

RE START

GUÍA PARA

**EMPRESARIOS
INMIGRANTES**

Guía Re-Start para Empresarios Inmigrantes
Copyright © 2023 Welcome Home International
Autoeditado
info@welcomehome.international

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o utilizada de ninguna manera sin el permiso previo por escrito del propietario del copyright, excepto para el uso de breves citas en una reseña del libro.

Escrito y editado por:
Talitha Brauer y Barbara Winn-Hagelstam

Con redacción e investigación de:
Marja-Liisa Helenius
Yves Kanarek
José Carlos León
Sofía Mexía

Edición, maquetación y diseño de:
Talitha Brauer y Barbara Winn-Hagelstam

Fotografía de:
Talitha Brauer
<http://www.talithabrauer.com>

Ilustraciones de:
Zdenek Sasek
<http://www.zdeneksasek.com>

La Guía Re-Start para empresarios inmigrantes es un proyecto cofinanciado por Erasmus+.



El consorcio del proyecto Restart es:
Welcome Home International (Bélgica)
Aprender para integrar (Finlandia)
Tropical Astral (Portugal)
Indepcie (España)

Descargo de responsabilidad:

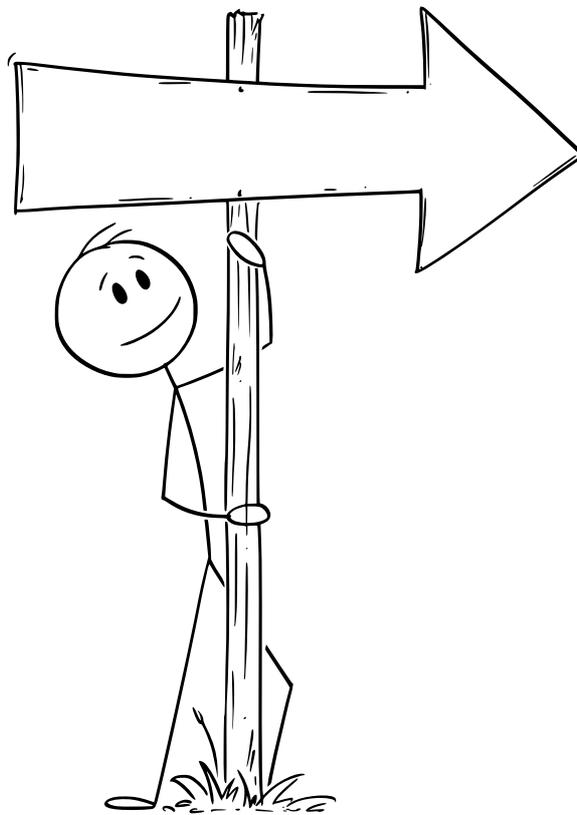
El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.

GUÍA RE-START PARA EMPRESARIOS INMIGRANTES

Project Re-Start - Refugee Start-Up resources to facilitate
entrepreneurship and business
development for refugees and migrants
2021-1-BE01-KA210-ADU-000034932

Guía **nom**

- libro que ofrece información útil sobre un tema concreto
- *especialmente* un libro de información para viajeros



Empresarios **nom**

- actividad de ganar dinero creando o dirigiendo empresas, especialmente cuando ello implica asumir riesgos financieros

GUÍA RE-START PARA EMPRESARIOS INMIGRANTES

Índice

Introducción	4
Objetivos de la Guía	6
Capítulo 1 ¿Así que quieres ser emprendedora en España?	10
Capítulo 2 Definición de los 6 principales modelos de negocio	16
Capítulo 3 Los Empresarios Inmigrantes	22
Capítulo 4 Cómo poner en marcha su empresa en 10 pasos	26
Capítulo 5 Tener una idea de negocio	34
Capítulo 6 Redactar un plan de empresa	38
Capítulo 7 Conocimiento de las obligaciones fiscales y de seguros	41
Capítulo 8 Definir su marca	50
Capítulo 9 Diseñar de la identidad visual	54
Capítulo 10 Encontrar financiación y apoyo	58
Conclusión	63
Contacto	66
Bibliografía	67

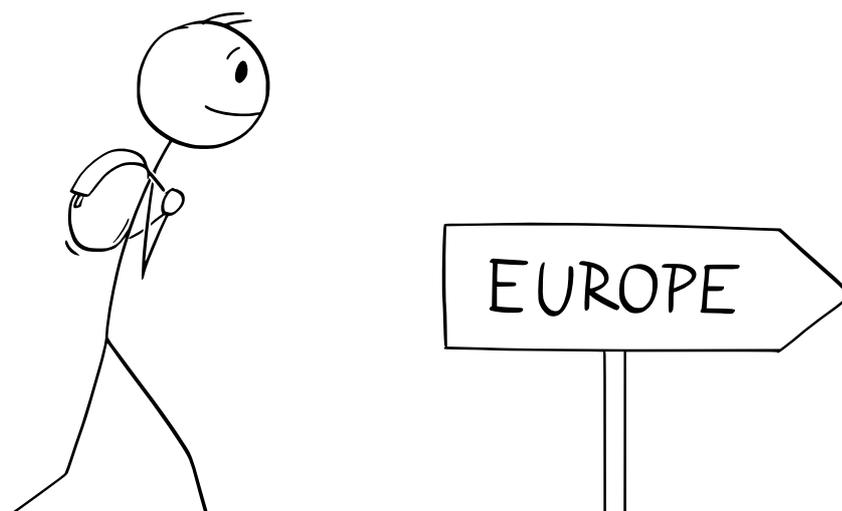
Introducción: ¡Bienvenido a la UE!

Bienvenido a nuestra guía para inmigrantes interesados en crear su propia empresa en la Unión Europea.

Hemos creado la **Guía Re-Start para Empresarios Inmigrantes** específicamente para apoyarte en tu **esfuerzo** por hacer realidad tus sueños empresariales.

Estamos escribiendo esta guía en 2023, así que si la estás leyendo en el futuro, no olvides volver a comprobar la información sobre seguros, registro, impuestos y permisos de trabajo para asegurarte de que está actualizada.

La Guía Re-Start para emprendedores está escrita para lectores con un nivel de lengua B1. En cada capítulo introduciremos nuevo vocabulario relacionado con la creación de una empresa. La mayoría de las palabras nuevas corresponden a un nivel B2.



Importante saber... 💡 Esté atento a la bombilla que indica información que es importante conocer...

Importante saber... ¿Cuánto tarda una nueva empresa en tener éxito?

💡 Las investigaciones demuestran que un negocio tarda tres años en empezar a dar beneficios. Esto significa que debes estar preparado para que los tres primeros años sean difíciles y que tendrás que trabajar muy duro para que tu negocio sobreviva. No te desanimes si montar una empresa te resulta más difícil de lo que esperaba.

A lo largo de la guía, verás los siguientes recuadros para ayudarte:

Nuevas palabras para aprender: Estas definiciones explican el nuevo vocabulario de la sección.

Guía (n): libro que ofrece información útil sobre un tema concreto; en especial, un libro de información para viajeros.

Empresario (n): persona que gana dinero creando o dirigiendo empresas, lo que puede implicar asumir riesgos financieros.

Esfuerzo (n): intento de hacer algo, especialmente algo nuevo o difícil.

Es importante saber...



Si hay otras palabras que no conozcas, te recomendamos que utilices el [Oxford Learner's Dictionary](#) o el [Merriam-Webster Dictionary](#). Son los diccionarios que hemos utilizado para esta guía.

Pista extra: Utilización de la Guía Restart para la iniciativa empresarial

A lo largo de la guía, hay recuadros que explican temas importantes.

- **Permiso de trabajo** (página 11)
- **El riesgo de crear una empresa** (página 19)
- **Ideas de negocio y modelos empresariales clásicos** (Página 30)
- **Lista de requisitos administrativos para España** (página 31)
- **¿Qué seguro necesito en España?** (página 46)

Preguntas para empezar: Utiliza estos ejercicios para crear tu empresa

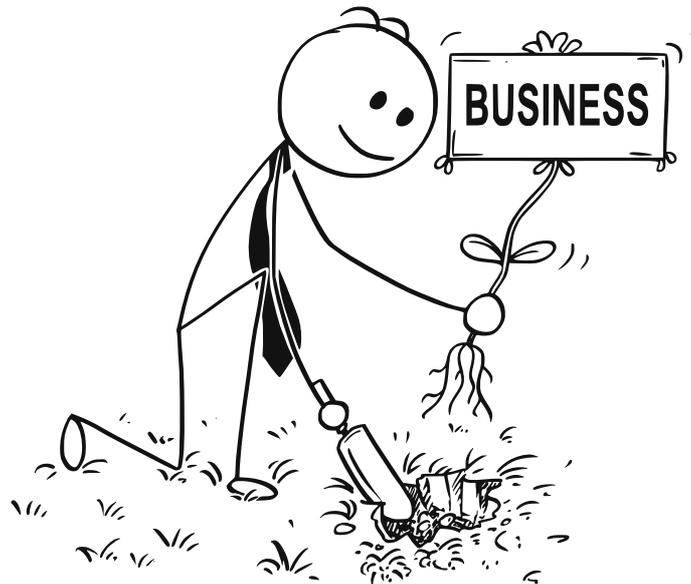
- **¿Qué modelo de negocio me conviene?** (página 19)
- **Investigue a fondo su proyecto** (página 30)
- **Inspírate en tu tierra y tu cultura** (página 36)
- **Redactar su plan de empresa** (página 39)
- **¿Qué hay en un nombre?** (página 51)
- **Elegir los elementos de diseño** (página 54)

Objetivos de la Guía:

Esta guía será un valioso **recurso para** aprender a ser un empresario de éxito.

Crear una empresa puede **resultar intimidante**, sobre todo cuando se es nuevo en un país y no se está familiarizado con su **entorno** empresarial. Sin embargo, la Unión Europea alberga una comunidad empresarial **diversa y próspera**, y hay muchos recursos disponibles para ayudarle a tener éxito.

Emprender puede implicar muchos riesgos, ya sean financieros, legales o personales. Lo mismo ocurre con muchas decisiones importantes en la vida. La Guía Re-start para Emprendedores Inmigrantes te **proporcionará** la información **esencial que** necesitas para tomar decisiones con conocimiento de causa y asumir **riesgos calculados** mientras creas tu empresa.



Algunas de las **áreas** clave que cubriremos incluyen:

1. **Investigue su mercado:** Antes de poner en marcha su empresa, es importante conocer las necesidades y preferencias de sus clientes **potenciales**. Investigar su mercado le ayudará a **identificar** oportunidades y a adaptar sus productos o servicios para satisfacer **las demandas** de su público **objetivo**.
2. **Crear un plan de empresa:** Un plan de empresa es un documento en el que se describen los detalles de tu negocio, incluidos tus objetivos, el mercado al que te diriges, la **proyección** financiera con una **estimación** de **pérdidas** y ganancias, y la **estrategia de marketing**. Contar con un plan de empresa sólido te ayudará a mantenerte organizado y centrado mientras **lanzas** y haces crecer tu negocio.
3. **Buscar financiación y apoyo:** Crear una empresa puede ser caro, y es posible que necesites ayuda financiera para **ponerla en marcha**. Te informaremos sobre los distintos tipos de financiación y apoyo disponibles para los jóvenes empresarios de la UE, como **préstamos**, **subvenciones** y plataformas **de crowdfunding**.
4. **Entender a las empresas locales:** Cada país tiene sus propias normas y **reglamentos** que se aplican a las empresas. Es importante **familiarizarse** con ellas para asegurarse de que las operaciones de la empresa son **legales y éticas**.

Crear una empresa es una experiencia tan difícil como gratificante. Seguir nuestra guía le ayudará a reducir los factores de riesgo y mejorar sus posibilidades de éxito.



Entonces, cuando esté preparado, podrá lanzar su negocio con confianza.

Capítulo 1. ¿Quieres ser empresario en España?

Si es usted un nuevo ciudadano de España o tiene raíces emigrantes y la ambición de crear su propia empresa, esta guía es justo lo que necesita.

