

UNIDAD 5: EL PROYECTO EMPRENDEDOR

El propósito de esta unidad es guiar al alumnado en la formulación, diseño, análisis financiero y legal de un proyecto emprendedor que incorpore innovación social o tecnológica, asegurando su viabilidad y sostenibilidad en colaboración con el entorno.

El desarrollo de un proyecto emprendedor es similar a la construcción de un edificio sostenible y de alta tecnología. El **Design Thinking** actúa como el arquitecto, que se sienta con los futuros habitantes (clientes) para empatizar y diseñar planos que realmente cubran sus necesidades sociales y ambientales (5.2). El **Modelo Canvas** es la maqueta, donde se visualiza cómo cada pieza (finanzas, tecnología, socios) encajará para crear valor (5.2.1). La **Viabilidad Financiera** (5.4) es el estudio de ingeniería que verifica que los cimientos (balance) son sólidos, que la obra puede financiarse (tesorería) y que se alcanzará la altura necesaria para ser rentable (punto de equilibrio). Finalmente, las **Formas Jurídicas y los Trámites** (5.3 y 5.7) son los permisos legales que garantizan que el edificio está certificado y cumple con todas las normativas para su puesta en marcha.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (RA5) DE LA UNIDAD 5

Para alcanzar el Resultado de Aprendizaje (RA5) —**Desarrolla un proxecto emprendedor de innovación social e/ou tecnolóxica aplicada en colaboración coa contorna**—, la evaluación se realiza en base a los siguientes criterios (CA5),:

- **CA5.1:** Analizáronse os conceptos básicos do emprendemento e da innovación social.
- **CA5.2:** Reflexionouse sobre a necesidade do liderado ético e sostible nas organizacións.
- **CA5.3:** Reflexionouse sobre a tecnoloxía como base para o cambio do modelo produtivo.
- **CA5.4:** Puxéronse en marcha as estratexias propias do pensamento de deseño para detectar necesidades sociais e ambientais.
- **CA5.5:** Analizáronse os elementos do deseño de modelos de negocio ecosociais e/ou de base tecnolóxica.
- **CA5.6:** Aliñáronse metas de desenvolvemento sostible co deseño de modelos de negocio ecosociais e/ou de base tecnolóxica.
- **CA5.7:** Aplicáronse as estratexias necesarias para analizar a viabilidade do proxecto emprendedor.
- **CA5.8:** Investigáronse as opcións financeiras socialmente responsables.
- **CA5.9:** Definíronse os axentes implicados no proxecto, así como a súa participación neste.

5.1. Análisis de los conceptos básicos de emprendimiento e innovación social

El **emprendimiento** se define como el proceso de identificar, desarrollar y llevar a cabo una idea o proyecto, generalmente para crear un negocio o una organización con un impacto económico, social o cultural. Implica una mentalidad proactiva y orientada a la acción, donde el emprendedor busca oportunidades, gestiona recursos y asume riesgos para generar valor.

La **innovación social**, por su parte, se enfoca en desarrollar soluciones que aborden necesidades sociales de manera efectiva y sostenible, generando un impacto positivo en la comunidad o el entorno global. En el **emprendimiento social**, se combinan estos dos conceptos, aplicando principios emprendedores a proyectos con un fin social o ambiental, buscando impacto positivo y modelos de negocio sostenibles que permitan continuidad y expansión. Ambos conceptos requieren creatividad, gestión de recursos y una visión clara para identificar oportunidades.

5.1.1. El liderazgo ético y sostenible en las organizaciones

El liderazgo ético y sostenible va más allá de los resultados puramente económicos, considerando los **principios éticos** y el **impacto ambiental y social** de las decisiones empresariales. Promueve la **responsabilidad, la integridad y el respeto** por las personas y el entorno.

