

EMPRENDEDORES

PASO A PASO

Todo lo que necesitas saber para emprender tu propio negocio

Coordinador de la obra

EMILIO JESÚS SÁENZ ISCAR

Licenciado en Derecho y especialista en fiscalidad y asesoría laboral

1ª EDICIÓN 2019

Incluye formularios



EMPRENDEDORES

Todo lo que necesitas saber
para emprender tu propio negocio

1ª EDICIÓN 2019

Manuela Inmaculada Sáenz Iscar

Abogada especializada en Derecho Procesal y responsable del
Departamento Jurídico de *Plural Asesores S.L.*

Marta Casatorres Pérez-Higueras

Abogada especializada en Derecho Penal y cumplimiento normativo

Alberto Plaza Alegre

Licenciado en Derecho, especializado en Derecho Mercantil y Fiscal

Obra coordinada por:

Emilio Jesús Sáenz Iscar

Licenciado en Derecho y especialista en fiscalidad y asesoría laboral
Socio Director de *Plural Asesores S.L.*

COLEX 2019

Copyright © 2019

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados; no obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L., habilitará a través de la web www.colex.es un servicio online para acceder al texto con las eventuales correcciones de erratas. Además, como complemento a su libro, dispondrá de un servicio de actualizaciones operativo durante la vigencia de la edición adquirida.

© Editorial Colex, S.L.

Polígono Pocomaco, parcela I, Edificio Diana, portal centro 2,
A Coruña, 15190, A Coruña (Galicia)

info@colex.es

www.colex.es

SUMARIO

PARTE I. CUESTIONES PREVIAS. DE LA IDEA A LA EMPRESA.	11
BLOQUE 1. ¿Por qué emprender?.	11
1.1. La motivación	11
1.2. La idea	12
BLOQUE 2. Análisis previos	12
2.1. Análisis del perfil del empresario	12
2.2. Análisis del sector. Plan de empresa	13
2.3. Estrategias de emprendimiento	14
2.4. Ya lo tengo todo. Primeros pasos.	14
PARTE II. PUESTA EN MARCHA	15
BLOQUE 1. Elección de la forma jurídica: Empresario individual o sociedad mercantil	15
1.1. Empresario individual (Autónomo) y Emprendedor de Responsabilidad Limitada (ERL)	16
1.1.1. Empresario individual (Autónomo)	16
1.1.2. Emprendedor de Responsabilidad Limitada (ERL)	17
1.2. Sociedades mercantiles	19
1.2.1. Sociedad Responsabilidad Limitada (SL/SRL)	19
1.2.2. Sociedad anónima (SA)	21
1.2.3. Sociedad Limitada Laboral (SLL)	22
1.2.4. Sociedad anónima laboral (SAL)	24
1.2.5. Sociedades profesionales (SLP/SAP)	27
BLOQUE 2. Los trámites administrativos.	31
2.1. Notaría y Registros	31
2.1.1. Empresario individual (autónomo)	31
2.1.2. Emprendedor de Responsabilidad Limitada (ERL)	32
2.1.3. Sociedades mercantiles.	32
2.2. Obligaciones ante la Agencia Tributaria	34
2.2.1. Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores	34
2.2.2. Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)	35
2.3. Obligaciones laborales y de la Seguridad Social	36
2.3.1. Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos para empresarios individuales	36
2.3.2. Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social	37
2.3.3. Fecha de efectos de las altas en el Régimen de la Seguridad Social	37
2.3.4. La inscripción como empresario y el Código Cuenta de Cotización	38
2.3.5. Comunicación a la Dirección General del Trabajo de la apertura de centro de trabajo.	38

