



**LOPEZ DEVELOP SL**

# **COMIENZE SU NEGOCIO EN ANDALUCIA**

**GUÍA PARA FACILITAR EL COMENZO DE SU  
NEGOCIO**

**Antonio López Gómez / Economista / Gestor de Proyectos**



**2014**

### **IMPORTANTE:**

Espero que el dossier explicativo le resulte interesante y si tienen alguna otra idea o duda, por favor compártela por correo electrónico.

Recuerden que este dossier se realiza con el único objetivo de transmitir unos conocimientos y opiniones, se autoriza su divulgación y se realiza totalmente de forma altruista.

Si desean recibir este dossier completo o recibir más información sobre nuestro trabajo u otros documentos publicados, totalmente gratuitos, podéis solicitarlo en [info@lopezdevelop.com](mailto:info@lopezdevelop.com).

Conócenos en [www.lopezdevelop.com](http://www.lopezdevelop.com)

*“La figura del Gestor de Proyectos o Projects Manager es una figura profesional muy difundida e importante en el Mundo Anglosajón y Europa.*

*Profesional de reciente reconocimiento en España que se está asentando con fuerza en el mercado que le corresponde por su profesionalidad, conducta, ética profesional, trabajo y logro de objetivos, facilitando la gestión de los proyectos disminuyendo notablemente los costes y aumentando la eficiencia y beneficios.*

*Cuente con nosotros,”*

### **Saludos**

#### **Antonio López Gómez**

Economista, Gestor de Proyectos especializado en el sector Inmobiliario

[antonio.lopez@lopezdevelop.com](mailto:antonio.lopez@lopezdevelop.com)

# COMIENZE SU NEGOCIO EN ANDALUCIA

## GUÍA DE AYUDA

2014

*El comienzo de una actividad empresarial es una decisión importante y debe ser muy meditada, no se debe tener miedo al fracaso, ni a la pérdida económica que podemos tener. "Grandes ejemplos de éxitos empresariales muy relevantes venían de fracasos previos..."*

*Lo anterior no significa que "nos tiremos al ruedo" a probar suerte. No.*

*Se debe realizar un estudio técnico, económico, de mercado y solvencia adecuado, una planificación eficiente, marcar unos objetivos realistas dentro de nuestra posibilidades económicas, personales, etc.*

*Solo logrando definir estos parámetros, no nos asegura el éxito de nuestro negocio pero, reduce bastante nuestra incertidumbre y posibilidades de fracaso.*

*La situación del local comercial (si queremos disponer de este), el mercado potencial al que queremos llegar, etc. son aspectos muy importantes que intentaré explicar en otros documentos y publicaciones.*

*Se suele pensar en muchos profesionales que nos ayuden a realizar todos los trámites de una forma efectiva y lo más ágil y cómoda posible. Dentro de estos profesionales podemos pensar en Abogados, Economistas, Asesores o una figura nueva que se está asentando con fuerza, por su profesionalidad y conduzca profesional en el mercado, no es otro que el Gestor de Proyecto, colectivo al cual tengo el honor de pertenecer.*

*Sea el profesional que consideren más adecuado les recomiendo que lo contraten.*

He realizado una breve guía, que espero os ayude, en esta tarea que vais a comenzar: COMIENZE SU NEGOCIO.

3

## A. COMIENZA TU NEGOCIO – TIPOS DE EMPRESAS

### A. TIPOS DE FORMAS QUE PUEDE ADOPTAR SU EMPRESA

Las formas que puede adoptar una empresa son las siguientes:

#### 1. El empresario individual

El empresario individual es una persona física que realiza en nombre propio y por medio de una empresa, una actividad empresarial.

Y, responde de las deudas contraídas con todos sus bienes y derechos, sin que exista diferencia entre su patrimonio mercantil y su patrimonio personal.

#### 2. Las sociedades mercantiles

Pueden constituirse bajo cualquiera de las siguientes formas:

##### 2.1 La Sociedad Anónima

La constitución de la sociedad anónima está condicionada al otorgamiento de una escritura pública ante Notario y su inscripción en el Registro Mercantil.