Los principios de un liderazgo ético y sostenible incluyen:

1. **Integridad y transparencia:** Los líderes deben actuar con honestidad, manteniendo una conducta coherente con los valores propios y de la organización, y fomentando la transparencia en la toma de decisiones.
2. **Responsabilidad social y ambiental:** Se busca mitigar los efectos negativos y promover prácticas sostenibles, integrando los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** en la estrategia empresarial.
3. **Orientación a largo plazo:** En lugar de buscar beneficios inmediatos, se persigue un crecimiento sostenible que beneficie tanto a la empresa como a la sociedad.
4. **Desarrollo de talento:** Se promueve el respeto y la diversidad, asegurando que todos los empleados se sientan valorados y tengan igualdad de oportunidades para crecer, lo que se denomina **liderazgo inclusivo**.

Un liderazgo ético y sostenible repercute en una mejor reputación, atrayendo clientes comprometidos con valores similares, y fomenta la lealtad y el compromiso de los empleados, lo que a su vez reduce la rotación. Además, las empresas se vuelven más innovadoras al buscar soluciones que equilibren el rendimiento económico con el impacto positivo.

Ejemplo: Liderazgo Sostenible en Automoción Una empresa de automoción especializada en vehículos eléctricos enfoca su liderazgo en la ética y la sostenibilidad. Implementa acciones como reducir la huella de carbono utilizando energías renovables, e introduce un programa de reciclaje de baterías. Además, asegura la transparencia mediante informes anuales y promueve la igualdad de oportunidades y la formación en sostenibilidad para sus empleados,.

5.1.2. La importancia de la tecnología como base del cambio del modelo productivo

La **tecnología** es fundamental para transformar y modernizar el modelo productivo, ya que incrementa la productividad y fomenta la sostenibilidad. El uso de tecnología, desde herramientas simples hasta sistemas avanzados de *software* y *hardware*, contribuye a la evolución de la sociedad y la economía.

La **digitalización** permite la automatización de procesos, liberando tiempo y recursos para la innovación,. Tecnologías como el **Internet de las cosas (IoT)**, la **Inteligencia Artificial (IA)** y el *blockchain* están cambiando la forma en que las empresas interactúan con sus clientes y gestionan operaciones.

La innovación tecnológica impulsa nuevos modelos de negocio, como la **economía digital** y las plataformas en línea (ej. *fintechs* o comercio electrónico).

Impacto en la Sostenibilidad: Las tecnologías, como las energías renovables, la eficiencia energética y la economía circular, ayudan a las empresas a reducir su huella de carbono. Este cambio tecnológico genera una demanda de nuevas habilidades (software, ciberseguridad, robótica) y facilita la capacitación continua de la fuerza laboral. En última instancia, la tecnología permite a las empresas adaptarse a las nuevas condiciones del mercado mediante herramientas digitales que facilitan el análisis de datos, la toma de decisiones y la personalización de productos, mejorando así la competitividad y la sostenibilidad económica y social,.

5.2. Desarrollo del pensamiento de diseño para la detección de necesidades sociales y medioambientales

El **Pensamiento de Diseño** (*Design Thinking*) es una metodología centrada en la persona que se utiliza para identificar, entender y resolver problemas sociales y medioambientales de forma innovadora.

Los pasos clave del Design Thinking son:

1. **Empatizar:** Conocer a fondo a las personas y su contexto, poniéndose en su lugar para identificar sus necesidades.
2. **Definir:** Establecer el problema concreto que se desea resolver, comprendiendo sus causas.

3. **Idear:** Generar una variedad de soluciones posibles, utilizando técnicas como el *brainstorming*, para encontrar ideas innovadoras con impacto positivo.
4. **Prototipar:** Desarrollar versiones iniciales mediante modelos físicos o simulaciones para probar la viabilidad de las soluciones.
5. **Probar:** Poner a prueba los prototipos en un contexto real, obteniendo retroalimentación para mejorar la solución.
6. **Implementar:** Llevar a cabo la solución final, realizando un seguimiento para realizar ajustes o mejoras.

Ejemplo: Design Thinking en un Servicio de Salud Una clínica con largas esperas y falta de información clara decide aplicar el Design Thinking para mejorar la experiencia del paciente.