SUMARIO

BLOQUE 3. Cumplimiento normativo	41
3.1. Relevancia y necesidad	41
3.2. Objetivos	42
BLOQUE 4. Otras gestiones	43
4.1. Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro-registro de contratos entre el socio único y la sociedad.	43
4.1.1. Descripción	43
4.1.2. Organismo	43
4.1.3. Plazo	43
4.1.4. Documentación	44
4.1.5. Observaciones	44
4.2. Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales	44
4.2.1. Descripción	44
4.2.2. Organismo	45
4.2.3. Plazo	45
4.2.4. Documentación	45
4.2.5. Supuesto	45
4.2.6. Observaciones	45
4.3. Certificados electrónicos	45
4.3.1. Descripción	45
4.3.2. Autoridades de Certificación (AC)	46
4.3.3. Listado de Prestadores de servicios de certificación de firma electrónica	46
4.3.4. Supuesto	46
4.3.5. Observaciones	46
4.3.6. Renovación del Certificado	47
4.3.7. Revocación de un Certificado	47
PARTE III. EL DÍA A DÍA DE LA EMPRESA	49
BLOQUE 1. Obligaciones con la Administración Tributaria	49
1.1. Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)	50
1.1.1. ¿Qué es?	50
1.2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)	51
1.2.1. ¿Qué es?	51
1.2.2. ¿Cómo se calcula?	52
1.2.3. Pagos fraccionados	53
1.2.4. Retenciones	53
1.2.5. Declaración anual de Renta	55
1.3. Impuesto sobre Sociedades (IS)	55
1.3.1. ¿Qué es?	55
1.3.2. ¿Cómo se calcula?	56
1.3.3. Retenciones e ingresos a cuenta	57
1.3.4. Pagos fraccionados	57
1.3.5. Declaración anual de Sociedades	57
1.4. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)	58
1.4.1. ¿Qué es?	58
1.4.2. Régimen General	59
1.4.3. Régimen Simplificado	60
1.4.4. Régimen especial del Recargo de Equivalencia	61

SUMARIO

1.4.5. Régimen especial del Criterio de Caja	62
1.4.6. Suministro Inmediato de Información (SII)	62
BLOQUE 2. Obligaciones de facturación	64
2.1. Supuestos de expedición obligatoria de factura	64
2.2. Excepciones a la obligación de facturar	65
2.3. Facturas recapitulativas	66
2.4. Facturas expedidas por terceros	66
2.5. Contenido de la factura	66
2.6. Obligación de conservar las facturas	68
2.7. Documentos de facturación como justificantes de deducciones	69
2.8. Facturas de rectificación	69
2.9. Plazos de expedición y envío de las facturas	70
2.10. Libros Registro del IVA	71
2.11. Requisitos si los libros son llevados por medios electrónicos e informáticos	71
2.12. Libros registro a través de la Sede electrónica de la Agencia Tributaria	71
2.13. Excepciones a la obligación de llevanza de libros	72
BLOQUE 3. Obligaciones mercantiles	73
3.1. Conservación de los libros	73
3.1.1. Normativa mercantil	73
3.1.2. Normativa fiscal	73
BLOQUE 4. La contabilidad en la empresa	74
4.1. Principios contables	75
4.2. Las cuentas y su clasificación	76
4.3. Las Cuentas Anuales	77
4.4. Otras obligaciones contables	79
4.4.1. Autónomos	79
4.4.2. Sociedades	80
BLOQUE 5. Obligaciones laborales y de la Seguridad Social durante la vida de la empresa	81
5.1. Comunicación de la apertura y/o cierre de centros de trabajo	81
5.2. Contratación de trabajadores	81
5.2.1. Afiliación de los trabajadores	83
5.2.2. El contrato de trabajo	84
5.2.3. Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social correspondiente	84
5.3. Gestión de nóminas y cotización a la Seguridad Social	85
5.3.1. La nómina del trabajador	85
5.3.2. El salario	85
5.3.3. Deducciones del salario	86
5.3.4. Pago de los salarios	87
5.3.5. Cotización y Seguros sociales	87
5.4. Calendario laboral	87
5.5. Nueva obligación de Registro de la jornada diaria de trabajo	88
BLOQUE 6. Finanzas para el emprendedor	89
6.1. Préstamo bancario	89
6.2. Crédito bancario	90
6.3. Descuento comercial	90
6.4. Factoring	91