Este es el primer punto de partida:

1. Condiciones legales para ser empresario en España

Antes de abrir cualquier tipo de negocio en España, hay pasos que seguir y **condiciones** que cumplir. Debes cumplir estas condiciones legales **obligatorias** para hacerte autónomo en España:

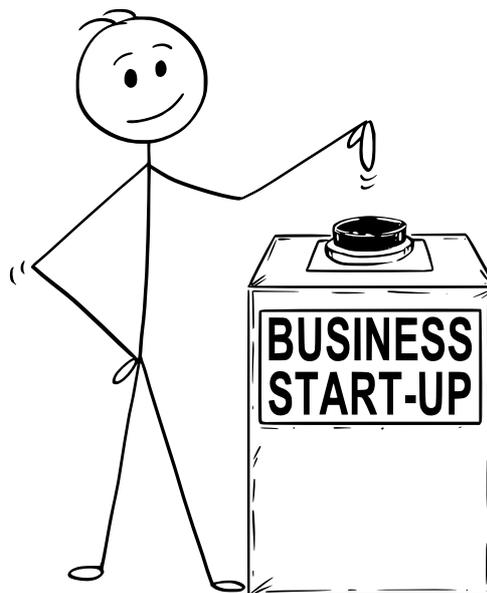
- Tener 18 años o más
- No haber sido **declarado incompetente** y no estar en **libertad condicional**
- poder **ejercer** todos sus derechos **civiles** y **políticos**
- poder realizar todas las acciones relacionadas con la gestión de un negocio autónomo;

No importa de dónde seas, puedes crear una empresa en España. Debe tener **derecho a vivir en España**, las **calificaciones** necesarias para su trabajo y suficientes **conocimientos de español**. La forma de abrir un negocio es la misma que para los españoles, pero hay pasos adicionales para obtener el permiso para trabajar.

Los pasos para la **constitución legal** de una empresa son siempre los mismos, independientemente de si se es extranjero o no. La única diferencia radica en el primer paso que tendrá que dar cualquier no español: la necesidad de convertirse en residente legal en el país. Tener la condición legal es **obligatorio**. Una vez conseguida la residencia, el paso a paso es el mismo.

Si su idea de negocio incorpora un alto nivel tecnológico y nunca se ha hecho antes, entonces debería solicitar el visado de emprendedor. Aunque los **requisitos** son mucho más estrictos, y no cualquier idea de negocio puede optar a la residencia, el visado de emprendedor ofrece muchas ventajas.

El proceso de solicitud es mucho más rápido, y puede obtener su visado al cabo de 20-30 días.



Pista extra: Permiso para trabajar

La ley permite a los extranjeros crear una empresa en España, sean o no ciudadanos de la UE. Como inmigrante o refugiado de fuera de la UE, hay que realizar importantes **trámites y registros** antes de empezar.

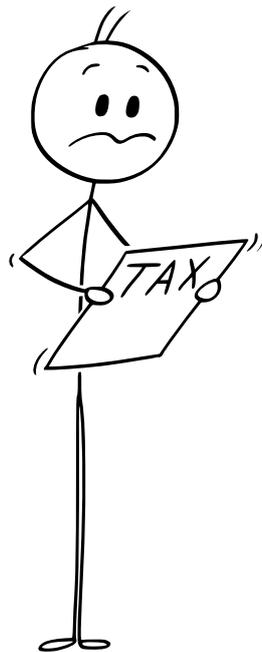
El primer paso para vivir en España es obtener un *Número de Identidad de Extranjero (NIE)*. Este número es necesario para realizar todo tipo de trámites cotidianos en España, como abrir una cuenta bancaria, firmar un contrato o pagar los impuestos.

Una vez que tenga su **NIE**, el segundo paso es obtener una **TIE** (*tarjeta de identidad de extranjero*), que es el documento de identidad para extranjeros. La **TIE** es el documento físico que contiene el número de identidad (el NIE). El TIE es el equivalente para extranjeros del **DNI** que tienen todos los españoles (el **DNI** o *Documento nacional de identidad*). Este número es necesario para realizar todo tipo de trámites cotidianos en España, como abrir una cuenta bancaria, firmar un contrato o pagar los impuestos.

Por último, pero no por ello menos importante, como extranjero necesitas solicitar un **permiso de residencia** (un visado de trabajo). Una vez que lo tengas, dispondrás del **estatuto jurídico** que te da derecho a vivir y trabajar en España.

Importante saber... Requisitos fiscales

💡 El sistema de pago de impuestos cuando se es propietario de una empresa varía de un país a otro. Es importante conocer los requisitos **fiscales** y cualquier otra **responsabilidad** que conlleve la gestión de una empresa antes de empezar. Hemos reunido la información básica para usted en esta guía, pero siempre debe **consultar** con un **contable** y un **notario** antes de empezar. Puede asegurarse de evitar errores costosos hablando de su situación con profesionales desde el principio.



2. ¿Qué negocios requieren una licencia, una certificación legal o un diploma?

Averigüe si su tipo de negocio necesita cumplir algún requisito adicional, como una **licencia** o determinadas cualificaciones. En España, puede ser ilegal abrir algunos tipos de negocio sin permiso oficial. Para determinadas actividades o profesiones necesitará un diploma o certificado.

¿Qué es la licencia de apertura española?

En España se necesita una licencia de apertura para abrir un negocio con un local. Su principal objetivo es asegurarse de que un edificio, oficina o almacén cumple las normas. También debe modificarse si cambia su negocio o sector de actividad. Más información aquí: cómo [solicitar una licencia](#) de apertura.

¿Qué tipos de licencias de apertura existen?

Actividades seguras

Esta licencia es para empresas de bajo riesgo y no tóxicas. Esta licencia suele ser más sencilla y requiere menos inspecciones. Entre las empresas seguras figuran las boutiques de moda y las tiendas de alimentos no perecederos.

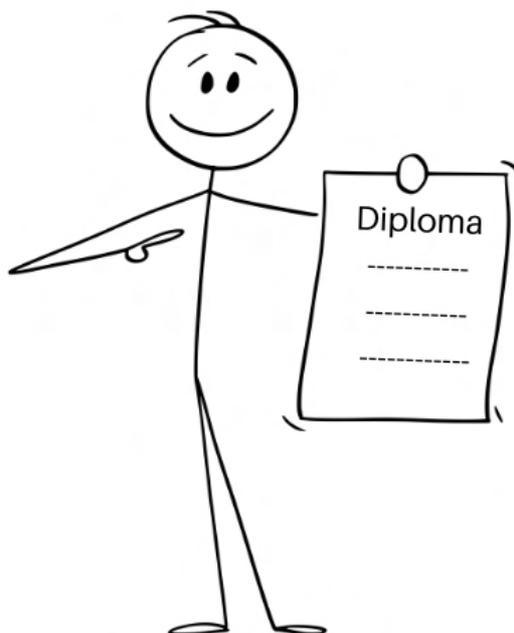
Actividades cualificadas

Estas licencias son para empresas nocivas. Llevan más tiempo y cuestan más que la licencia de actividades seguras. Suelen necesitar esta licencia las empresas hosteleras o industriales.

Por otro lado, el trabajo profesional, artístico o creativo realizado en casa es gratuito siempre que no moleste a los vecinos, implique ventas o llame la atención del público.

Importante saber... En caso de duda, ¡pregunta a un experto!

💡 Al crear tu empresa, tendrás que tomar muchas decisiones financieras y legale importantes. La Guía Re-Start es una recopilación de información y directrices útiles, pero no es asesoramiento jurídico. También es aconsejable acudir a un contable para obtener asesoramiento financiero y a un corredor de seguros para obtener asesoramiento sobre seguros.



3. ¿Autónomo o propietario de una pequeña empresa?

A la hora de emprender un negocio en España, piense si debe hacerse autónomo o crear su propia sociedad limitada (SL). Ambas opciones tienen ventajas e inconvenientes, y la que más le convenga dependerá de su situación personal.

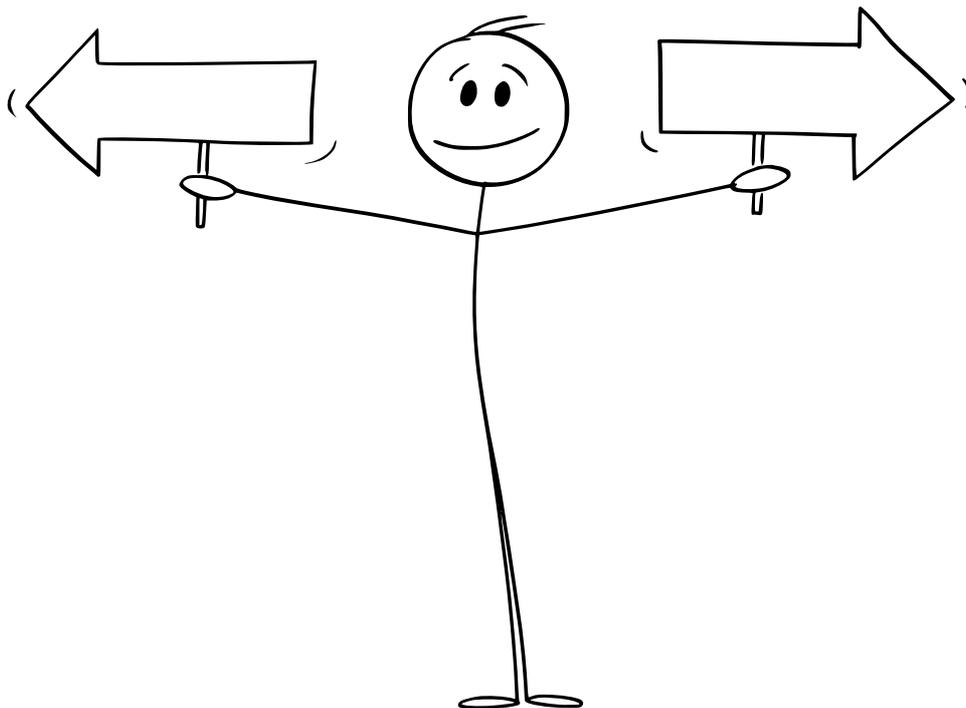
Entre las profesiones adecuadas para trabajar como autónomo se incluyen: diseñador gráfico, peluquero, fotógrafo

Decida desde el principio si quiere ser **autónomo**, crear una **empresa** o una **sociedad**. ¿Quieres ser un negocio unipersonal o una empresa? ¿Quieres contratar a otras personas? Haz una lista de los **pros y los contras** de ser autónomo en comparación con dirigir una empresa.

Hay ventajas y riesgos (legales y financieros) asociados a ambos caminos.

Las principales **ventajas de ser autónomo** son la libertad y la flexibilidad. Puedes fijar tu propio horario y crear tu propia lista de clientes. También puedes decir que no a posibles clientes que no son adecuados para ti. El principal **riesgo** de ser autónomo es que toda la responsabilidad recaerá sobre tus hombros. Si tu negocio fracasa, tú eres el **responsable**. En otras palabras, eres personalmente responsable de cubrir los costes.

Ser considerado responsable significa que puedes tener que pagar deudas con tu **patrimonio privado**. Si creas una sociedad anónima en la que los **activos de la empresa** estén claramente separados de sus activos privados, estará protegido si la empresa quiebra. Sin embargo, este proceso es más complicado y lleva más tiempo. Puede empezar su negocio como autónomo y, cuando crezca lo suficiente como para necesitar empleados, convertirlo en una empresa.

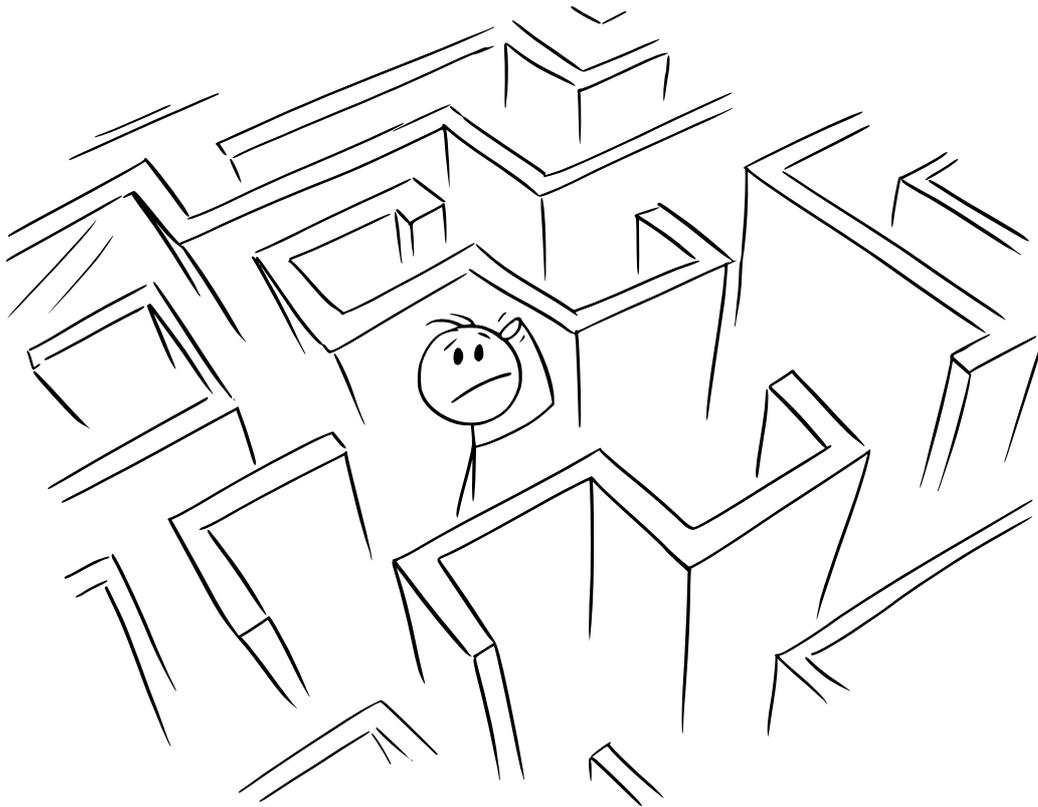


Capítulo 2. Definición de los 6 principales modelos de negocio

La decisión más importante que hay que tomar al crear una empresa es qué **modelo de negocio** es el más adecuado para usted. Es importante saberlo cuando **registre** su empresa y para decidir si necesita **inversores**. Cada modelo de negocio tiene una **estructura** diferente.