- *Empatizar:* Entrevistas con pacientes para entender la frustración por los tiempos de espera.
- *Definir:* El problema es la falta de información clara y la ineficiencia en la coordinación de citas y tratamientos.
- *Idear:* Se proponen soluciones como una *app* móvil para la gestión de citas y notificaciones en tiempo real.
- *Prototipar y Probar:* Se desarrolla una versión preliminar de la *app* con un grupo piloto de pacientes para recopilar *feedback* y ajustar la interfaz para que sea intuitiva y fácil de usar.
- *Implementar:* Se lanza la *app* final al público, con seguimiento continuo.

5.2.1. Análisis de los elementos del diseño de modelos de negocio ecosociales y/o de base tecnológica

Para diseñar y analizar modelos de negocio con enfoque en sostenibilidad e impacto social positivo, se utiliza el **Business Model Canvas (BMC)**, una herramienta visual con nueve bloques. Los modelos de negocio ecosociales y tecnológicos tienen características distintivas en cada bloque:

Bloque BMC	Enfoque Ecosocial	Enfoque Base Tecnológica
Propuesta de Valor	Mejora del bienestar social y ambiental (ej. productos de economía circular).	Soluciones innovadoras, uso de <i>software</i> para optimizar procesos.
Segmentos de Clientes	Consumidores conscientes, comunidades vulnerables (ej. acceso a agua potable).	Empresas, usuarios finales o instituciones que necesitan herramientas tecnológicas para eficiencia.
Canales de Distribución	Minimización de huella de carbono (plataformas en línea, redes locales).	Canales digitales (apps móviles, <i>software as a service</i> - SaaS, comercio electrónico).

Relaciones con Clientes	Concienciación y educación sobre prácticas sostenibles.	Relación automatizada (plataformas digitales, <i>chatbots</i>).
Fuentes de Ingresos	Venta de productos sostenibles, subsidios, financiación pública.	Suscripciones, licencias de <i>software</i> , anuncios digitales, modelos <i>freemium</i> .
Recursos Clave	Recursos naturales gestionados de forma sostenible, conocimientos ecoamigables, alianzas con ONG.	Infraestructura tecnológica (<i>data centers</i>), talento especializado, capital intelectual (patentes, <i>software</i>).
Actividades Clave	Producción sostenible, gestión de proyectos de impacto social, campañas de concienciación.	Desarrollo de <i>software</i> , análisis de datos, actualización constante de tecnologías.
Socios Clave	ONG, instituciones gubernamentales, cooperativas, comunidades locales.	Empresas tecnológicas, proveedores de servicios de datos, consultoras, universidades para I+D.
Estructura de Costes	Costes en procesos sostenibles, prácticas responsables y certificaciones ecológicas.	Costes de desarrollo tecnológico, y mantenimiento de servidores, <i>marketing</i> digital.

5.2.2. Alineación de las metas de desarrollo sostenible con los modelos de negocio

La alineación con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** de la Agenda 2030 es esencial para que las empresas logren un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente,. Los ODS son 17 objetivos globales que abordan desafíos como la pobreza, la desigualdad, el cambio climático y la sostenibilidad,.

Las formas de alinear los ODS con los modelos de negocio incluyen,:

1. **Propuesta de valor responsable:** Diseñar productos que aborden directamente los ODS, como acceso a energía asequible (ODS 7) o promoción de la salud (ODS 3).
2. **Estructura sostenible en la cadena de suministro:** Implementar prácticas sostenibles para reducir residuos y elegir materiales ecológicos (ODS 12 - Producción y consumo responsables), y garantizar condiciones laborales justas (ODS 8),.
3. **Economía circular:** Modelos de negocio centrados en reutilizar, reciclar y reducir el uso de recursos (ODS 12).
4. **Inclusión y diversidad:** Integrar la igualdad de género (ODS 5) y el trabajo decente (ODS 8) en las políticas de empleo.
5. **Innovación y tecnología:** Invertir en I+D para soluciones tecnológicas que reduzcan emisiones (ODS 13) o garanticen educación de calidad (ODS 4).