SUMARIO

6.5. Confirming	91
6.6. Sociedades de Garantía Recíproca	91
6.7. Renting	91
6.8. Leasing	92
BLOQUE 7. Formación	94
7.1. Introducción	94
7.1.1. Ventajas	94
7.1.2. Formación paso a paso	95
7.2. Bonificación de la formación	95
7.2.1. Crédito formativo	96
7.2.2. Acciones formativas	97
7.3. El permiso individual de formación (PIF)	97
7.3.1. Comunicación	98
PARTE IV. CUMPLIMIENTO NORMATIVO	99
BLOQUE 1. Prevención de riesgos laborales	99
1.1. Introducción	99
1.1.1. Ámbito de aplicación	100
1.1.2. Riesgos laborales	100
1.2. Plan de prevención de riesgos laborales	101
1.2.1. Evaluación del riesgo	102
1.2.2. Actividad preventiva	102
1.2.3. Vigilancia de la salud	103
1.2.4. Recomendaciones	104
1.3. Obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales	104
1.3.1. Obligaciones del empresario	104
1.3.2. Obligaciones del trabajador	106
BLOQUE 2. Protección de datos	109
2.1. Introducción	109
2.2. Los datos y su tratamiento	109
2.2.1. Consentimiento para realizar un tratamiento de datos	110
2.3. Obligaciones de la nueva normativa	111
2.3.1. Evaluación de impacto	111
2.3.2. Delegado de protección de datos	112
2.3.3. Derechos de los interesados	114
2.3.4. Derecho del trabajador a la desconexión digital	114
2.3.5. Disposiciones relacionadas con el uso de dispositivos digitales de la empresa, videovigilancia en el lugar de trabajo y geolocalización	115
2.4. Implantación de las políticas de protección de datos	116
2.4.1. Protocolo de actuación	116
2.4.2. Medidas de responsabilidad activa	117
2.5. Sanciones por incumplimiento de la normativa de protección de datos	117
BLOQUE 3. Compliance	120
3.1. Introducción	120
3.2. Delitos y responsabilidad penal de las personas jurídicas	121
3.2.1. Exención de la responsabilidad	122
3.3. Plan de compliance	123
3.3.1. Definición	123
3.3.2. Contenido mínimo y requisitos	124

