancas.gov.pt/pt/home.action>

<https://bde.portaldocidadao.pt/evo/landingpage.aspx>

http://www.empresanahora.pt/ENH/sections/PT_faq

<http://www.fnaba.org>

<http://www.apba.pt>

<http://www.apcri.pt>

<http://www.portugalventures.pt/pt-pt>

<http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplindex.php?msid=12>

<http://ppl.com.pt/pt>

<https://www.kickstarter.com/>

<https://www.seedrs.com/>

<http://www.bics.pt/>

<http://www.inov.pt/>

<http://www.tecparques.pt/>

<http://www.anje.pt/>

<http://www.fjuventude.pt/pt/menu/57/ninhos-de-empresas.aspx>

<https://juventude.gov.pt/Emprego/NinhosdeEmpresas/Paginas/NinhosdeEmpresas.aspx>

<http://www.acreditaportugal.pt>

<http://beta-i.pt>

<http://buildingglobalinnovators.eu>

<http://www.startuplisboa.com>

<http://startupportugal.com/>

<http://www.fabricadestartups.com>



Este proyecto está cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través del Programa Interreg V-A España Portugal (POCTEP) 2014-2020.

Las opiniones vertidas en este manual son de exclusiva responsabilidad del autor que las emite. La Comisión Europea y las Autoridades del Programa no se hacen responsables del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional



UNIÓN EUROPEA
UNIÃO EUROPEIA



COMPETIC



COMPETITIVIDAD

Cámara
Zamora



ipb
INSTITUTO POLITÉCNICO
DE BRAGANÇA

ACISAT



Diputación
de **Avila**



Junta de
Castilla y León