6. **Colaboraciones y alianzas:** Asociarse con otras entidades, gobiernos y ONG (ODS 17 - Alianzas para lograr los objetivos).
7. **Medición y reporte:** Incorporar métricas de sostenibilidad (KPI) en el modelo de negocio para medir el impacto en los ODS y ajustar estrategias (Balance Social).

5.3. Formas jurídicas y asociativas que pueden aplicarse al proyecto emprendedor

La elección de la forma jurídica para un proyecto emprendedor depende de factores como el **tipo de actividad**, el **número de socios**, el **capital inicial** y los **objetivos** del negocio. También influye la burocracia en la constitución y la **responsabilidad patrimonial** de los promotores.

Responsabilidad Patrimonial:

- **Ilimitada:** El promotor responde ante las deudas con los bienes presentes y futuros, no solo con el capital aportado a la empresa (Ejemplo: Empresario Individual, Sociedad Civil).
- **Limitada:** Se responde solo con el capital aportado a la empresa, protegiendo los bienes personales del promotor (Ejemplo: Sociedad Limitada).

Tipos de Formas Jurídicas Comunes:

Forma Jurídica	N.º Mínimo	Socios	Capital Social Mínimo	Responsabilidad
Empresario Individual	1		No se requiere capital social.	Ilimitada.
Sociedad Limitada (SL)	1		1 € con reglas especiales de reserva.	Limitada al capital aportado.
Sociedad Anónima (SA)	1		60.000 € (desembolsado al menos 25% en constitución),.	Limitada al capital aportado.
Sociedad Cooperativa	3		Varía según la comunidad autónoma y el tipo.	Suele ser limitada, variando según estatutos.
Sociedad Limitada Laboral (SLL)	3	(mayoría trabajadores).	Igual que la SL	Limitada.

Régimen de Tributación: Dependiendo de la forma jurídica, el proyecto estará sujeto al **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)** o al **Impuesto sobre Sociedades (IS)**.

- **IRPF:** Aplica a empresarios individuales. Los beneficios se incluyen como rendimientos de actividades económicas. Se realizan pagos fraccionados trimestrales a la Agencia Tributaria, y el tipo impositivo varía en función del rendimiento del negocio.
- **IS:** Grava las rentas y beneficios de las sociedades y entidades jurídicas, como las SL o SA. El tipo general es del 25 % de las rentas en concepto de impuestos (o 23 % para entidades con cifra de negocios inferior a 1 millón de euros a partir de 2023),.

Otros Impuestos: El proyecto también está sujeto al **Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)**, que grava la realización de actividades económicas, y al **IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido)**, que grava el consumo y recae sobre el consumidor final. El IVA general es del 21 %, el reducido del 10 % y el superreducido del 4 %.

5.4. La viabilidad del proyecto emprendedor: el plan financiero

La viabilidad económico-financiera evalúa si las entradas de dinero de la empresa son suficientes para cubrir las inversiones iniciales (salidas de dinero) y si la idea de negocio es rentable. El **plan financiero** es el documento clave para estimar recursos, ingresos y gastos esperados.

El plan financiero se compone de tres partes esenciales: el plan de tesorería, la cuenta de resultados y el balance previsible.

5.4.1. El plan de tesorería (Flujo de Caja)

El plan de tesorería es una herramienta financiera para **gestionar los flujos de caja** en un periodo determinado, asegurando que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones y evitando la **insolvencia** (incapacidad de cumplir con las obligaciones de pago),.

Elementos principales:

1. **Ingresos de tesorería:** Entradas de dinero esperadas (ventas, cobros de cuentas, ingresos por financiación o subvenciones).
2. **Pagos de tesorería:** Desembolsos previstos (pagos a proveedores, salarios, impuestos, gastos de alquiler).
3. **Saldo inicial de caja:** Dinero disponible al inicio del periodo.
4. **Saldo final de caja:** Se calcula sumando ingresos y restando pagos al saldo inicial, reflejando la liquidez de la empresa al final del periodo.

Un **flujo de caja positivo** indica que la empresa está generando más efectivo del que gasta, lo que es señal de estabilidad financiera.