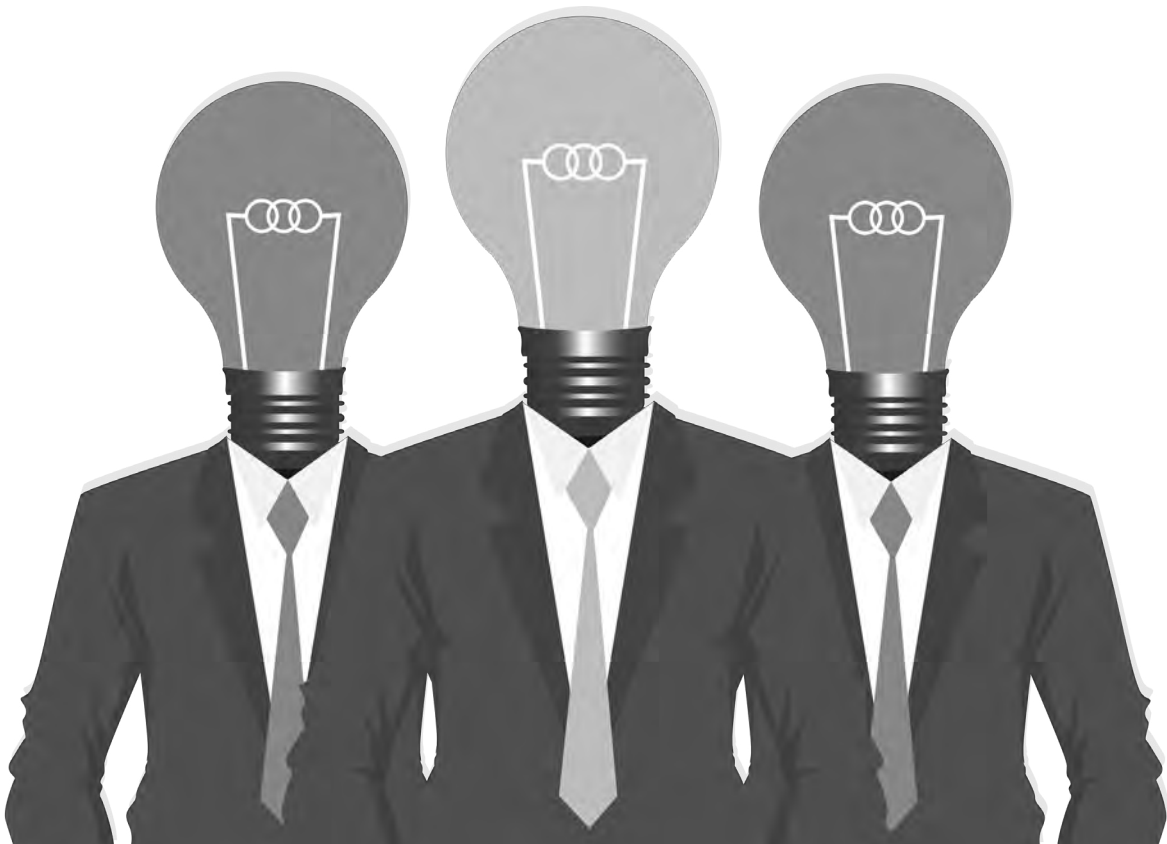
SUMARIO

3.3.3. Medidas concretas	125
3.3.4. Preguntas para identificar posibles riesgos y situaciones que deben evitarse	126
ANEXO I. VARIOS.	129
1. Test de autoevaluación para el futuro emprendedor	131
2. Ejemplos de infracciones en materia de prevención de riesgos laborales	133
3. Check list. Primeras preguntas de contacto con la protección de datos	135
4. Check list. Lista de valoración de la situación de la empresa frente a las principales obligaciones en protección de datos.	137
5. Derechos que asisten al interesado en la protección de datos	141
6. Qué debes hacer y saber sobre Compliance.	143
7. Ejemplos de medidas concretas para mitigar los riesgos penales	145
ANEXO II. PUNTOS DE ATENCIÓN AL EMPRENDEDOR (PAE).	147
ANEXO III. FORMULARIOS E INFORMACIÓN SOBRE MODELOS OFICIALES . .	159
MERCANTIL	161
SOCIEDAD LIMITADA. Escritura pública de constitución de Sociedad de Responsabilidad Limitada	161
SOCIEDAD LIMITADA LABORAL. Formulario Estatutos Sociales de Sociedad Limitada Laboral	163
SOCIEDAD ANÓNIMA. Escritura pública de constitución de Sociedad Anónima . .	175
SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL. Acta de constitución de la Sociedad Anónima Laboral	177
SOCIEDAD PROFESIONAL. Estatutos de Sociedad de Responsabilidad Limitada Profesional (SRLP).	179
FISCAL	185
Información y links a los Modelos 036-037: Censo de empresarios, profesionales y retenedores. Declaración censal de alta, modificación y baja y declaración censal simplificada	185
Información y links al Modelo 840. IAE. Declaración de alta, variación o baja en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)	189
Información y links al Modelo 100. Documento de ingreso o devolución de la declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.	191
Información y links al Modelo 130. IRPF. Empresarios y profesionales en Estimación Directa. Pago fraccionado.	193
Información y links al Modelo 131. IRPF. Empresarios y profesionales en Estimación Objetiva. Pago fraccionado.	195
Información y links al Modelo 111. Retenciones e ingresos a cuenta. Rendimientos del trabajo y de actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de Renta. Autoliquidación	197
Información y links al Modelo 190. Declaración Informativa. Retenciones e ingresos a cuenta. Rendimientos del trabajo y de actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de rentas. Resumen anual	199
Información y links al Modelo 115. Retenciones e ingresos a cuenta. Rentas o rendimientos procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos	201
Información y links al Modelo 180. Declaración Informativa. Retenciones e ingresos a cuenta. Rendimientos procedentes del arrendamiento de inmuebles urbanos. Resumen anual.	203
Información y links al Modelo 200. IS. Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre la Renta de no Residentes	205

SUMARIO

Información y links al Modelo 202. IS. Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre la Renta de no Residentes (establecimientos permanentes y entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español). Pago Fraccionado	207
Información y links al Modelo 220. IS. Régimen de consolidación fiscal	209
Información y links al Modelo 303. IVA. Autoliquidación	211
Información y links al Modelo 347. Declaración Informativa. Declaración anual de operaciones con terceras personas	213
Información y links al Modelo 390. IVA. Declaración Resumen Anual.	215

PARTE I. CUESTIONES PREVIAS. DE LA IDEA A LA EMPRESA



BLOQUE 1. ¿Por qué emprender?