Dependiendo del tipo de empresa que vaya a constituir, deberá acudir a un notario, que podrá asesorarle sobre la estructura empresarial. Un notario es una persona autorizada para realizar determinadas **formalidades jurídicas**, especialmente para **certificar** o redactar **contratos**, **escrituras** y otros documentos importantes.

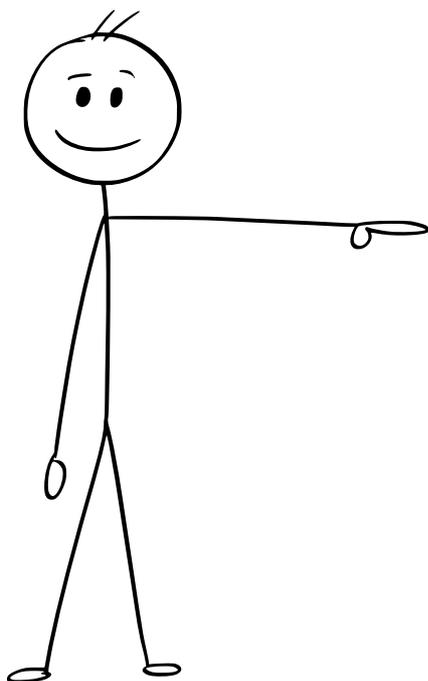
Algunos de los aspectos que afectan a la elección de la forma societaria son el número de **fundadores**, la cantidad de **capital** necesario, cómo se reparten las responsabilidades y las decisiones, cómo se recauda el dinero y cómo se gestionan los impuestos.



En la actualidad, el ordenamiento jurídico español ofrece las siguientes opciones:

1. **Crear una empresa como persona física:** Una de las mejores cosas de este modelo de negocio es que no tienes que ocuparte de un montón de papeleo complicado. Otra ventaja es que no es necesario desembolsar un capital mínimo. La mayor desventaja es que el empresario asume riesgos **ilimitados**. Si algo va mal con el negocio, el propietario tendrá que pagar las deudas con su propio dinero.
2. **Crear una empresa como entidad jurídica:** Como entidad jurídica, la ventaja más importante de la empresa es que su responsabilidad es ilimitada, lo que no ocurre con una persona física. No hay que desembolsar un capital mínimo.
3. **Sociedad colectiva:** Cuando dos o más personas firman un acuerdo de asociación, significa que están de acuerdo en trabajar juntos. Todos los socios tienen la misma voz en la gestión de la empresa y son personalmente responsables de las decisiones, **deudas** y obligaciones de la empresa. Este modelo de negocio es fácil de crear, pero arriesgado debido a la responsabilidad personal e ilimitada, lo que significa que los socios podrían tener que utilizar sus bienes privados para pagar las deudas de la empresa.
4. **Sociedad de responsabilidad limitada:** Una sociedad limitada puede utilizarse para casi cualquier tipo de negocio. Puede ser creada por una persona o por varias. Dependiendo de cuántas **acciones** posea una persona, puede votar, ganar dinero y ser responsable de las deudas. La cantidad mínima de dinero que se puede poner es de 3.000 euros. Esta forma de sociedad está especialmente indicada para empresas de nueva creación y pequeñas y medianas empresas.
5. **Sociedad Limitada Nueva Empresa:** El máximo de socios que puede tener es de cinco, y la cantidad mínima de dinero que necesita para empezar es de 3.012 euros.
6. **Sociedad Anónima:** En este caso, debes poner al menos 60.000 euros de capital. Es la forma jurídica que utilizan la mayoría de las grandes empresas. Hay dos formas de constituirla. En la primera, el capital social se divide en acciones y no puede ser inferior a 60.000 euros. En la segunda, la ley no exige un mínimo.

Estos son los tipos de empresa más comunes. Pero también existen diferentes tipos, como la Sociedad Laboral y la Sociedad **Cooperativa**.



Algunos de los organismos que le ayudarán a crear su empresa:

[Registro Mercantil Central](#)

[Registro Mercantil Local,](#)

[Agencia Tributaria](#)

[Cámara de Comercio](#)

[Servicio Público de Empleo Estatal](#)

[Asociación Española de Autónomos](#)

[Oficina Española de Patentes y Marcas](#)

Otra opción: Trabajar por cuenta propia

No olvides que otra opción es ser autónomo...

Una forma más sencilla y menos costosa de crear una empresa es trabajar como autónomo. Puede ser una buena forma de poner a prueba tu idea de negocio, producto o servicio a pequeña escala, para ver si funciona en una empresa más grande.

Ser autónomo es menos complicado que crear una empresa, pero sigue implicando conocimientos empresariales básicos de **contabilidad**, **teneduría de libros**, gestión del tiempo, marketing e impuestos.

Importante saber... Recibos y gastos

💡 Todos los empresarios (incluidos los autónomos) deben llevar una **contabilidad oficial** de las entradas y salidas de dinero. Guarda tus **recibos** para demostrar qué **gastos** tienes. Es una buena costumbre enviar todos los meses tus gastos y recibos a tu contable, que los utilizará para tu declaración de la renta a final de año. year.



Pista extra: El riesgo de crear una empresa

Crear una empresa significa asumir un riesgo. Es importante asumir riesgos calculados, y no innecesarios. Piensa con antelación en los riesgos que vas a asumir para prepararte a reaccionar cuando algo vaya mal.

Muchos riesgos pueden evitarse construyendo unos **cimientos sólidos** para su empresa y poniendo las cosas en su sitio desde el principio.

Un ejemplo de ello es elegir el tipo de empresa que debes crear. Investiga los modelos de empresa presentados anteriormente, coméntalos con familiares o amigos de confianza y decide cuál es el mejor para ti. Las preguntas siguientes te ayudarán a reflexionar sobre esta gran decisión.

Importante saber... Aprende de los errores de los demás



Busca a alguien que tenga una empresa de éxito similar a la que quieres montar y pregúntale si puedes tomar un café y entrevistarle. Pregúntales qué les funcionó bien, así como los errores que cometieron. ¡Esta es una gran manera de aprender sobre el negocio!

Preguntas para empezar: ¿Qué modelo de negocio me conviene?

1. ¿Quiero construirlo solo o con un socio?
2. Si tengo una relación de pareja, ¿cómo puedo establecer **garantías** que nos ayuden a **superar conflictos** o desacuerdos en el futuro?
3. ¿Qué tipo de impuestos debo pagar? Obtenga asesoramiento profesional sobre la configuración fiscal correcta para su empresa y siga esas normas. Pague sus impuestos a tiempo.
4. ¿Necesito un seguro para llevar este negocio?
5. ¿Necesito asesoramiento jurídico de un abogado antes de poner en marcha la empresa?

Capítulo 3. Los Empresarios Inmigrantes



Conozca a Amjad, un refugiado, y a Attika, cuyo padre es inmigrante.



Ambos sueñan con tener un pequeño negocio, así que empiezan a hablar de ello juntos.



Hablan con amigos y familiares y definen su idea con muchos comentarios y lluvias de ideas.



Anotan sus ideas de negocio y buscan en Internet estudios de mercado.





Por último, están listos para abrir una cuenta bancaria y registrar su empresa.



Ahora sólo queda lanzar su negocio.

EL FIN
...¿O ES
SÓLO EL PRINCIPIO?

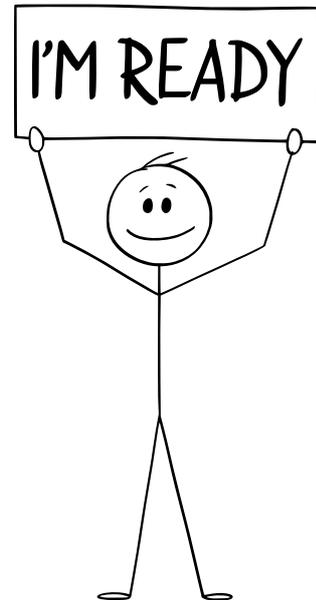
Capítulo 4. Cómo poner en marcha su empresa en 10 pasos

1. Asegúrate de que tienes lo que hay que tener

Los empresarios se **enfrentan a menudo** a retos y periodos de trabajo intenso. Esto significa que probablemente tendrás que pasar por temporadas muy estresantes.

Para superar el estrés, necesitas tener:

- ✓ Un buen estado de ánimo
- ✓ motivación
- ✓ **resiliencia**



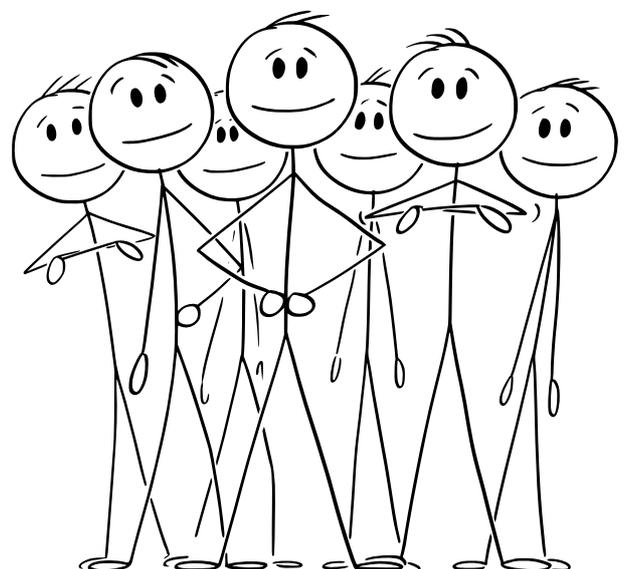
2. Define bien tu proyecto

Tienes que tener una idea precisa de qué es lo que quieres hacer, en qué **sector** quieres trabajar y qué tipo de negocio quieres crear, ya sea una tienda, un **centro de producción** o un negocio online. Algo importante que debes **determinar es** que tu proyecto satisfaga una necesidad de **los consumidores** o dé **solución** a una demanda del mercado.



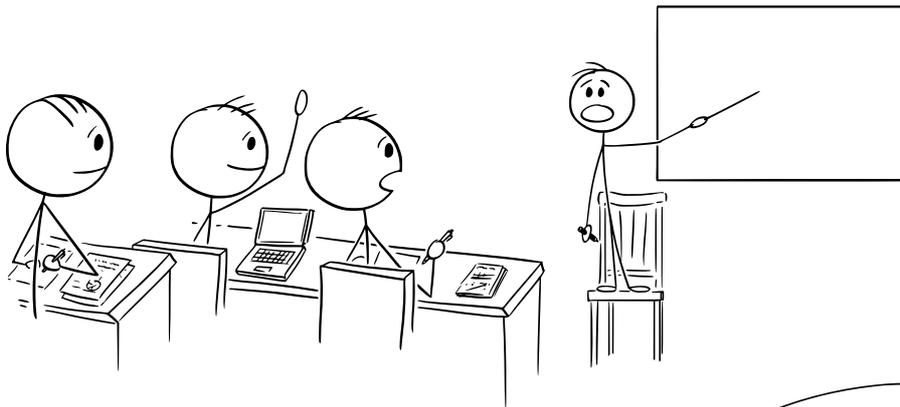
3. Construye un sistema de apoyo a tu alrededor

Es de gran ayuda contar con una **red** de amigos y familiares en los que confiar, que puedan apoyarte y aconsejarte, especialmente cuando las cosas se ponen difíciles. Como inmigrante o refugiado relativamente reciente en España, si no puedes confiar en tus amigos y familiares para que te den este apoyo, también hay organizaciones creadas para ayudarte.