Puede ser constituida por un único socio y es necesario que el capital social (cuyo mínimo es 60.101,21 €, y se divide en acciones) se halle íntegramente suscrito por el / los socios y, al menos el 25 % desembolsado.

La responsabilidad de los socios estará limitada al capital que aportó a la sociedad.

##### 2.2 La Sociedad de Responsabilidad Limitada

La sociedad de responsabilidad limitada es aquella sociedad mercantil en la que el capital social está dividido en participaciones iguales y en la que la responsabilidad de los socios se encuentra limitada al capital aportado.

El capital social no podrá ser inferior a 3.050,06 €; y deberá estar totalmente desembolsado en el momento de la constitución. Podrá ser constituida por un único socio.

### **2.3 La Sociedad Laboral**

Es aquella sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada en la que la mayoría del capital social pertenece a los socios trabajadores siendo su relación laboral de carácter indefinido y a tiempo completo.

### **2.4 La Sociedad Colectiva**

La sociedad colectiva tiene carácter mercantil y se caracteriza porque los socios intervienen directamente en la gestión y responden personalmente de forma ilimitada y solidaria frente a las deudas sociales.

### **2.5 La Sociedad Comanditaria**

La sociedad comanditaria es una sociedad mercantil que se caracteriza por la coexistencia de socios colectivos, que aportan capital y trabajo, responden ilimitadamente de las deudas sociales y participan en la gestión de la sociedad, y socios comanditarios que no participan en la gestión y cuya responsabilidad se limita al capital aportado o comprometido.

Este tipo de sociedad presenta muchos puntos comunes con la sociedad colectiva y, en este sentido, los socios colectivos están sometidos a los mismos derechos y obligaciones que en aquella, viniendo marcadas las principales diferencias por la existencia de socios comanditarios o capitalistas. Son sociedades poco frecuentes.

### **2.6 Las Sociedades Cooperativas**

La sociedad cooperativa, a diferencia de las sociedades mercantiles, se presenta como una asociación de personas físicas o jurídicas que, teniendo intereses o necesidades socio-económicos comunes, desarrollan una actividad empresarial, imputándose los resultados económicos a los socios, una vez atendidos los fondos comunitarios, en función la actividad cooperativa que realizan.

## B. COMIENZA TU NEGOCIO – CONSTITUYE SU EMPRESA

### 1. **Cómo se constituye una sociedad mercantil**

La forma jurídica de una empresa debe ser la más adecuada a la actividad que se pretende desarrollar a través de ella, valorando factores como, el número de socios que van a constituir la, el capital social, etc.

Así, al crear una empresa debe decidirse, en primer lugar, si quien va a ostentar la titularidad de la misma va a ser una persona física (o empresario individual) o una persona jurídica, y dentro de ésta, el tipo de sociedad que se considera más conveniente para cumplir el fin o el objetivo de la sociedad.

La actuación de una persona física como empresario individual no requiere ninguna autorización previa y la ley sólo exige estar en posesión de capacidad legal, esto es, no haber sido privado de la misma por sentencia judicial.

La constitución de una sociedad, en cambio, parte de la existencia de una o más personas, dependiendo del tipo de sociedad, quien o quienes, en virtud de un contrato fundacional, se comprometen a poner en común patrimonio o trabajo para el ejercicio de una actividad empresarial.

El objetivo de esta actividad puede ser la obtención de beneficios (sociedades mercantiles) o facilitar a sus socios determinadas prestaciones (como las sociedades cooperativas), siendo necesario cumplir determinados requisitos formales para que la sociedad tenga capacidad jurídica plena, independiente de la de sus socios.