1.1. La motivación

Tomar la decisión de emprender un negocio, ya sea como autónomo o a través de algún tipo de estructura societaria, debe ser el resultado de un análisis previo de todas las circunstancias que giran en torno a esa empresa.

Son muchas las razones que pueden llevar a una o varias personas a embarcarse en la creación de su propio negocio; en algunos casos es fruto de una vocación, de un interés particular específico arraigado al carácter de la persona o vinculado a sus propios intereses profesionales, los que motivan tal decisión.

PARTE I. CUESTIONES PREVIAS. DE LA IDEA A LA EMPRESA

Sin embargo, en los últimos tiempos y a raíz de la crisis económica se ha dado la circunstancia del nacimiento de esos nuevos emprendedores que deciden lanzarse al emprendimiento por necesidad ante la imposibilidad de incorporarse al mercado laboral como trabajadores por cuenta ajena.

En este sentido, el concepto de emprender no siempre está relacionado con un sueño bucólico nacido de una auténtica vocación, sino a veces también relacionado con la supervivencia. En cualquier caso, cualquiera de las dos motivaciones son igual de válidas y lo importante será contar con las herramientas y el conocimiento adecuado que permita valorar y tener en cuenta todas las circunstancias implicadas y contar así con mayores garantías de éxito en nuestra empresa.

1.2. La idea

Todo proyecto empresarial debe girar en torno a la idea del tipo de negocio que deseamos desarrollar. Esa idea, salvo en aquellos casos en que la motivación está relacionada con una actividad vocacional, no siempre está clara.

Actualmente existen distintas fórmulas de emprendimiento que tienen que ver con el desarrollo o explotación de una idea de negocio propia o de tercero, así:

- Desarrollo o creación de una empresa propia a partir de una idea de negocio del propio emprendedor. Esa idea que el emprendedor, ya sea por conocimiento del sector, por vocación o por la originalidad e innovación de la idea, desea desarrollar desde principio a fin.
- Compra o adquisición de una empresa que ya esté en funcionamiento. En algunos casos el emprendimiento proviene de una adquisición hereditaria, en la que parientes del difunto deciden, continuar con el negocio que fue iniciado por el causante.
- Otra fórmula, sería la de invertir en un negocio de un tercero que requiere de financiación y consistiría en entrar como socio capitalista en un negocio, de forma que el emprendedor aportará capital, pero no trabajo.
- Emprender a través de la adquisición del derecho a explotar fórmulas empresariales previamente experimentadas y prestigiadas en el mercado, a esta última posibilidad responde el contrato de franquicia.

Una vez que tengamos clara cuál es la idea de negocio que queremos desarrollar deberemos realizar unos trabajos previos de estudio que nos permitan determinar la viabilidad del proyecto.

BLOQUE 2. Análisis previos

2.1. Análisis del perfil del empresario

Con carácter previo a lanzarse a la arriesgada tarea del emprendimiento, es importante saber si la persona cuenta con el carácter adecuado para el desarrollo del proyecto y todo lo que ello implica.

Así, estaría bien que el futuro emprendedor se hiciera una autoevaluación, haciéndose preguntas concretas, relativas a su perfil personal y profesional, para después analizarlas y decidir si está preparado para gestionar un negocio.

Las respuestas a estas autoevaluaciones deben ser lo más honestas posibles, sin preocuparse de que, una vez analizadas, el resultado no sea exactamente el esperado, ya que en este caso, lo importante es conocerse para, a la hora de desarrollar el proyecto poder adoptar las estrategias más adecuadas para solventar aquellas carencias que se hayan podido detectar en la autoevaluación.

PARTE I. CUESTIONES PREVIAS. DE LA IDEA A LA EMPRESA

Actualmente el mercado y las nuevas tecnologías nos ofrecen la posibilidad de acceder a distintos portales del emprendedor donde encontraremos algunos test o cuestionarios que nos permitan llevar a cabo esta autoevaluación.

