



A. INTRODUCCIÓN

Nos enfrentamos ante una decisión compleja para la que no existen unas normas exactas. Sólo puede hacerse mención a una serie de criterios generales comúnmente aceptados a los cuales el emprendedor podrá añadir todos aquellos que estime oportuno y que le puedan facilitar el proceso de toma de decisión.

B. CRITERIOS GENERALES EN LA ELECCIÓN

- ◆ **Exigencia Legal:** algunas actividades conllevan la elección de una forma jurídica concreta sin la cual no podría desempeñarse la actividad que pretendemos llevar a cabo. Este criterio es por sí excluyente frente a todos los demás, puesto que si aceptamos el mismo aceptaremos la forma jurídica que de él se derive. (Ej. Determinadas administraciones públicas suelen sacar a concurso la realización de trabajos que pretenden contratar con empresas privadas, las cuales deberán cumplir con una serie de condiciones normalmente establecidas en un pliego. Uno de esos criterios podría ser limitar la oferta a empresas con una una forma jurídica concreta, en este caso la elección dependerá del interés o no por desarrollar estos trabajos.)
- ◆ **Número de promotores:**
 - Si el proyecto pretende ser desarrollado de forma individual el promotor tendrá que considerar el riesgo que está dispuesto a asumir y las necesidades económicas a las que se podrá enfrentar.
 - Si van a existir socios se deberá valorar el riesgo que cada uno quiere asumir, las necesidades económicas a las que se puede hacer frente y la solidez de la que se quiera dotar la relación entre los promotores.
- ◆ **Responsabilidad de los promotores:**
 - Ilimitada: abarca bienes, derechos y capital de la empresa y los propios del socio y cónyuge. Existirán formas jurídicas en la cual la responsabilidad de los socios frente a la gestión de la actividad sea ilimitada (empresario individual o sociedad civil.)
 - Limitada: la responsabilidad de los socios se limitará al capital, bienes y derechos que figuren a nombre de la empresa.
- ◆ **Necesidades económicas:** podría ser interesante para cada una de las formas jurídicas valorar el capital mínimo y gastos de constitución necesarios, así como, la posibilidad de acceso a subvenciones que puede suponer la adopción de alguna de ellas.

* Una vez analizada toda la normativa legal que afecta a la actividad que queremos poner en marcha y observado que la misma no establece nada respecto a la forma jurídica que se debe

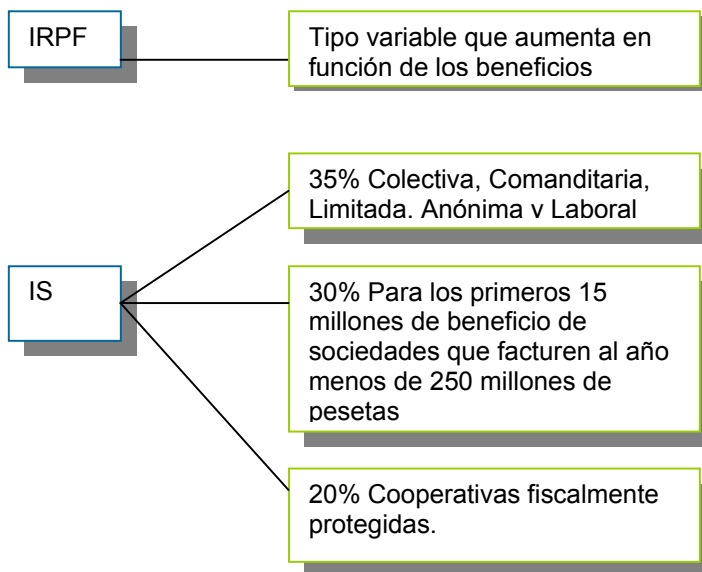
adoptar, la elección normalmente dependerá de la combinación de los tres criterios relacionados: necesidades económicas / riesgo / nº de promotores.

Cada uno de estos criterios obtiene mayor o menor relevancia según la forma jurídica analizada, por lo que el decisor deberá ponderar cada una de las variables según su importancia relativa y elegir aquella forma jurídica mejor valorada con respecto al criterio o criterios prioritarios para él.

(Ej. Aquellas personas para las que lo más importante sea buscar formas jurídicas económicas en su constitución y posterior funcionamiento se acercarán más a las formas de empresario individual autónomo o sociedades civiles. En cambio los que valoren más el riesgo y la limitación del mismo se decantarán más por las S.L., S.L.L., Cooperativas...)

◆ **Fiscalidad:**

Este criterio más que en la constitución puede ser interesante una vez iniciada la actividad, ya que, puede ser uno de los factores que determine el cambio de forma jurídica.



◆ **Otros criterios**

Otros muchos criterios podrían ser contemplados en esta decisión según las características propias del promotor o del proyecto. Así, podríamos hacer mención a criterios como la percepción que el mercado pueda tener de determinadas formas jurídicas. En algunos sectores, las S.L. parecen dar la garantía de que el proyecto está respaldado por una estructura más sólida y con mayor solvencia que la que aporta un autónomo, en estos casos la decisión es puramente comercial, tal vez, por que este sea el criterio prioritario para el decisor.