5.4.2. La cuenta de resultados

La cuenta de resultados muestra el **rendimiento económico** de una empresa en un periodo específico, comparando ingresos y gastos para evaluar si genera beneficios o pérdidas.

Estructura básica:

1. **Ingresos o ventas:** Total de ventas generadas por la actividad principal.
2. **Coste de las ventas:** Costes asociados directamente a la producción o servicio (costes variables).
3. **Resultado bruto (Margen Bruto):** Diferencia entre ingresos y coste de ventas,.
4. **Gastos de operación (Gastos fijos):** Costes de administración (gestión) y comercialización (publicidad, salarios).
5. **Resultado operativo (Resultado de explotación):** Ganancias antes de intereses e impuestos.
6. **Ingresos y gastos financieros:** Incluyen ingresos y gastos por inversiones o deudas (intereses).
7. **Resultado antes de impuestos..**
8. **Impuestos sobre las ganancias..**
9. **Resultado neto (Beneficio neto):** Ganancia o pérdida final después de impuestos.

El **margen de ganancia** (bruta, operativa o neta) indica el porcentaje de los ingresos que es ganancia, descontados los costes correspondientes.

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	• Ventas de mercaderías: 150.000€	
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	• Compras de mercaderías= 40.000€ • Consumo de mercaderías= 4.000€ • Alquiler= 4.800€ • Nóminas = 14.400€ • Seguridad social = 4.200€ • Autónomos = 3.000€ • Publicidad= 2.000€	• Teléfono =1.000€ • Internet = 600€ • Gastos diversos= 500€ • Gestoría = 1.200€ • Material oficina = 500€ • Amortizaciones= 1.000+260+1.800+500= 3.560€ • Total= 86.600€
Resultado de explotación	150.000-79.760= 70.240€	
Gastos financieros	<u>Intereses préstamo= 1.200€</u>	
Resultado financiero	-1.200€	
Resultado antes de impuestos	70.240-1.200= 69.040€	
Resultado del ejercicio	Impuestos= 20% de 69.040= 13.808€	
	(Nota: errata en la teoría, sería del 20% en 2024 al facturar menos de 1.000.000€) Resultado del ejercicio= 55.232€	

5.4.3. El balance

El **balance** es un informe financiero que expone la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado.

La fórmula fundamental es: **Activo = Pasivo + Patrimonio Neto**.

Secciones principales:

1. **Activo:** Bienes y derechos que posee la empresa y que generarán beneficios futuros.
 - **Activo No Corriente (Inmovilizado):** Bienes a largo plazo (terrenos, maquinaria, patentes). Se le resta la **amortización acumulada** (la pérdida de valor por uso o desgaste) para mostrar el **valor neto**.
 - **Activo Corriente:** Bienes y derechos que se espera convertir en efectivo o consumir en el plazo de un año (inventario, cuentas por cobrar, efectivo).
2. **Pasivo:** Obligaciones y deudas de la empresa.
 - **Pasivo No Corriente:** Deudas a largo plazo (préstamos bancarios a más de un año).
 - **Pasivo Corriente:** Deudas a corto plazo (cuentas por pagar, préstamos a corto plazo).
3. **Patrimonio Neto:** Recursos propios (aportes de socios más utilidades acumuladas).

A) El balance de situación

1º)

Activo no corriente	Mobiliario	4.000	Activo no corriente
	Herramientas	1.500	5.500
Activo corriente	Existencias: Mercaderías	5.000	Existencias 5.000
	Realizable: Clientes	1.000	Realizable 3.500
	IVA soportado de compras	2.500	
	Disponible: Bancos	3.000	Disponible 3.000
Total activo			17.000
Patrimonio Neto		Capital	5.000
			Patrimonio neto 5.000
Pasivo no corriente		Préstamo banco 3 años	5.000
			Pasivo no corriente 5.000
Pasivo corriente		Proveedores	2.000
		IVA repercutido de ventas	5.000
			Pasivo corriente 7.000
Total pasivo + patrimonio neto			17.000

Fondo de Maniobra y Umbral de Rentabilidad

El **Fondo de Maniobra** (*capital de trabajo*) es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Un fondo de maniobra **positivo** indica que el activo corriente supera al pasivo corriente, sugiriendo buena liquidez para cubrir deudas a corto plazo.