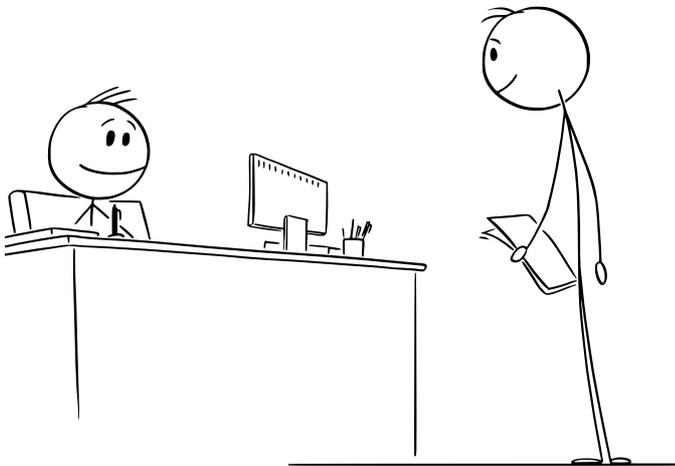
4. Desarrolle sus capacidades a través de la educación

Aunque no hace falta tener un título para ser empresario, es aconsejable elegir un negocio que se adapte a tus habilidades y talentos. Todos los empresarios deben tener conocimientos básicos de contabilidad, teneduría de libros, gestión, marketing e impuestos. Amplía tus conocimientos en estas áreas haciendo un curso o una formación. Busca clases para adultos en tu localidad o cursos en línea.



5. Aprender la lengua local

Aprender el idioma local es esencial para tener éxito como empresario. Como inmigrante o refugiado residente en España, querrás asegurarte de que entiendes bien el español para interactuar con tus clientes, socios, personal, autoridades, etc.

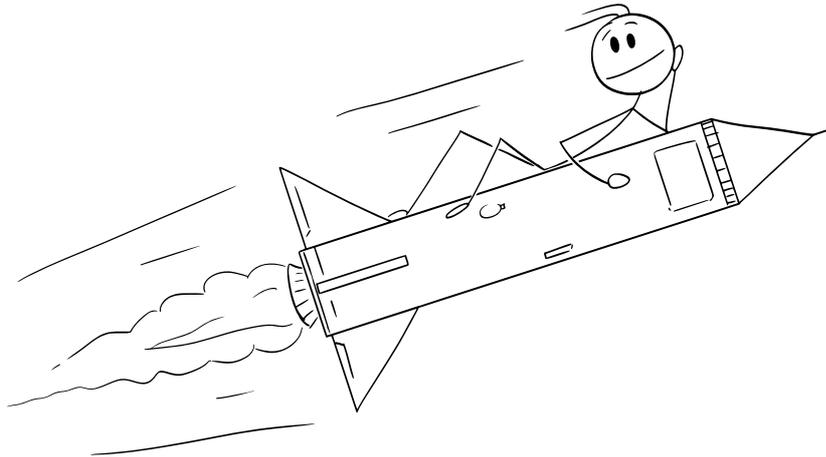


6. Abrir una cuenta bancaria de empresa

Es bueno organizar las finanzas de su empresa de forma que estén separadas de sus finanzas personales. Si creas una cuenta bancaria separada para tu empresa, te resultará mucho más fácil controlar los pagos entrantes y salientes.

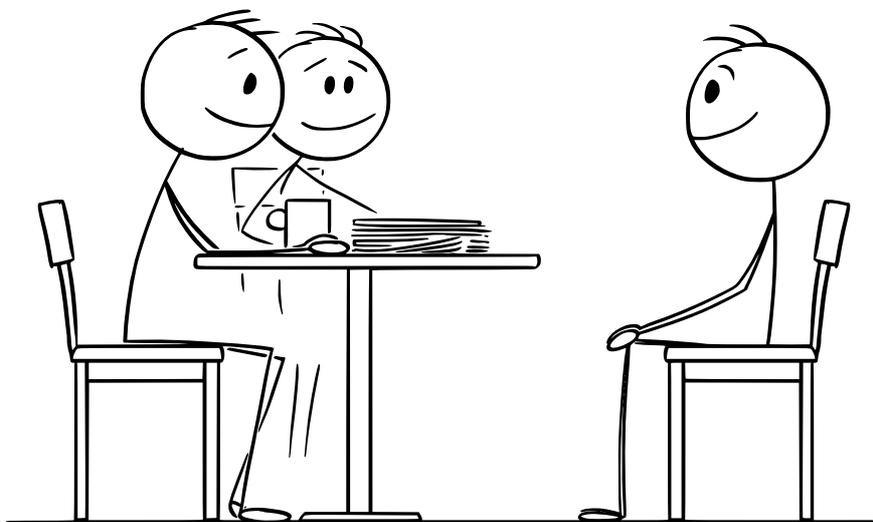
7. Pruebe su producto/servicio

Puede reducir en gran medida el riesgo de fracaso realizando un proyecto **piloto**, un **prototipo** o una **prueba**. Esto te da la oportunidad de probar y mejorar tu producto/servicio antes de lanzar formalmente tu empresa.



8. No dude en pedir ayuda

Es más probable que tengas éxito si recibes ayuda para tu proyecto. Seis sesiones con un **coach de carrera** o de vida pueden dar grandes resultados, ya que un coach te ayudará a poner nombre a tus objetivos y alcanzarlos mediante pasos prácticos. Hay muchas organizaciones que le ayudarán a empezar. A menudo organizan talleres y actos para ofrecerte asesoramiento y la oportunidad de establecer contactos. También puedes apuntarte a una **incubadora** o **aceleradora**, donde podrías conocer a un coach o incluso a un futuro socio.



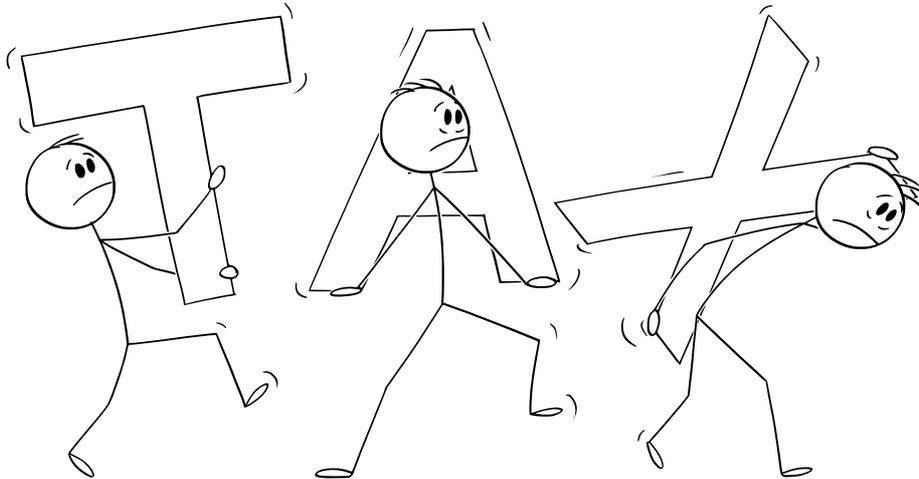
9. Elaborar un plan financiero

Toda empresa nueva necesita tiempo antes de poder obtener **beneficios**. Como fundador de la empresa, debe disponer de dinero suficiente no sólo para poner en marcha la empresa, sino también para mantenerse a sí mismo y a su familia hasta que la empresa empiece a generar beneficios.

El objetivo del plan financiero es mostrar cómo vas a mantener la empresa y a ti mismo. Haz una lista de todos los costes de puesta en marcha junto a una lista de tu capital financiero (efectivo, propiedades, ahorros, **subvenciones** y préstamos bancarios). Hay instituciones que pueden ayudarte a conseguir un préstamo, un microcrédito o un **aval bancario**. El crowdfunding es otra fuente de recaudación de fondos, pero antes debes tener muy claro qué fondos necesitas y cómo los vas a utilizar exactamente.

10. Compruebe los requisitos legales, fiscales y **administrativos**

Consulte con un notario o un abogado los requisitos legales y las responsabilidades que conlleva la creación de una nueva empresa. También es aconsejable consultar desde el principio con un contable cuál es tu situación fiscal.



Importante saber... Cómo darse de alta como autónomo



Si te das de alta como autónomo, debes acudir a la Tesorería General de la Seguridad Social. Debes obtener tu número de afiliación a la Seguridad Social si no lo tienes y darte de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Además, debes dar de alta a la empresa para que se le asigne un número de identificación y control de tus obligaciones, el Código Cuenta de Cotización.

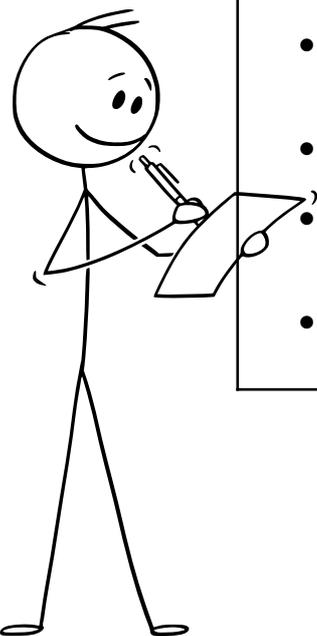
Preguntas para empezar: Investigue a fondo su proyecto

Para definir su proyecto, es importante investigar. Reúna toda la información posible sobre el **campo** en el que desea introducirse, su competencia, clientes potenciales, precios y cualquier **certificación** necesaria para **llevar a cabo el** negocio. Cuanto mejor conozca el sector, mejor se diferenciará.

- ¿Qué va a hacer su empresa?
- ¿Está empezando su negocio solo?
- ¿Va a comprar o hacerse cargo de una empresa ya existente?
- ¿Será éste su trabajo principal?
- ¿Desde dónde trabajará?
- ¿Qué tiene de específico o especial su servicio?
- ¿Qué le diferencia de la competencia?
- ¿Cómo puede aportar valor añadido?

Pista extra: Ideas de negocio y modelos empresariales clásicos

- Quiero tener una tienda de comestibles o de tabaco y revistas.
 - Un estanco es lo adecuado para usted
- Estoy haciendo un producto artesanal, como jabón o joyas.
 - ¿Qué tipo de empresa necesito para venderlo yo mismo?
 - ¿Qué tipo de empresa necesito para vender un producto a una tienda?
- Soy barbero o peluquero.
 - El modelo de negocio Espejos es adecuado para usted
- Soy fotógrafo o músico.
 - Considere la posibilidad de trabajar por cuenta propia u ofrecer clases particulares.
- Soy taxista.
 - El modelo de negocio UBER o Cabify es adecuado para usted
- Quiero abrir un restaurante.
 - El modelo de negocio 100 Montaditos es el adecuado para usted
- Quiero ser sastre.
 - El modelo de negocio D-Sastre es el adecuado para usted