Si desea que le ayudemos a constituir su empresa, consúltenos

Por lo general, para constituir una sociedad mercantil en España es necesario seguir los trámites que se detallan a continuación, que convendrá en todo caso realizar con la asistencia de profesionales

- 1.- Solicitud de Certificación de Nombre ante el Registro Mercantil
- 2.- Solicitud del C.I.F. (Código de Identificación Fiscal)

3.- El Depósito Bancario

4.- Escritura de Constitución ante el Notario

5.- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (modalidad operaciones societarias)

6.- Inscripción y Publicación en el Registro Mercantil

Una vez liquidado el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, podremos inscribir a la sociedad en el Registro Mercantil.

7.- Declaración de inicio de actividad

8.- Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas

9.- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

10.- Alta en autónomos

11.- Libros de matrícula y visitas y su legalización

12.- Comunicación de apertura de centro o reanudación de la actividad y solicitud de inscripción en el Registro de Actividades y Empresarios Comerciales

13.- Solicitud de licencia de apertura al Ayuntamiento

14.- Alta de trabajadores y contratos

15.- Legalización de los libros exigidos por la legislación mercantil

### C. COMIENZA TU NEGOCIO – INVERSIÓN SIN ESTABLECIMIENTO

#### A. Hacer negocios en España sin invertir en Establecimiento

##### 1. La firma de un acuerdo de distribución

Usted puede promover sus productos sin tener que invertir en España mediante el uso de la distribución externa. El acuerdo de distribución debe estar relacionado con el suministro de bienes a los distribuidores para que a los revenden en su propio nombre.

En virtud de un acuerdo de distribución del proveedor es responsable en relación con los productos suministrados. La empresa distribuidora debe asumir los riesgos derivados de la distribución de los bienes, ya que actúa en su propio nombre y derecho.

En términos generales, los acuerdos de distribución están sujetos a los términos que las partes acuerden libremente. Regulaciones de la Unión Europea sobre la distribución exclusiva son aplicables en España. Se proporciona un régimen muy específico para regular estos contratos.

Las disposiciones que pueden ser incluidos en un acuerdo de distribución son los siguientes:

- Proveedor y detalles de distribuidores.
- Un sistema de fijación de precios y modificaciones.
- Condiciones de pago (de acuerdo sobre la moneda).
- Volumen mínimo de ventas y sus posteriores modificaciones.
- La responsabilidad del proveedor del producto defectuoso.
- Duración del acuerdo.
- Ley y jurisdicción aplicable en caso de disputa.
- El área geográfica a ser cubierta por la distribución.

Hay algunas cuestiones que usted debe recordar al firmar un contrato de distribución con un distribuidor español; debe proteger su propiedad intelectual, la protección del país de origen no es la protección en España, con su distribuidor español puede necesitar licencias de uso de sus derechos de propiedad intelectual en España.



Es necesario un completo asesoramiento sobre otras cuestiones importantes, tales como el uso de su marca en España. Asistencia legal local es muy aconsejable. Un Profesional español experto puede redactar un acuerdo de distribución para que pueda trabajar en España, es posible que también le aconsejará acerca de la relación de trabajo con su distribuidor español.

## **2. Operando a través de un agente**

### **2.1. Información general**

Usted puede entrar en el mercado español sin tener que invertir a través de la contratación de un agente interno en España. Él promocionar sus productos o servicios en su nombre, sin asumir ningún riesgo, usted estará obligado por los actos de su agente. El agente no puede obligar a su mandante por actos que están más allá del alcance de su autoridad.

Si usted contrata a un agente de ventas no español para promocionar sus productos en España, tenga en cuenta que tendrá que tener un permiso de visado y de trabajo. Es posible que necesite licencias con el fin de utilizar los derechos de propiedad intelectual en España.

Será necesario el consentimiento del empleador principal para el agente de ventas para representar otra empresa diferente, que la actividad está en la competencia del principal. El agente deberá mantener la contabilidad independiente para cada principal representado.

El agente de ventas puede nombrar subagentes consentimiento previo del director.

Ley y jurisdicción aplicable es la del país del principal empleador 's.