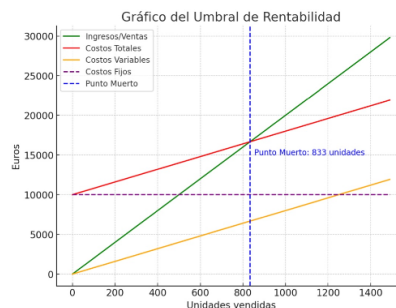
El **Punto de Equilibrio o Umbral de Rentabilidad** es el nivel de ventas (en unidades o ingresos) necesario para que los ingresos cubran los gastos o costes totales (costes fijos + costes variables), sin generar pérdidas. A partir de este punto, la empresa comienza a generar beneficios.

El umbral de rentabilidad o punto muerto es el nivel de venta, a partir del cual se empiezan a obtener beneficios, o nivel de ventas con el que se cubre los gastos y el beneficio es cero.

Q^*	Umbral de rentabilidad.	————	$IT = CT$	CVu	Costes variables por unidad
IT	Ingresos totales	————	$P \times Q$	CF	Costes fijos
CT	Costes totales	————	$CF + CV$	P	Precio por unidad
CV	Costes variables	————	$CVu \times Q$	Q	Cantidad

***Q**

$$\begin{aligned}
 IT &= CT \\
 P \times Q &= CF + CV \\
 P \times Q &= CF + CVu \times Q \\
 P \times Q - CVu \times Q &= CF \\
 Q^* &= \frac{CF}{P - CVu}
 \end{aligned}$$



- Ingresos/Ventas (verde):** Representan el total de ingresos obtenidos por la venta de unidades.
- Costos Totales (rojo):** Suma de costos fijos y variables.
- Costos Variables (naranja):** Costos que varían en función de las unidades producidas.
- Costos Fijos (morado, línea discontinua):** Costos constantes independientemente de las unidades vendidas.
- Punto Muerto (línea azul discontinua):** La cantidad de unidades necesarias para cubrir todos los costos sin obtener ganancias ni pérdidas.

CÁLCULO DE BENEFICIOS

$$B^* = IT - CT$$

$$B^* = (P \times Q) - (CF + CVu \times Q)$$

PRECIO DE VENTA

$$P_t = \frac{CT}{Q} = \frac{CF}{Q} + CVu$$

$$PV = P_t \times (1 + \text{margen})$$

↪ (50% → 0.5)

5.5. Opciones financieras socialmente responsables

Las opciones financieras socialmente responsables buscan, además de la rentabilidad económica, integrar **factores éticos, sociales y medioambientales**.

Estas opciones se centran en sectores como energías renovables, tecnologías limpias y empresas que promueven la equidad y la justicia social.

1. Fondos de Inversión Socialmente Responsables (ISR):

- Invierten en empresas que cumplen con criterios de sostenibilidad, justicia social y buen gobierno corporativo.
- Se guían por los **criterios ESG** (Ambientales, Sociales y de Gobernanza).
- **Fondos de exclusión:** Excluyen sectores que no cumplen con criterios éticos (ej. tabaco, armamento).
- **Fondos de impacto:** Buscan tanto rentabilidad como un impacto positivo directo y medible en la sociedad o el medio ambiente.

2. Bonos Verdes y Bonos Sociales:

- **Bonos Verdes:** Instrumentos de deuda para financiar proyectos con impacto ambiental positivo (energía renovable, eficiencia energética, gestión sostenible de residuos o conservación de la biodiversidad),.
- **Bonos Sociales:** Financian proyectos sociales, como vivienda asequible, acceso a salud y educación, o apoyo a pequeñas empresas. Estos bonos se alinean con los ODS y requieren seguimiento del impacto social.