Pista extra: Lista de control administrativo de España

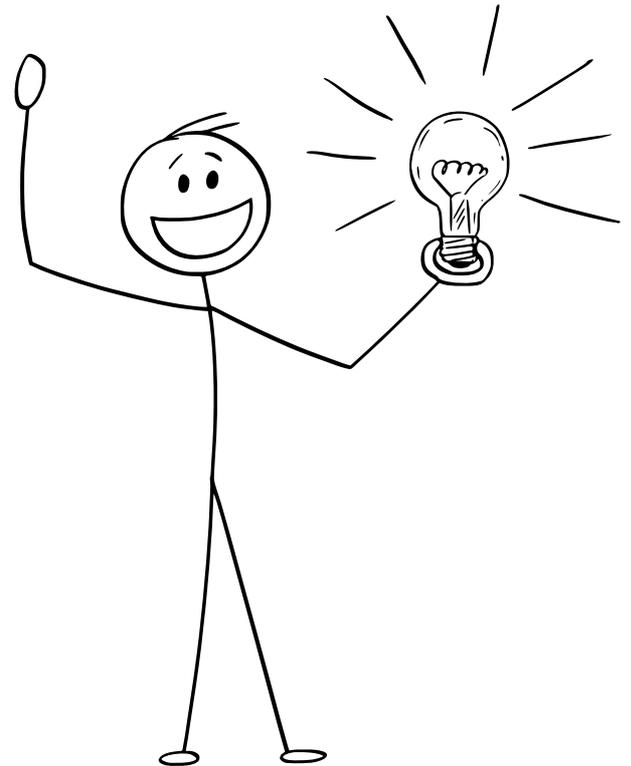
1. **Elegir la forma jurídica.** Al crear una empresa, el primer paso es decidir su forma jurídica. Esto dependerá del tipo de actividad, la envergadura del proyecto, el número de socios y cuánta responsabilidad legal estés dispuesto a asumir.
2. **Conseguir la certificación negativa del nombre** Una de las cosas que tiene que hacer para crear una empresa es conseguir que el Registro Mercantil Central diga que el nombre que ha elegido para su negocio tiene una certificación negativa.
3. **Redacta los estatutos.** La empresa se rige por los estatutos, que puedes cambiar más adelante si quieres, pero es mejor dejarlos claros desde el principio para evitar desacuerdos entre los socios. Deben incluir información básica sobre la empresa, como su nombre, domicilio social, duración prevista de la actividad, objeto social y destinatarios. La estructura organizativa de la empresa, por ejemplo, cómo se gestionará y cuánto se pagará al director, debe detallarse en los estatutos.
4. **Abre una cuenta bancaria para la empresa.** La ley dice que una sociedad de responsabilidad limitada necesita al menos 3.000 euros de capital, mientras que una sociedad anónima necesita al menos 60.000 euros. Para las sociedades cooperativas, en cambio, el capital social mínimo depende de las normas de la zona y del tipo de negocio, pero suele oscilar entre 1.500 y 3.000 euros.
5. **Acuda a la Agencia Tributaria y solicite un número de identificación fiscal.** El Número de Identificación Fiscal (NIF) es un código formado por letras y números que tienes que poner en todos los documentos de la empresa.
6. **Firme la escritura pública ante notario.** Tendrás que presentar varios documentos, entre ellos: los estatutos, la certificación negativa del título de sociedad expedida por el Registro Mercantil Central, la certificación bancaria del depósito del capital social y los documentos de identidad de cada uno de los socios.
7. **Inscribir la empresa en el Registro Mercantil.** El Registro Mercantil lleva la cuenta de cuándo se creó la empresa. Al registrar las acciones de los empresarios, la empresa adquiere plenos poderes jurídicos y puede ser reconocida por proveedores, bancos, inversores y organismos públicos, así como por cualquier otra persona con la que haga negocios. El Registro Mercantil es una lista de todas las empresas que deben registrarse.
8. **Date de alta en el IAE.** El Impuesto de Actividades Económicas lo pagan todas las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y autónomos de España que realicen trabajos profesionales, empresariales o artísticos. Debe dar de alta su empresa en el Impuesto de Actividades Económicas en la Agencia Tributaria.
9. **Las patentes y las marcas deben registrarse.** Registrar su empresa en el Registro Mercantil no protegerá su logotipo, eslogan o cualquier otra cosa que haga. Tiene que registrarlos en la Oficina Española de Patentes y Marcas.
10. **Obtener el certificado electrónico.** La Administración utiliza cada vez más los medios electrónicos, por lo que el último paso para crear una empresa en España es obtener el certificado electrónico para su negocio.

Capítulo 5. Tener una idea de negocio

Elegir tu idea de negocio es un proceso activo. Busca, observa, investiga y lee diversas fuentes y discútelas con otras personas en la medida de lo posible. Sé curioso y abierto.

Escribe una lista de tus habilidades, conocimientos e intereses. ¿Dónde están tus puntos fuertes? ¿Cuál es tu especialidad? ¿Qué le gusta hacer fuera del trabajo que podría convertirse en un negocio?

Date tiempo para **hacer una lluvia de ideas** y enumera todas las que se te ocurran, tanto buenas como malas. Cuando tengas tu lista de ideas, revísala y responde a las preguntas: "¿Es posible? ¿Es realista? ¿Es algo que puedo y quiero construir?".



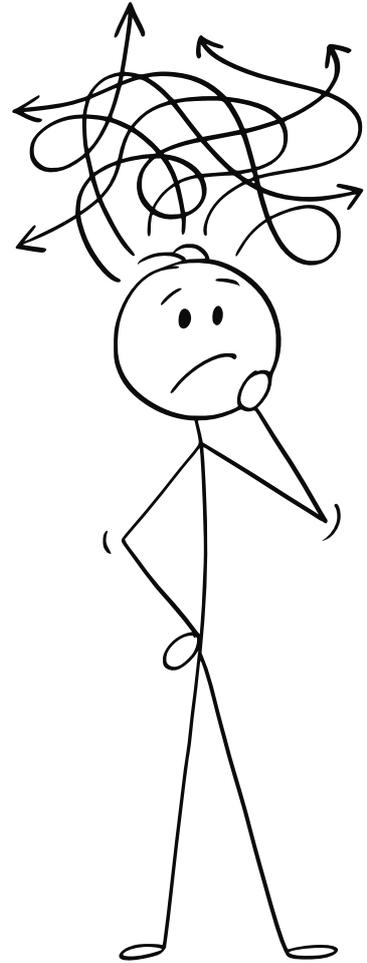
Busca inspiración en Internet, hay muchas ideas para crear tu propio negocio. Realiza búsquedas, consulta foros, redes sociales o sitios web de crowdfunding para obtener ideas..



Busca en las bases de datos de patentes te ayudarán a descubrir si otros han pensado en una idea similar. O podría ayudarte a pensar en nuevas oportunidades, porque muchas solicitudes de patentes ya no están activas, lo que significa que la idea está disponible para que la utilices.

Aquí tiene [un enlace a Espacenet](#), una gran base de datos proporcionada por la Oficina Europea de Patentes.

Consulte la **legislación**, ya que las nuevas leyes aprobadas por los **legisladores** en el **Parlamento** pueden incentivar el desarrollo de nuevas tecnologías y nuevos perfiles laborales. Esto podría darte ideas de negocio.



Identifique los puntos de frustración, una necesidad o un deseo insatisfechos causados por la falta de ofertas existentes o de productos de calidad. Pregúntese cómo puede mejorar y simplificar el producto/servicio. **Anticipe** lo que busca el cliente y cómo puede hacer que el proceso sea más eficaz. Haz que tu idea sea sólida, porque los clientes no cambiarán sus hábitos a menos que tu idea merezca la pena.



Pon todas tus ideas sobre el papel (o en la pantalla), así las **concretarás**. Destaca los puntos fuertes y los aspectos más realistas y **analiza** si funcionarán o no en el mundo real. Pruébalas con la gente que te rodea.

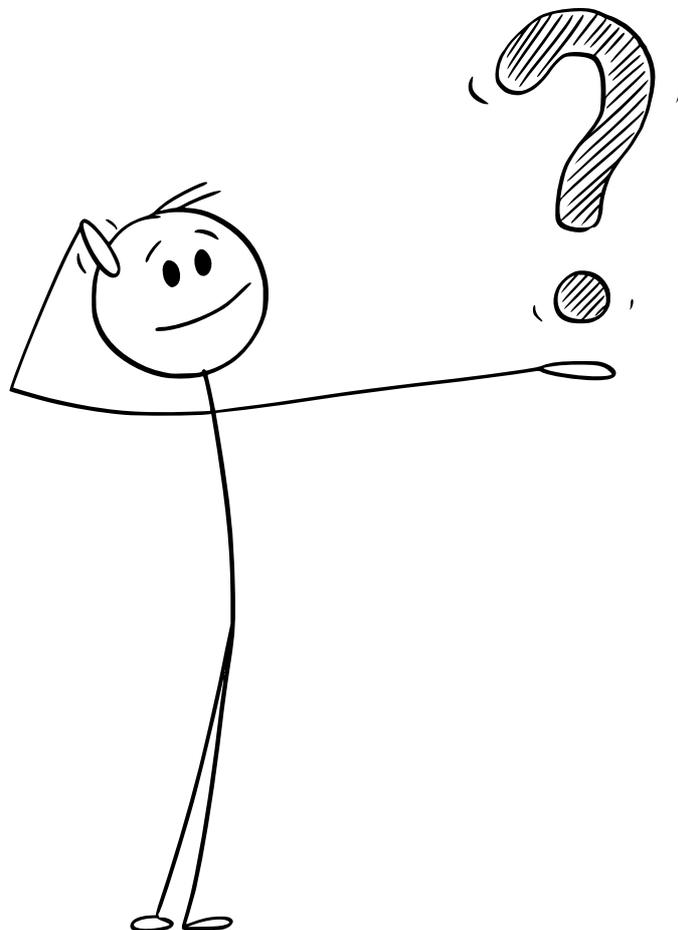
Importante saber...Ventajas de montar un negocio siendo extranjero

💡 Mira más allá de las fronteras, mira a tu país de origen para encontrar inspiración para tu original idea de negocio. Ser extranjero puede ser una gran ventaja, porque has vivido un paisaje y una cultura totalmente diferentes a la española.

Preguntas para empezar: Inspírate en tu cultura y en tu país

Busca inspiración en tu cultura y en tu tierra natal.

- ¿Qué producto, concepto o servicio tiene éxito en su país y no existe en España?
- ¿Podría importar este producto o servicio?
- ¿Puede utilizarse este producto o concepto tal cual, o debe adaptarse a los gustos y necesidades locales?
- Si hay que cambiarlo, ¿cómo se hace?
- Si se trata de un producto manufacturado, ¿tiene un productor de confianza en el país del que procede o puede producirse en su nuevo país?
- ¿Cuáles son los **obstáculos**? Piensa en las tareas administrativas, los costes, los **aranceles**, las **limitaciones** a las **importaciones** y la calidad de los materiales.



Capítulo 6. Redactar un plan de empresa

Sea cual sea el tipo de su proyecto, el Plan de Empresa es una herramienta esencial. Te dará la hoja de ruta para los próximos tres a cinco años para guiarte en el camino y mostrar cómo tu empresa podrá aumentar sus **ingresos**.

Le ayudará a prepararse y le prestará apoyo durante las posibles **negociaciones** con **inversores externos**. Le permitirá **demostrar** en la calidad de la oportunidad empresarial, identificar los riesgos, definir la estrategia y fijar objetivos.

A medida que construya su empresa, medirá sus resultados con respecto al Plan de Empresa y, cuando sea necesario, introducirá cambios para alcanzar sus objetivos.

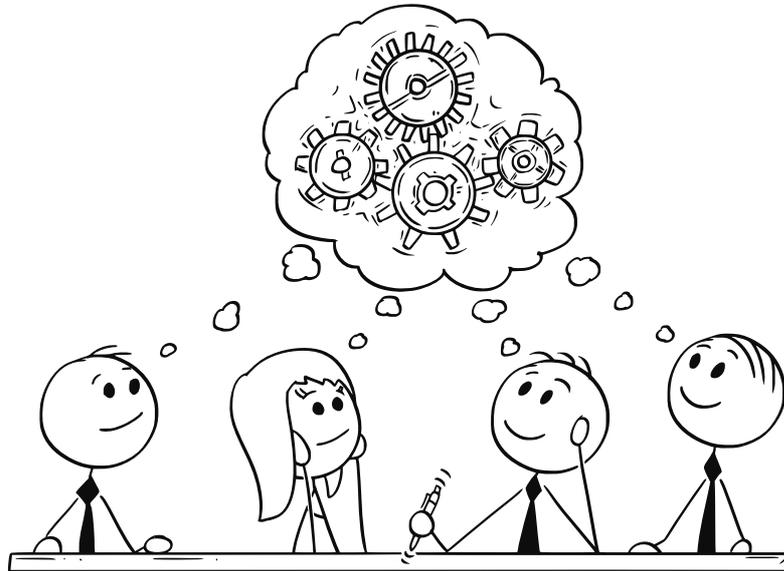
Su Plan de Empresa debe contener:

- Una descripción de la empresa (una revisión de alto nivel de los diferentes elementos de su negocio)
 - Una descripción del producto/servicio que destaque las ventajas para los clientes potenciales
 - Un análisis de mercado que ilustre su conocimiento del **sector** y de las **tendencias** del mercado.
 - Estado actual y **evolución probable** del mercado y el entorno,
 - Una **visión** a largo plazo de la dirección de su empresa
 - Una estrategia de ventas y marketing
 - Un método de entrega de los productos o servicios
 - La estructura de la **administración** de su empresa
 - El plan financiero y los métodos de financiación
 - Una descripción de los recursos humanos y financieros.
- Deberá incluir
- la estructura organizativa de su empresa
 - datos sobre la propiedad de su empresa
 - los **perfiles** de su equipo directivo
 - las cualificaciones de su **consejo de administración**.
- Recursos que faltan y cómo piensa cubrirlos
 - Terminar con los factores clave del éxito



Importante saber... Consejo de Administración

💡 El Consejo de Administración se define en el Diccionario Collins como "el grupo de personas elegidas por los accionistas de la empresa para dirigirla". Se encargan de orientar la dirección y supervisar la gestión de una empresa para **garantizar su éxito y sostenibilidad**.