### **2.2. El Contrato de Agencia**

Contratos de agencia pueden tener una duración determinada o indefinida. Los contratos de duración determinada terminan, ya que caducan y no renovación se hace. Contratos por tiempo indefinido pueden ser terminados unilateralmente en cualquier momento, previo aviso por escrito de las partes.

Remuneración del agente de ventas puede ser fija, variable o una combinación de los dos. Él puede ser compensado con una indemnización especial al aportar nuevos clientes para el negocio de

su principal o el aumento significativo del volumen de ventas con los clientes existentes. El director debe pagar las comisiones a finales de cada trimestre del año. Los gastos del agente deben ser reembolsados &#8203;&#8203;en su totalidad a él, la remuneración no incluye el reembolso de gastos, a menos que se acuerde lo contrario.

Bajo ciertas circunstancias, el contrato de agencia puede incluir una cláusula de no competencia para restringir las actividades profesionales que el agente puede emprender después de la terminación de este contrato. Esta restricción no puede durar más de 2 años después de la finalización del contrato.

Un abogado español experto puede proporcionarle asesoramiento completo sobre la relación de trabajo con su agente de ventas en España; también puede redactar un contrato de agencia para usted (vea nuestros servicios más adelante).

### **3. Franquicias**

Las franquicias han aumentado en España y ha crecido rápidamente. Este método para hacer negocios en España sin inversión se ha vuelto muy popular, que efectivamente se ha utilizado para los pequeños minoristas para competir con las tiendas minoristas más grandes.

A través de un contrato de franquicia, al franquiciado se le da el derecho al uso de los bienes, servicios, marcas y publicidad del franquiciador por un período específico de tiempo. El franquiciado debe pagar al franquiciador como condición para la obtención o el comienzo de la operación de la franquicia.

### D.COMIENZA TU NEGOCIO: ALQUILER DE LOCAL COMERCIAL

#### EL ALQUILER DE UN LOCAL DE NEGOCIO

Lo que se expone a continuación se centra exclusivamente en los contratos de arrendamiento que han sido celebrados o puedan celebrarse a partir del 1 de enero de 1.995.

Si su contrato es anterior a esta fecha y tiene dudas respecto a la interpretación de sus cláusulas o sobre el alcance de los derechos y obligaciones que se derivan del mismo, si se le ofrece un local en traspaso; etc., resulta más que aconsejable que acuda a un Profesional en busca de asesoramiento sobre todas las cuestiones que puede plantear su caso concreto.

Se debe destacarse que en los contratos de arrendamiento de locales de negocio, la ley permite que exista plena libertad de pacto entre las partes para regular los derechos y obligaciones derivados del mismo.

Esto supone que los contratos se regirán, en primer lugar, por lo que las partes hayan pactado en sus cláusulas y, en su defecto, por lo que dispone la ley.

#### 1. ¿Cómo debe ser el contrato de arrendamiento?

El contrato de arrendamiento se realiza por escrito en el que debe constar la identidad del propietario y la del inquilino, una descripción del local que se arrienda, la duración del contrato, la renta y aquellas otras cláusulas que se consideren convenientes.

Si Ud., como arrendador o arrendatario, desea que se refuercen expresamente alguno de sus derechos o pretende incluir cláusulas especiales, conviene que encomiende la redacción del contrato a un Profesional quien podrá ofrecerle asesoramiento sobre todas las cuestiones relacionadas con la materia y con las particularidades que presente su caso concreto.

El contrato también puede realizarse en escritura pública celebrada ante notario y ser inscrito en el Registro de la Propiedad.

### 2. La duración del contrato

En principio, las partes pueden establecer libremente la duración del contrato de alquiler.

Si a la fecha de vencimiento del contrato ninguna de las partes le comunica a la otra, por escrito y con al menos un mes de antelación, su deseo de no renovarlo, el contrato se irá prorrogando anualmente hasta que alguna de ellas decida ponerlo fin.

Si en el contrato no se señala su plazo de duración, se entenderá que ésta es de 1 año.