Así por ejemplo, la Administración del Gobierno de España a través de su portal para empresas permite acceder a información y herramientas que nos permiten realizar esta tipo de autoevaluación.

https://administracion.gob.es/pag_Home/Tramites/miEmpresaEnTramites#

(Ver en Anexo I: 1. Test de autoevaluación para el futuro emprendedor)

2.2. Análisis del sector. Plan de empresa

Otro punto clave en estos pasos previos de desarrollo de la idea es realizar un análisis del sector al que se va a dirigir la actividad y a partir de ahí elaborar un plan de empresa o plan de negocio, en el que se desarrollará una proyección de la idea desde distintas perspectivas.

Esta tarea se puede externalizar, existiendo numerosas empresas que se dedican a realizar estudios de mercado y elaboraciones de planes de negocio; no obstante, si el emprendedor opta por encargarse él mismo de dicha tarea es conveniente que no olvide incluir un plan de marketing y un plan económico financiero.

Plan de marketing

En el que realizaremos un estudio del mercado al que nuestra actividad va a ir dirigida y desde todas las perspectivas. Debiendo analizarse y desarrollarse, al menos los siguientes puntos:

1. Características del mercado al que se va a dirigir la actividad.
2. Análisis de los productos o servicios que vamos a ofrecer.
3. Quien es nuestra competencia y como trabaja.
4. Determinar nuestras debilidades y las estrategias de mejora.
5. Los clientes. Analizar no solo quienes serán nuestros clientes, sino también los potenciales y como captarlos.
6. Nuestros proveedores y otros intermediarios.
7. Nuestros precios. Deberemos establecer una buena política de precios. Esto exige hacer un correcto análisis de los costes.
8. Elaborar una buena estrategia de comunicación.
9. Desarrollo de un plan de ventas.

Plan Económico

En este apartado haremos constar tanto los costes y gastos que prevemos va a suponer nuestro proyecto y a partir de ahí la financiación que vamos a requerir para poder llevarlo a cabo.

Así en una primera parte deberemos valorar, entre otros, los siguientes aspectos:

- Costes de inversión en inmobiliario (compra o alquiler de local, traspaso de negocio).
- Inversión en mobiliario y decoración.
- Herramientas de trabajo.
- Elementos informáticos: hardware, licencias de software, contratación de servidores en remoto, o almacenamiento en la nube, etc.).
- Gasto de compra de mercaderías.

PARTE I. CUESTIONES PREVIAS. DE LA IDEA A LA EMPRESA

Por otro lado, y desde el punto de vista económico deberemos analizar dentro del plan financiero, los recursos económicos con que contamos. De esta manera deberemos valorar el total de la inversión y de ahí delimitar si disponemos de capital propio para afrontarlo, de no ser así, existen distintas vías de financiación para el emprendedor más allá de la financiación a través de préstamos o créditos concedidos por entidades bancarias o financieras, como puede ser la capitalización del paro o la solicitud de subvenciones o ayudas.

Asimismo, el plan de negocio puede completarse incluyendo un plan de operaciones, de recursos humanos, etc.

2.3. Estrategias de emprendimiento

Por otra parte, y más allá de lo que se refiere al conocimiento del mercado y demás cuestiones relacionadas con la actividad, habrá que tener en cuenta otro tipo de cuestiones que pueden, de alguna manera, orientar hacia donde debemos dirigir determinadas decisiones.

En este sentido, las estrategias de emprendimiento que vayamos adoptando pueden ser respuesta a los resultados de los análisis que hemos realizado previamente.

Así por ejemplo, a la hora de emprender, una de las cuestiones que pueden plantearse es si los conocimientos del emprendedor son adecuados y suficientes para el desarrollo de un proyecto empresarial en un determinado sector o si disponemos del tiempo para dedicar al lanzamiento que un negocio requiere. Si la respuesta es negativa en alguna de esas preguntas, entonces el emprendedor puede plantearse el valerse de colaboradores para el desarrollo del proyecto, optando por adoptar para su negocio una estructura societaria formada por varios socios, y valiéndose de sus conocimientos mediante la figura del socio-trabajador.

