

CASO PRÁCTICO SOBRE LA ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

Los criterios que hay que utilizar para elegir la forma jurídica de una empresa son entre otros, el volumen de negocio, el impacto fiscal o la imagen comercial. En el [Caso de Elección de la Forma Jurídica](#), a partir de un negocio de asesoría editorial *Triunfa con tu libro*, se analizan las diferencias entre la figura del empresario individual, es decir, el autónomo y la sociedad limitada, los criterios que deben utilizarse para elegir entre una u otra alternativa, así como los trámites que hay que completar para darse de alta y dónde hacerlo.

ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA DE UNA EMPRESA

A la hora de elegir estudios, Ana Nieto estuvo valorando entre dos opciones: Periodismo y ADE (Administración de Empresas). Vocacionalmente se inclinaba más por la primera: le gustaba escribir y viajar, combinación perfecta para el trabajo de reportera que era su gran ilusión de adolescente. Pero su carácter pragmático (encontrar trabajo, un buen sueldo, etc.) la hicieron decantarse por ADE.

Después de una carrera de más de veinte años en el área de marketing, en empresas como la Cámara de Comercio Hispano-Holandesa o el ICEX (España Exportación e Inversiones), se decidió a convertirse en emprendedora. La idea de negocio era crear una empresa para asesorar a autores que querían publicar un libro por primera vez. Esta idea se sustentaba en base a los siguientes argumentos:

- A Ana siempre le habían gustado los libros. Era una gran lectora, durante años en papel, aunque rápidamente se había pasado al formato de libro electrónico (eBook).
- Ella misma había publicado varios libros como *Marketing Internacional* o *La web de empresa 2.0*, con distintas editoriales, por lo que tenía un cierto conocimiento de cómo funciona el sector editorial, desde la perspectiva de los autores.
- En su última etapa profesional se había especializado en marketing digital (proyectos web, posicionamiento, redes sociales, etc.), lo cual le era muy útil para su negocio.
- En los últimos años se había producido un incremento importante de la venta de libros electrónicos y también de la autopublicación (autores que publican por sí mismos, sin recurrir a editoriales).

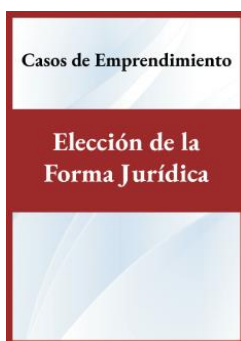
- Finalmente, Ana había investigado este servicio en Estados Unidos, detectando que existían varias empresas que se dedicaban a asesorar a autores. El mercado estaba muy desarrollado y generaba ingresos importantes para los líderes. Por el contrario, en España apenas existía competencia.

Con estas buenas perspectivas, Ana se puso manos a la obra rápidamente. Lo primero que hizo fue escribir un libro, *Triunfa con tu eBook* en el que se explicaba de forma muy práctica una metodología para escribir, publicar y promocionar un libro de éxito. El público objetivo eran potenciales autores de libros de no-ficción que querían autopublicar su libro como herramienta de promoción de sus servicios profesionales; es decir, su mismo caso.

El libro tuvo un gran éxito y se convirtió en *bestseller* en Amazon, siendo durante meses uno de los libros más vendidos de su categoría. A partir de ahí, el siguiente paso fue crear un portal con un dominio parecido al título de del libro (www.triunfacontulibro.com) para promocionar y ofrecer distintos servicios relacionados con la autopublicación.

Desde el punto de vista laboral y fiscal a Ana le pareció complejo y costoso crear una sociedad mercantil para gestionar su negocio, así que se dio de alta como persona física en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

Dos años después de crear su negocio y, gracias en gran parte a sus conocimientos y esfuerzo en acciones de marketing digital, su portal www.triunfacontulibro.com se había convertido en una referencia en el sector de la autopublicación, tanto en España como en América Latina. Ana estaba desbordada con las solicitudes de consultoría y asesoramiento que recibía a diario. Por el momento estaba desviando algunas peticiones de servicios a profesionales externos con los que había establecido acuerdos de colaboración; pero claramente estaba perdiendo oportunidades de negocio y, sobre todo, no rentabilizaba el potencial de los clientes que se ponían en contacto con ella.



Esta es una muestra de 2 páginas del Caso de Elección de la Forma Jurídica.

Para obtener más información sobre el Caso clic en:

[Caso de Elección de la Forma Jurídica de una Empresa](#)

El espíritu emprendedor

Perfil del emprendedor de éxito

La idea de negocio

El modelo de negocio

Análisis del entorno empresarial

Elección de la forma jurídica

Comunicación de la idea de negocio

Las cuentas anuales en las Pymes

Fiscalidad en las Pymes

El Plan de Empresa: estructura y contenido

Pack 10 Casos Prácticos de Emprendimiento

Solicitud de Licencias de Uso de los Casos de Emprendimiento

Los centros de formación, institutos, universidades, escuelas de negocio, etc. que deseen solicitar licencias de uso de los Casos, pueden solicitarlo por mail (info@startuplegal.es) o en el teléfono 915782667.

El coste unitario de cada licencia está en función de las licencias que se soliciten de acuerdo a la siguiente escala:

- 1 – 10: 2,00€ / licencia
- 11 – 25: 1,20€ / licencia
- 26 – 50: 0,80€ / licencia
- 50 – 100: 0,60€ / licencia
- > 100: 0,50€ / licencia

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es



CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es