Preguntas para empezar: Redactar su plan de empresa

1. ¿Cuál es el principal producto que ofrezco? ¿Qué problema resuelve mi producto?
2. ¿Quién es **el cliente ideal** para mi producto?
3. ¿Cuál es mi **base de clientes** potenciales? ¿Cómo voy a llegar a esos clientes?
4. ¿Por qué los clientes elegirán mi producto frente a la competencia?
5. ¿Dónde operará mi empresa? ¿En persona o en línea, o una combinación de ambas?
6. Si decido tener una tienda física, ¿dónde debería estar?
7. ¿Quién trabajará en la empresa?
8. ¿Cuándo se lanzará la empresa?
9. ¿Cómo voy a financiar la empresa?
10. ¿Tengo fondos suficientes para cubrir todos mis gastos hasta que el negocio sea rentable?

Termina la frase...

En 2 años, quiero que mi negocio sea...

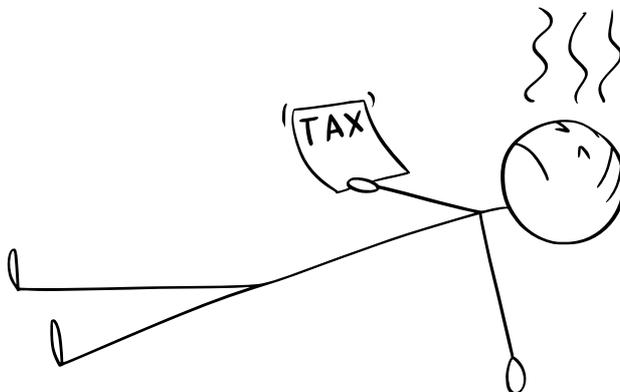
En 5 años, me veo...

Capítulo 7. Conocimiento de las obligaciones fiscales y de seguros

Impuestos

Los impuestos son algo esencial que hay que tener en cuenta al crear una empresa. Una vez más, la forma en que montes tu empresa tendrá distintas **implicaciones**. Tendrás que pagar el impuesto sobre la renta y los impuestos locales y -dependiendo de tu producto/servicio- el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) sobre tus ventas o servicios. También pagará la Seguridad Social **trimestralmente** y rellenará su **declaración de la** renta anual, ya sea como autónomo o para su empresa. Para todo ello, se recomienda contratar a un contable.

Las empresas tendrán que pagar el IAE, el impuesto de sociedades, el IVA y otros **aranceles**.



- Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). Se trata de un impuesto directo que grava el trabajo empresarial, profesional o artístico, sin importar dónde se realice o si figura en las tarifas del impuesto.
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). En este caso, este impuesto recae sobre el **consumidor final** y se basa en la transferencia de bienes y servicios.
- Impuesto de sociedades. En este caso, este impuesto es el que indica a las autoridades fiscales qué parte de los beneficios de la empresa debe quedarse. Aunque la empresa no haya ganado nada durante el periodo impositivo, hay que pagar el impuesto.
- También hay que tener en cuenta los impuestos especiales y los impuestos sobre el medio ambiente. Estos impuestos gravan la importación y producción de productos como las bebidas alcohólicas y los hidrocarburos. También hay impuestos sobre la producción y almacenamiento de combustible nuclear y residuos radiactivos, la extracción de gas, petróleo y condensados, y la producción de electricidad, entre otras cosas.
- Por último, hay que tener en cuenta los impuestos locales, que son los impuestos que paga una empresa, las tasas y las **contribuciones** especiales.
- Si opta por darse de alta como autónomo, la **tarifa plana** para nuevos autónomos es de 60 euros al mes durante el primer año; 143 euros entre los meses 13 y 18; y 200,3 entre los meses 19 y 36. Después de esa fecha, la cuota es de 294 euros al mes.

Como rebaja fiscal para los emprendedores, las empresas que acaben de empezar tendrán una reducción de impuestos del 15% durante los dos primeros años. Una rebaja del 20% de los ingresos netos del IRPF para los nuevos autónomos en sus dos primeros años de trabajo. Se trata de una **estimación** indirecta del IRPF. Exención del 100% en el IRPF de la **capitalización** de las prestaciones por desempleo o de pago único en el momento de la creación de la empresa.

Enlaces de interés: [Obligaciones fiscales de un emprendedor Tipo reducido del impuesto de sociedades para emprendedores](#)

Seguros

¿Es necesario un seguro para crear una empresa? Dependiendo del tipo de negocio en el que vaya a trabajar, necesitará distintos tipos de seguro.

Si tiene una tienda o una fábrica, necesitará una para cubrir los riesgos del local que alquile o posea (incendio, agua, daños en los cristales, etc.). También tendrá que cubrir los riesgos de sus existencias (daños y robo). Y si tiene empleados, necesitará cubrirlos contra lesiones u otros tipos de riesgos que puedan sufrir en el trabajo

Seguros para empresas

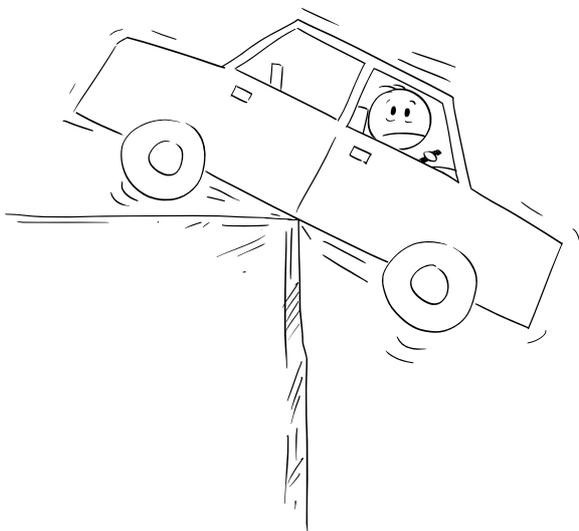
Como empresario, es importante contar con el seguro de empresa adecuado para proteger y gestionar su negocio. Hablar con un experto es la forma más fácil de asegurarse de que tiene suficiente cobertura de seguro. Ellos te dirán qué tipo de seguro necesita tu empresa.

Pagar **primas** de seguro cuesta mucho dinero. Aun así, debe pensar si usted y su empresa pueden permitirse no tener un seguro suficiente.

Debería hablar con un **corredor** de seguros de confianza. Ellos le dirán qué tipo de seguro necesita su empresa y le ayudarán a comparar ofertas y **negociar** paquetes asequibles. También pueden informarte de las leyes que debes cumplir.



En la mayoría de los casos, hay cuatro tipos principales de seguros: **Seguro de vehículos, Seguro de personal, Seguro de responsabilidad civil y Seguro de continente y contenido.**



Seguro del vehículo

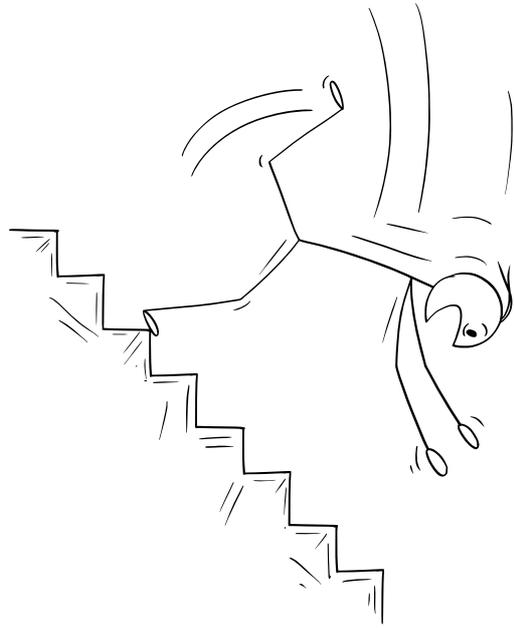
Por ley, todos los coches deben tener un seguro suficiente para cubrir los daños a terceros. Puedes elegir entre dos tipos principales de seguro: a **terceros** y a **todo riesgo**. Si alguien te demanda por daños personales y costas judiciales, necesitarás un seguro de daños a terceros.

El seguro a todo riesgo del vehículo cubre los daños que usted cause a su propio coche, así como los daños a coches o bienes ajenos, el incendio y el robo.

Seguro de personal

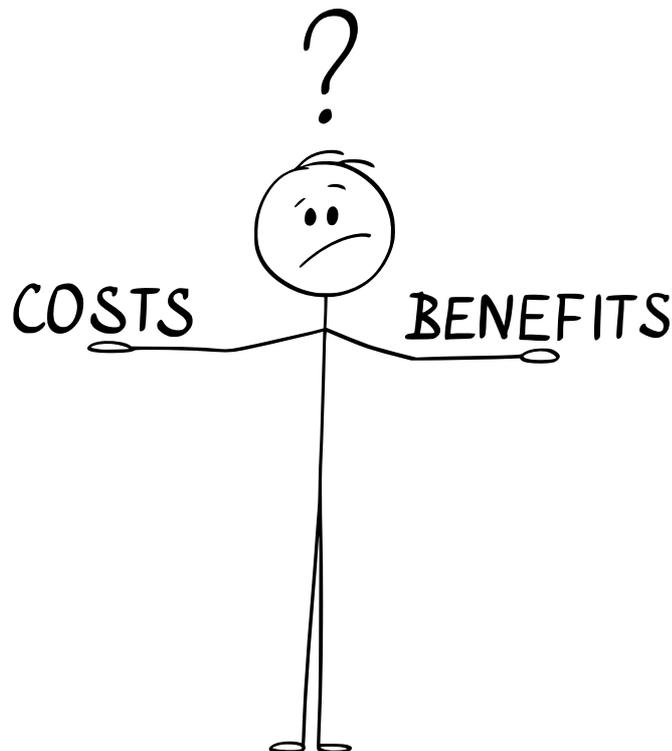
Este seguro le cubrirá a usted y a sus empleados si usted o ellos enferman o se lesionan.

Una empresa debe dar a sus trabajadores un seguro en caso de que se lesionen o enfermen. Pero las personas que trabajan por cuenta propia no están cubiertas por el seguro de accidentes de trabajo. En su lugar, tienen que contratar su propio seguro a través de una empresa privada. Hay distintos tipos de seguros, como el de protección de ingresos, el de traumatismos, el de vida y el de invalidez.



Seguro de responsabilidad civil

Este tipo de seguro es obligatorio por ley y protege frente a reclamaciones de terceros por **negligencia**, muerte, lesiones, pérdidas y daños materiales y pérdidas económicas o financieras.





Seguro de continente y contenido

Este seguro protege sus bienes, artículos y existencias de los daños causados por incendios, agua, terremotos, rayos, tormentas, explosiones, robos y hurtos.

Otros tipos de seguros

Seguros personales

Algunos seguros se adaptan a sus necesidades cotidianas y le cubren en caso de que usted u otra persona resulten heridos o sufran daños sus bienes o activos.



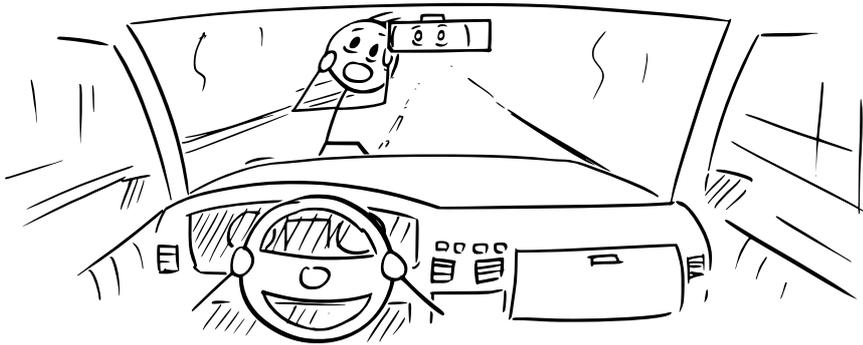
Seguro de hogar

El seguro de hogar cubre sus pertenencias en caso de incendio, daños por agua, robo o **vandalismo**. La mayoría de las veces, el coste de su seguro de hogar depende de lo que le costaría reemplazar su casa y las demás cosas que tiene aseguradas con ella. Por tanto, el seguro de hogar es diferente para cada persona.