Por otra parte, contar con el presupuesto para la inversión a realizar o con recursos para poder mantener una estabilidad económica hasta que el negocio comience a dar beneficios puede determinar qué tipo de financiación vamos a requerir para empezar con nuestra empresa.

De ahí la importancia de un correcto análisis tanto del sector como del propio emprendedor, porque a partir de su conocimiento podremos adoptar las estrategias o medidas adecuadas a nuestras necesidades para que el proyecto empresarial tenga éxito.

2.4. Ya lo tengo todo. Primeros pasos

Una vez elaborados los análisis previos y con ellos el plan de negocio, comienza el momento de toma de decisiones en las que deberá resolver entre otras cosas la forma jurídica del negocio que se quiere emprender, y también se deberá empezar a dar cumplimiento a los trámites y las obligaciones que se derivan del inicio y desarrollo de una actividad empresarial.

En los siguientes bloques de este manual es donde se van a tratar todos estos trámites y obligaciones con los que se deberá cumplir tanto al inicio como durante la vida de la empresa.

Documentación adicional

Ver en Anexo I:

1. Test de autoevaluación para el futuro emprendedor

PARTE II. PUESTA EN MARCHA



BLOQUE 1. Elección de la forma jurídica: Empresario individual o sociedad mercantil

Si ya has decidido que deseas iniciar una actividad económica por cuenta propia, y consideras que puedes sacar rentabilidad a tus ideas transformándolas en productos y/o servicios que vas a comercializar al público o a otras empresas, entonces lo más seguro es que la pregunta que te hagas a continuación tenga que ver con la forma jurídica que te puede resultar más conveniente.

Sobre este aspecto no existe una respuesta única y se basa en el análisis de varios factores, preferencias personales, costes asociados a una u otra forma jurídica, las personas con las que te has planteado llevar a cabo la actividad, el volumen de ingresos, que preveas que vas a obtener y otros muchos.

EMPRENDEDORES PASO A PASO

“**Emprendedores paso a paso**” es una guía que presenta, de forma clara y exhaustiva, todos los trámites y gestiones necesarios para embarcarse en la aventura del emprendimiento. Se han tratado de abordar aquellas cuestiones a tener en cuenta desde una triple perspectiva. La primera, referente a las cuestiones previas relacionadas con la parte más personal del proyecto (idea y motivación), así como los estudios previos que deben realizarse antes de iniciar cualquier trámite administrativo. Un segunda, que se refiere al inicio de los trámites legales y administrativos a los que enfrentarse a la hora de crear una empresa o iniciar la actividad profesional. Trámites que empiezan por el cumplimiento de determinadas obligaciones formales de constitución e inscripciones en Registros Públicos, pasando por el alta del empresario y de la actividad en las distintas administraciones, así como el resto de las obligaciones a cumplir frente a la Agencia Tributaria o la Tesorería General de la Seguridad Social. En la tercera fase se analiza el día a día en la empresa y las principales obligaciones que existen en la vida del negocio, refiriéndonos, entre otras, a las obligaciones fiscales, mercantiles, laborales y con la Seguridad Social. Por último y de forma separada, se aborda el tema del compliance dentro de la empresa, cuestión de obligado cumplimiento que todo emprendedor debe implantar en su negocio con el objetivo de evitar responsabilidades tanto a nivel corporativo como personales.



Emilio-Jesús Sáenz Iscar es licenciado en Derecho por la Universidad Camilo José Cela. Especialista en fiscalidad y asesoría laboral a través de distintos estudios de postgrado (Másters y Cursos superiores).

Ha participado como ponente en diversas Jornadas especializadas en el ámbito del cumplimiento normativo y colabora habitualmente con publicaciones sobre el entorno legal de la Pymes en diferentes revistas especializadas.

Es Socio Director de Plural Asesores, promotor de las Jornadas Anuales “Aclaremos los Conceptos”, dirigidas a Pymes, y copromotor de la aplicación de comunicación para el cumplimiento normativo “Bubled”.

www.colex.es

ISBN: 978-84-17618-70-4