### 3. La renta

La renta, esto es, la cantidad que el inquilino abona al arrendador por el alquiler del local, también se pacta libremente por las partes.

Por su parte, el arrendador está obligado a entregar al arrendatario un justificante o recibo del pago, salvo que éste resulte debidamente acreditado por otros procedimientos (por ejemplo, con el resguardo del ingreso bancario). A la renta pactada se le aplicará los impuestos y retenciones legamente vigentes en la fecha.

### 4. La fianza

Salvo que las partes pacten lo contrario, a la firma del contrato, el arrendatario está obligado a entregar al propietario una fianza equivalente a 2 mensualidades de la renta que se establezca.

La fianza es una garantía por los posibles daños y desperfectos que el inquilino cause en el local (y que no deriven de un uso habitual o corriente)

El importe de la fianza se debe devolver íntegramente al inquilino cuando finalice el contrato siempre y cuando entregue el local al propietario en perfecto estado. Si los desperfectos aludidos se producen, del importe entregado en concepto de fianza se descontarán los gastos de su reparación.

La fianza no puede destinarse al pago de mensualidades de renta.

Si la fianza no se devuelve cuando finalice el contrato, el inquilino podrá reclamar no sólo la devolución de su importe sino también el de los intereses que haya generado.

### **5. La cesión del contrato y el subarriendo**

Si en la finca arrendada se ejerce una actividad empresarial o profesional, el arrendatario puede subarrendar la finca o ceder el contrato de arrendamiento sin necesidad de que el propietario preste su consentimiento.

Sin embargo, el inquilino deberá comunicar al propietario que ha realizado la cesión o el subarriendo, en el plazo de un mes desde que se produzca y es conveniente que lo haga por cualquier medio que le permita acreditar que lo ha remitido y su recepción, por ejemplo, por burofax, por carta notarial etc.

La cesión del contrato es la transmisión que realiza el arrendatario de los derechos y deberes que comporta su contrato de arrendamiento a una tercera persona, mientras que el subarriendo es el arrendamiento que realiza el inquilino de todo o parte del local que él utiliza.

En estos casos, el arrendador tiene derecho a incrementar la renta un 10 % si el subarriendo es parcial (de una parte del local) o un 20 % si se produce la cesión o el subarriendo es total (de la integridad del local)

Si se produce la fusión, transformación o escisión de la sociedad que figura como titular del contrato de arrendamiento, el propietario del local también tiene derecho a incrementar la renta en un 20 %.

### **6. Las obras en el local**

Para solventar todas estas cuestiones debe distinguirse, en primer lugar, entre dos tipos de obras: las necesarias o de conservación y las mejoras.

#### **• Las obras de conservación**

El propietario está obligado a realizar todas aquellas reparaciones que sean necesarias para conservar el local y pueda ser utilizado normalmente por el inquilino, salvo que el deterioro lo haya causado éste o el local haya quedado destruido por causas de las que no es responsable el propietario (incendio, inundación, terremoto,

etc). El arrendador no tendrá derecho a elevar la renta en estos supuestos.

Por su parte, el inquilino deberá abonar las pequeñas reparaciones que exija el desgaste derivado del uso ordinario del local.

- **Las obras de mejora**

Las obras de mejora son aquellas que afectan a la higiene, salubridad y comodidad de local y de los que lo utilizan.

Si la realización de las obras de mejora no puede retrasarse hasta que concluya el contrato de arrendamiento, el arrendatario tiene que tolerarlas como en el caso de las obras de conservación; si se prolongan durante más de 20 días, el inquilino también tiene derecho a que la renta se disminuya proporcionalmente a la parte del local que no pueda utilizar a causa de las mismas.

En estos casos, el propietario debe notificar al inquilino con al menos 3 meses de antelación, el objeto de las obras, su comienzo, duración y coste previsible.