Seguro de coche

Como ocurre en todos los países de la UE, todos los coches deben tener al menos un seguro de responsabilidad civil. La persona propietaria de un coche debe contratar un seguro que cubra las lesiones y daños sufridos por el coche y las personas que viajan en él. Hay dos tipos de seguro: a terceros y a todo riesgo. El seguro a terceros garantiza que las víctimas cobren por sus lesiones. Al mismo tiempo, el seguro a todo riesgo cubre las lesiones y daños sin importar quién tuvo la culpa.

La cantidad de seguro que debes contratar depende de tu edad, el tipo de coche que conduces y el tiempo que llevas conduciendo. Cuando compras un coche, tienes siete días para matricularlo a tu nombre y contratar un seguro.



Seguro de vida

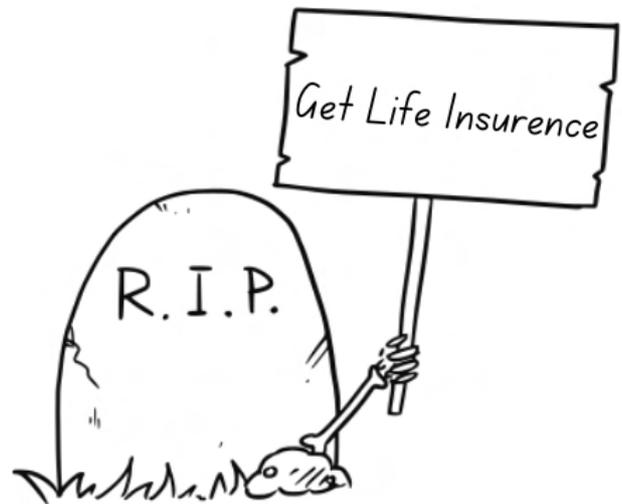
Cuanto antes contrate un seguro de vida, mejor oferta obtendrá. Si es joven y goza de buena salud, es más probable que consiga una mejor oferta de seguro que si es mayor y está enfermo. Incluso si no tiene familia u otras personas que dependan de usted, puede que le interese contratar un seguro de vida. Los seguros de vida están hechos para adaptarse a las necesidades y situaciones de cada persona.

Debe saber qué tipos de seguros de vida existen. Los seguros a plazo y los seguros de inversión son los tipos más comunes.

El seguro temporal proporciona dinero y prestaciones a la familia o personas dependientes de una persona si ésta fallece dentro de los términos de la póliza. Por ejemplo, puede ayudarles a pagar facturas.

Los seguros de inversión incluyen pólizas **dotales** y vitalicias, que son válidas mientras se paguen las primas. La parte que inviertas aumentará de valor y podrás cobrarla antes de morir.

Es importante que tenga en cuenta que debe comparar precios para contratar un seguro de vida. Es importante conseguir una oferta que se adapte a tus necesidades específicas.



Pista extra: ¿Qué seguro necesito en España?

El tipo de empresa y a qué se dedica cambia no sólo qué seguros son necesarios, sino también cuáles son recomendables.

La obligación de contratar un tipo u otro de seguro depende de la empresa, el sector, el convenio colectivo de los trabajadores o las leyes que rigen la actividad.

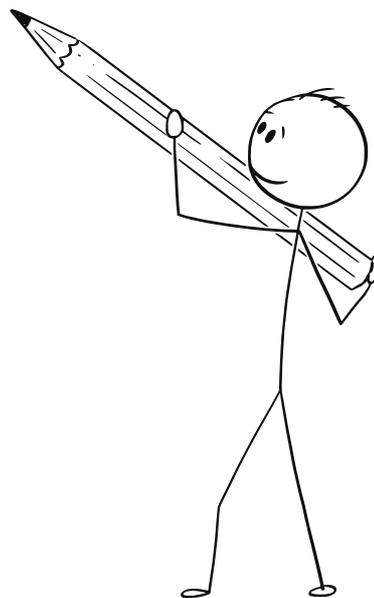
En algunos casos, el seguro de empresa es obligatorio y debe pensarse en él desde el principio (ya sea para obtener una licencia de apertura o para asegurar la **potencial** responsabilidad ante terceros). En España, es obligatorio tener los siguientes seguros:

- Seguro de accidentes de convenio. Esta **póliza** es obligatoria cuando su negocio tiene empleados y su empresa está sujeta a un convenio laboral. Con ella, respondes en forma de **indemnización** a tus empleados cuando sufren un accidente, invalidez o fallecimiento.
- Seguro de Responsabilidad Civil. Evita riesgos que puedan suponer la pérdida de patrimonio personal. Con la Responsabilidad Civil, te proteges frente a posibles errores o daños civiles que tu actividad pueda causar a terceros.
- Seguro multirriesgo. Protege su local, ya sea una oficina, una tienda... Cubre los daños causados por robo o incendio, así como los posibles daños causados a los vecinos. También cubre los daños a los bienes almacenados en su espacio de trabajo.
- Seguro de vehículos. Como es lógico, la obligatoriedad de este tipo de pólizas está vinculada a la utilización de cualquier vehículo durante la actividad laboral, ya sea un turismo o cualquier otro tipo de transporte o **flota**.

Enlaces de interés.

[Qué seguros son obligatorios para tu negocio](#)

[¿Cuáles son los seguros obligatorios para empresas en España?](#)



Consideraciones fiscales y de seguros para los autónomos

Trabajar por cuenta propia (autónomo) o crear su propia sociedad limitada (SL) se diferencian en seis aspectos principales.

1. Formación

Para hacerse autónomo, no tiene que gastar nada en su negocio al principio, y el proceso es rápido y sencillo. Se hace dándose de alta en la Agencia Tributaria de Hacienda y en la Seguridad Social. Para constituir una SL, sin embargo, hay que dar algunos pasos más, como inscribir la empresa en el Registro Mercantil Central, firmar la escritura pública ante notario y facilitar al gobierno más información fiscal. Todos estos pasos cuestan dinero y llevan tiempo. Además, para poner en marcha una SL, es necesario aportar al menos 3.000 euros como capital social como primera inversión.

2. Responsabilidad

Como no hay diferencia legal entre los activos de la empresa y los personales, un autónomo es responsable de todas las deudas de su empresa. Esto significa que, si el déficit es lo suficientemente grande, puede haber riesgo para la propiedad, los ahorros o los objetos personales. Por otro lado, una SL se constituye para tener personalidad jurídica propia, independiente de la de su(s) propietario(s) o socios. Esto significa que sus propietarios o socios sólo son responsables de la cantidad de dinero que invierten en la empresa. Las finanzas personales no se verían afectadas por las pérdidas causadas por las deudas de la empresa.

3. Fiscalidad

Como autónomo, pagará el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) sobre sus ingresos netos, que es la cantidad de dinero que gana después de pagar los gastos de la empresa. Se trata de un impuesto progresivo, lo que significa que el tipo de pago aumenta a medida que suben tus ingresos. Empieza en el 19% y llega hasta el 47% si sus ingresos anuales son de al menos 300.000 euros. Una SL tributa de forma diferente porque, como persona jurídica, tiene que pagar el Impuesto de Sociedades, que es un tipo fijo del 25% de los beneficios. Pero las empresas que acaban de empezar pueden obtener un tipo más bajo durante sus dos primeros años de actividad.

Importante: Ambos tipos de empresas tienen que pagar el IVA (Impuesto Internacional sobre el Valor Añadido).

4. Seguridad Social

Tanto los SL como los autónomos tienen que cotizar a la Seguridad Social. Un autónomo, por su parte, puede obtener una tarifa más baja durante los dos primeros años que trabaje y, en función de su edad, puede obtener un descuento adicional en el tercer año. Mientras que con una SL, el director de la empresa suele tener que darse de alta en la Seguridad Social española, lo que cuesta al menos 350 euros al mes.

5. Opciones de financiación

Cuando se trata de conseguir dinero de fuentes externas, a las SL les puede resultar más fácil encontrar oportunidades. Debido a cómo está constituida legalmente la empresa, los bancos y otros prestamistas la consideran más estable financieramente que una persona física. Esto la convierte en un mejor tipo de prestatario o inversión.

6. Finanzas

Las comunidades autónomas tienen que llevar una contabilidad básica y controlar las facturas enviadas y recibidas. Hay que hacer declaraciones trimestrales del IRPF y del IVA, y una declaración anual a finales de junio de cada año.

Para una SL, es necesario un proceso contable completo, y la empresa debe seguir el Plan General Contable (normas generales de contabilidad). Esto significa que deben registrarse todas las transacciones financieras y que el impuesto de sociedades debe pagarse una vez al año. El IVA debe pagarse trimestral o mensualmente, en función de la cuantía de los ingresos.

Capítulo 8. Definir su marca

El producto o servicio que ofrece es único para usted: es su **marca**. Su marca le dice a un cliente quién es usted antes de que diga una palabra. El nombre de la empresa, el color y el diseño del logotipo, el tipo de letra o los colores del **escaparate** o el sitio web, y la forma de hablar de su producto forman parte de la forma de captar la atención del cliente desde el principio hasta el **cierre de la venta**.

Usted **identificó** a su **público** cuando **desarrolló** su plan de negocio. Puede utilizar esas respuestas en el siguiente paso para entender tu marca.

Antes de empezar, tómate 15 minutos para hacer una lluvia de ideas sobre estas preguntas:

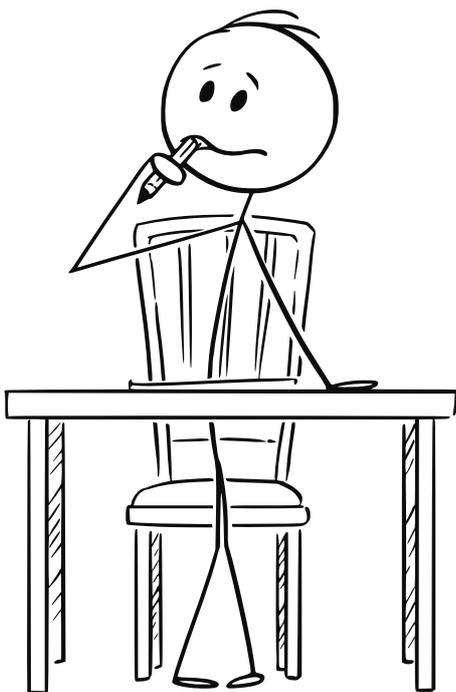
- ¿Cuál es el **valor fundamental** de mi empresa?
- ¿Quién es el cliente al que quiero servir?
- ¿Qué tono o estilo atraerá a mi cliente ideal?

Puede seguir perfeccionando la definición de sus valores fundamentales y su cliente ideal. Cuanto más desarrolles tu producto/servicio y lo pongas a prueba con familiares y amigos y, con el tiempo, con clientes, mejor podrás comprobar si tu marca es eficaz.

Importante saber... El cliente ideal

 El cliente ideal es el cliente perfecto para usted. Imagina a la persona que ve tu producto o servicio y lo quiere inmediatamente. Ahora imagina sus **características**: qué edad tiene, cuál es su profesión, sus aficiones, si tiene familia, si viaja por el mundo... Todas estas preguntas le ayudarán a determinar quién es su cliente ideal.

Ahora toma las respuestas de tu lluvia de ideas sobre tus valores y clientes ideales, y aplícalas a tu próxima tarea.



Nombre de la empresa

El nombre de la empresa es el nombre oficial de la empresa que está creando, tal y como figura en los **estatutos** de la empresa. También se conoce como razón social.

Se podría pensar que elegir un nombre es una tarea sencilla, pero puede resultar sorprendentemente difícil. La clave está en dar con un nombre pegadizo, fácil de recordar y original.

Así que, ¡es hora de jugar con las palabras!

Preguntas para empezar: ¿Qué hay en un nombre?

"Una rosa con otro nombre olería igual de bien".

Esta es una cita de William Shakespeare, un famoso escritor inglés. Dice que el nombre "rosa" no es lo que hace que una rosa huela bien. En cualquier caso, lo importante es que el nombre se quede en la memoria del cliente.