3. Banca Ética:

- Entidades financieras que operan bajo principios éticos, evitando inversiones en sectores contaminantes o no responsables socialmente (ej. Banco Fiare).

4. Plataformas de *Crowdfunding* de Impacto:

- Plataformas en línea que permiten a los inversores apoyar directamente proyectos con un impacto social o medioambiental positivo (ej. energía solar en comunidades rurales). El *crowdfunding* de impacto es un modelo de trabajo colaborativo para obtener ideas, servicios o financiación de un gran número de personas.

5.6. Definición y participación de los agentes implicados en el proyecto emprendedor

Los **agentes implicados** (*stakeholders*) son todas las personas, instituciones y recursos que contribuyen activamente al desarrollo de un proyecto emprendedor.

Los agentes se agrupan en categorías clave con funciones específicas:

1. **Emprendedor o equipo fundador:** Define la visión, toma decisiones estratégicas y lidera las operaciones.

2. **Inversores:** Aportan el capital necesario (individuales, fondos de capital riesgo, o *inversores ángel* —que invierten en etapas tempranas asumiendo alto riesgo—).
3. **Cientes o público objetivo:** Identifican sus necesidades y preferencias, y su retroalimentación es vital para ajustes y mejoras.
4. **Proveedores y alianzas estratégicas:** Aportan insumos, materias primas, componentes, herramientas y cualquier otro recurso físico o servicio esencial para la operación.
5. **Mentores y asesores:** Profesionales que aportan experiencia en finanzas, *marketing* o temas legales, ayudando al emprendedor a tomar decisiones y afrontar retos.
6. **Gobierno y organismos reguladores:** Proveen el marco regulatorio, ofrecen incentivos para impulsar la creación de nuevas empresas, y establecen leyes y normativas.
7. **Comunidad y entorno social:** Organizaciones no gubernamentales o la comunidad en sí que pueden ser beneficiarias del impacto social o ambiental del proyecto, o que ofrecen apoyos para el proyecto.

5.7. Trámites de constitución y puesta en marcha

La constitución de la forma jurídica implica una serie de trámites que varían según el tipo de entidad. Cabe la posibilidad de gestionar estos trámites mediante un **Documento Único Electrónico (DUE)**, que unifica múltiples formularios administrativos y se envía a las Administraciones competentes a través del sistema Circe.

Trámites para el Empresario Individual:

El empresario individual o autónomo, que no requiere capital social mínimo, debe realizar los siguientes trámites:

1. **Alta en Hacienda:** Se presenta el modelo 036 o 037 y se solicita el número de identificación fiscal (NIF),.
2. **Alta en la Seguridad Social:** Se inscribe en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA),.
3. **Licencias municipales:** Obtención de licencias de apertura o actividad,.
4. **Registro de Marca y Nombre (opcional):** Si desea registrar una marca.
5. **Prevención de Riesgos Laborales:** Si contrata empleados.

Trámites para Sociedades Mercantiles (SL, SA):

Las sociedades mercantiles, que requieren capital social (mínimo 3.000 € para una SL),, deben realizar trámites más complejos:

1. **Certificación negativa de nombre:** Se solicita en el Registro Mercantil Central (RMC) para garantizar que el nombre no está registrado.

2. **Redacción de los estatutos sociales:** Documento que define el objeto social, el domicilio, el capital, la administración y las reglas de la empresa.
3. **Aportación de capital social:** Ingreso del capital en una cuenta bancaria (mínimo 3.000 € para SL, o 1 € si se acoge a la Ley 18/22).
4. **Firma de escritura pública:** Firma ante notario, que incluye los estatutos y el certificado de depósito del capital.
5. **Inscripción en el Registro Mercantil:** Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de la provincia correspondiente.
6. **Alta en Hacienda y obtención del NIF:** Solicitud del NIF y alta en el IAE (modelo 036 o 037).
7. **Alta en la Seguridad Social:** Inscripción de la sociedad en la Seguridad Social y afiliación de los empleados.
8. **Licencias municipales:** Obtención de licencias de actividad.