Una vez recibida esta comunicación, el arrendatario podrá desistir del contrato en el plazo de 1 mes, salvo que estas obras apenas afecten al local. Si el arrendatario opta por desistir del contrato, éste finalizará en el plazo de 2 meses sin que en este tiempo puedan iniciarse las obras.

Si el inquilino decide soportar las obras tendrá derecho a una reducción de la renta en proporción a la parte del local que no pueda utilizar, así como a una indemnización por los gastos que las obras le obliguen a realizar.

Por su parte, el arrendatario no puede realizar sin el consentimiento del arrendador (expresado por escrito), obras que modifiquen la configuración del local o provoquen una disminución de su estabilidad o seguridad. En ambos casos el propietario podrá exigir que el arrendatario reponga el local a su estado original.

La realización de obras de mejora por el propietario, una vez transcurridos 5 años de vigencia del contrato, darán derecho al mismo a incrementar la renta, salvo que las partes hayan pactado lo contrario. El incremento no podrá exceder del 20 % de la renta vigente.

### E. COMIENZA TU NEGOCIO – LA FRANQUICIA

#### Las franquicias

##### a. ¿Qué es una franquicia?

Es una actividad comercial que se realiza en virtud de un acuerdo o contrato por el que una empresa (franquiciadora) concede a otra (franquiciada) una licencia o derecho a utilizar su nombre, su marca, sus productos, servicios o procedimientos, a cambio de una contraprestación económica.

El franquiciado es propietario de su negocio pero se adhiere a una cadena comercial de la que depende, sometiéndose al modo de organizar el negocio dado por el franquiciador.

Con carácter previo, convendrá recabar el asesoramiento jurídico de un abogado antes de redactar o firmar cualquier acuerdo de franquicia.

##### b. Términos utilizados en el mundo de la franquicia

En el contrato de franquicia suelen incluirse los siguientes términos:

1. El derecho de franquicia, canon o derecho de entrada: Es una cantidad fija que el franquiciador exige al franquiciado para poder entrar a formar parte de la cadena. Es aconsejable que esta cantidad no sobrepase el 10% de la inversión total.
2. El canon de explotación: Es la cantidad periódica que el franquiciado tendrá que pagar una vez que el negocio esté en marcha, y mientras dure su vigencia. El porcentaje suele oscilar entre el 2 y el 6 % de la facturación. En ocasiones, la empresa exige unas ventas mínimas, que en caso que no cumplirse conducen a la rescisión del contrato.
3. El derecho o canon de publicidad: Es un pago anual que el franquiciado debe abonar en concepto de gastos de publicidad. Normalmente suele ser inferior al 3% de las ventas. Es aconsejable que el interesado en celebrar un contrato de franquicia se asegure de que esta suma es destinada a publicidad y no se convierte en otro canon de explotación encubierto.

### c. **La duración de la franquicia**

El contrato de franquicia tiene la duración que en cada caso acuerden las partes, destacando que no son aconsejables los plazos cortos porque no permiten recuperar la inversión realizada.

Es una práctica abusiva cuando, una vez finalizado el periodo de duración del contrato, el franquiciador le exige un nuevo canon de entrada al franquiciado que desea renovar.

### d. **La marca**

El franquiciado, a través del contrato de franquicia, compra el valor comercial de una marca, por lo que puede solicitar que, de encontrarse dicha marca registrada, la Oficina Española de Patentes y Marcas le expida el certificado correspondiente.

### e. **Los conflictos en la franquicia**

En caso de que exista algún conflicto entre las partes, existen dos posibilidades para resolverlo:

El arbitraje, un sistema rápido aunque considerablemente caro, y los Tribunales de Justicia.

Sin embargo, la mejor manera de evitarlos será, como siempre, la aplicación del *quo Derecho preventivo*, con un buen asesoramiento profesional por parte de un profesional antes de la firma del contrato de franquicia.

*AHORA, A RENTABILIZAR TÚ NEGOCIO*

*Antonio López Gómez*

[antonio.lopez@lopezdevelop.com](mailto:antonio.lopez@lopezdevelop.com)