He aquí algunas cosas que hay que tener en cuenta a la hora de elegir un nombre:

1. ¿Qué **representa** su nombre?
2. Piense en el tono. ¿Qué emoción despierta su nombre? ¿Es enérgico? ¿Serio? ¿Divertido?
3. ¿Tiene sentido para su tipo de negocio?
4. ¿**Ilustra** o da información sobre su producto o servicios?
5. ¿Qué palabra de su lengua materna sería un buen nombre?

Cuando elija el nombre de su empresa, asegúrese de que está libre de derechos: esto significa que no debe estar ya registrado ni ser demasiado parecido a un nombre de empresa ya en uso.

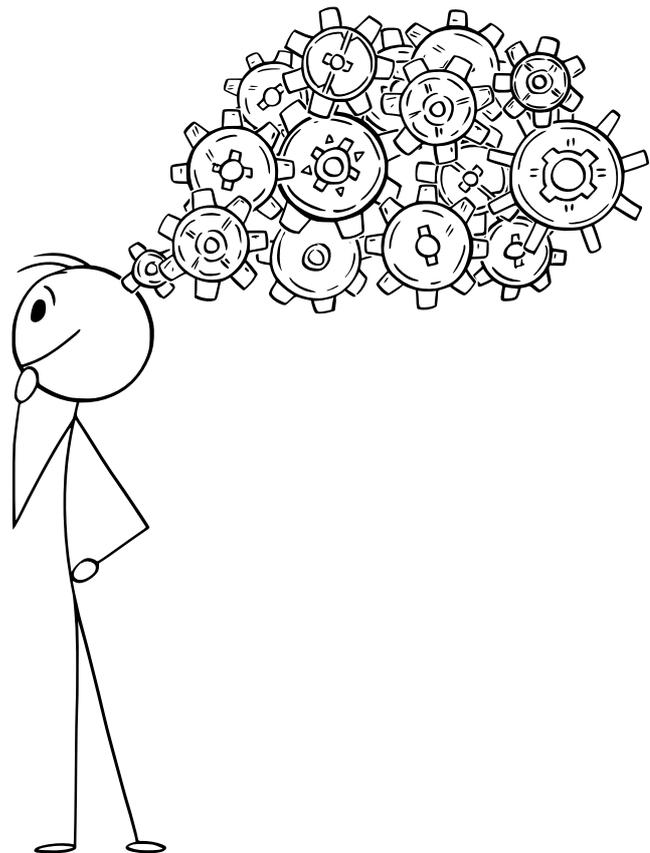
El notario con el que constituya su empresa puede comprobarlo. Si el nombre de la empresa está disponible y es adecuado, nada debería impedirle utilizarlo como razón social.

El nombre de la empresa es el nombre público de su negocio. Es el nombre que aparecerá en el escaparate de tu tienda, en tu página de Facebook, en tu tarjeta de visita y en tus anuncios.

Manténgalo original

Elija un nombre que haga que su empresa llame la atención de inmediato y, si lo desea, puede incluir el tipo de negocio en el nombre. No lo haga demasiado restrictivo, porque más adelante puede que quieras ampliar tu negocio.

Otra idea es incluir su apellido en el nombre de la empresa, si se trata de una empresa familiar o unipersonal.



Use su imaginación

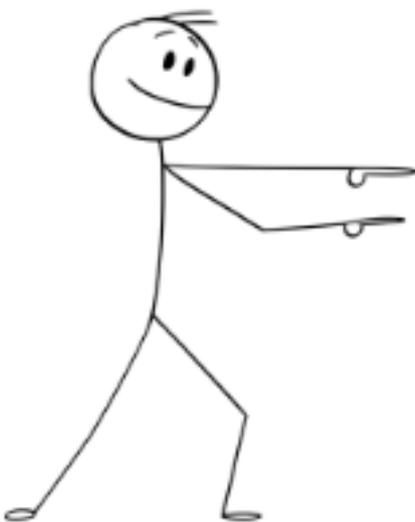
Haz una lista de nombres basados en tus productos o servicios. Inspírate en tu país de origen y en tu lengua materna: prueba tu idea con amigos locales para ver si les resulta difícil de pronunciar o si tiene un significado negativo en España. Por ejemplo, IKEA es la abreviatura de Ingvar Kamprad Elmtaryd Agunnaryd, una combinación del nombre del fundador y su ciudad de origen.

Sencillo y disponible

Elija un nombre que no sea demasiado complicado de escribir o recordar. Puedes utilizar abreviaturas o siglas, como BMW, que es la abreviatura de Bavarian Motor Works. Otra opción es un nombre contractivo, que es una combinación de dos palabras. Por ejemplo, FedEx es la abreviatura de Federal Express. Es útil elegir un nombre que suene bien y que se escriba como se pronuncia.

Importante saber... Asegúrese de que el nombre no está en uso

💡 No olvides comprobar si el nombre que estás pensando está disponible, que no exista ya una empresa con un nombre muy parecido o con el mismo nombre. Puedes encontrar este tipo de información en la [página web](#) de Crossroads Bank for Enterprises. También puede comprobar qué nombres de sitios web están disponibles [aquí](#).



**Nombre de
Mi Empresa**

Capítulo 9. Diseño de la identidad visual

Ahora que ya tiene el nombre de su empresa, piense en la **identidad visual** de su negocio. ¿Tiene una tienda física o un cartel en la calle? ¿O un sitio web? ¿Y tarjetas de visita, papel con membrete y facturación?

Elementos de diseño

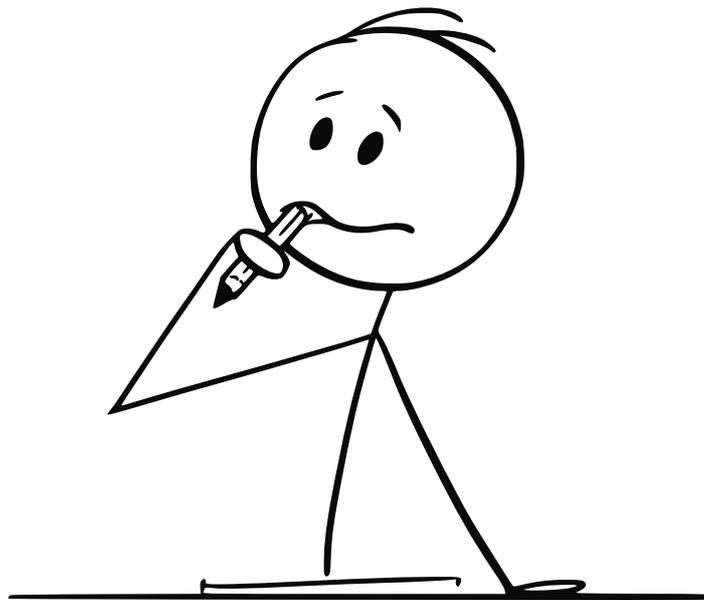
Todos los **elementos** de diseño de su marca deben encajar para crear un estilo visual coherente que le diferencie de sus competidores. Este proceso puede ser divertido.

Piense qué colores, imágenes y **fuentes** le gustan que comuniquen los **valores** de su marca. Cada elemento de tu marca debe coincidir con los valores y el **tono** que quieres comunicar.

Preguntas para empezar: Elección de los elementos de diseño

- Volver al **núcleo**: ¿Cuáles son los valores de mi empresa?
- ¿Qué imagen o color quiero que llame la atención del cliente?
- ¿Cómo debe sentirse un cliente cuando utiliza mi producto o servicio?
- ¿Qué tipo de letra **representa** mi producto?
- ¿Necesito un logotipo para mi empresa, o el nombre de mi empresa tiene suficiente fuerza?

Ahora que ha respondido a estas preguntas, puede empezar a elegir qué elementos de diseño representan mejor la identidad visual de su marca.



Crear un logotipo

El propósito de un logotipo es comunicar instantáneamente sus valores a través del texto, los símbolos y/o el color. A menudo, cuanto más sencillo es un logotipo, mejor es...

Tanto si contrata a alguien, pregunta a un amigo artista o diseña el logotipo usted mismo, estos pasos le ayudarán a saber lo que quiere:

- Piense qué colores, símbolos o imágenes comunican su marca.
- Coge lápices, rotuladores y papel, y dibuja tus ideas
- Juega con formas, símbolos y colores
- Investiga si ese logotipo ya existe, ¡algunas imágenes son más comunes de lo que crees!
- Echa un vistazo a algunos logotipos famosos (Nike, Google, Lidl, Instagram, Chanel) y analiza qué los hace eficaces
- Observe a sus competidores para ver qué es lo que funciona en las empresas de éxito
- Enseñe su logotipo a familiares y amigos para ver si funciona

Después de recibir los comentarios, vuelve a tu mesa. Asegúrate de que tu logotipo es **único** y haz cambios basándote en las opiniones de tu familia y amigos.

Ya está. ¡Ahora tienes un logotipo que es realmente "tú" para atraer a tu cliente ideal!



Hablando de su cliente ideal, saber exactamente a quién quiere llegar le ayudará a conectar con las personas que más se beneficiarán de su producto o servicio.

El objetivo de tener una marca fuerte es conectar con su base de clientes.

Tenga muy claro **lo que ofrece** y **a quién beneficiará**. Si puedes resumirlo en una frase, estás listo para el último paso...

Comercializar su producto

Ha probado su producto/servicio y ha elegido un nombre y un diseño de marca sólidos. Ahora es el momento de compartirlo con el mundo.

Hay muchas formas de dar a conocer su nueva empresa:

- Publicidad impresa (octavillas, folletos, carteles o vallas publicitarias)
- Anuncios en televisión o radio
- Publicidad en línea (redes sociales, anuncios de Google)
- **Optimización de motores de búsqueda (SEO)** para atraer tráfico a su sitio web
- Cold calling (Llamar a clientes potenciales y presentarles tu producto o servicio)
- Reuniones cara a cara con posibles clientes o proveedores
- De boca en boca

Algunas personas consiguen la mayoría de sus clientes a través de anuncios en Facebook e Instagram. Otros envían folletos a domicilio. Antes de invertir mucho dinero en una sola forma de marketing, investiga y prueba para ver qué te funciona.



Lo que es importante recordar es que TÚ eres tu mejor publicidad para empezar. Tu pasión y tus conocimientos sobre tu nuevo negocio te ayudarán mucho a crear una base de clientes.

Nunca subestimes el poder del boca a boca.

Lista de comprobación de la marca visual

- Tienda (física o web)
- Membretes y facturas
- tarjetas de visita
- Embalaje del producto
- Logotipo
- Fuente
- Colores de la empresa

Capítulo 10. Financiación y apoyo Financiación y apoyo

Ahora que conoce su marca, está listo para encontrar apoyo para ella.

Financiar su empresa en España

Encontrar dinero para un nuevo negocio en España no es fácil, pero tampoco imposible. No importa cuánto dinero pueda poner el emprendedor, hay formas públicas y privadas de conseguir dinero para poner en marcha un negocio.

1. Organismos públicos: Los emprendedores pueden obtener ayuda y asesoramiento de algunas instituciones públicas. Busca el organismo público de tu zona que se encarga de la iniciativa empresarial. Te ayudarán a elaborar un plan de empresa y responderán a cualquier pregunta que puedas tener sobre cómo conseguir el dinero que necesitas para empezar.

2. Banca pública: A través del Instituto de Crédito Oficial (ICO), el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y la banca pública, el Gobierno español ha puesto en marcha una serie de líneas de préstamos a bajo interés para las pymes como parte de un plan para ayudarlas financieramente.

3. Incubadoras de empresas: Los viveros de empresas son organizaciones cuyo único propósito es ayudar a las empresas de nueva creación y a las nuevas empresas a crecer. Ofrecen a estas empresas un lugar al que acudir en busca de ayuda y ayudan a los empresarios a acceder a los servicios que necesitan para dirigir sus negocios.

4. Sociedades de capital riesgo: Son instituciones financieras de inversión directa o fondos de inversión que toman participaciones temporales en el capital de empresas en distintas fases de su ciclo de vida. El objetivo es que, con la ayuda del capital riesgo, la empresa aumente su valor y, una vez **madurada** la inversión, el inversor de capital riesgo se retire con beneficios.

5. Incubadoras y aceleradoras de empresas: Un vivero de empresas es una organización diseñada para acelerar el crecimiento y garantizar el éxito de los proyectos empresariales a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales que pueden incluir el alquiler de **espacio físico**, la capitalización, el coaching o la **creación de redes**.

6. Business angels. Son inversores privados que aportan capital para la creación de empresas a cambio de una participación accionarial. Estos business angels invierten con sus propios fondos, a diferencia de las empresas de capital riesgo, que gestionan profesionalmente el dinero de terceros a través de un fondo.

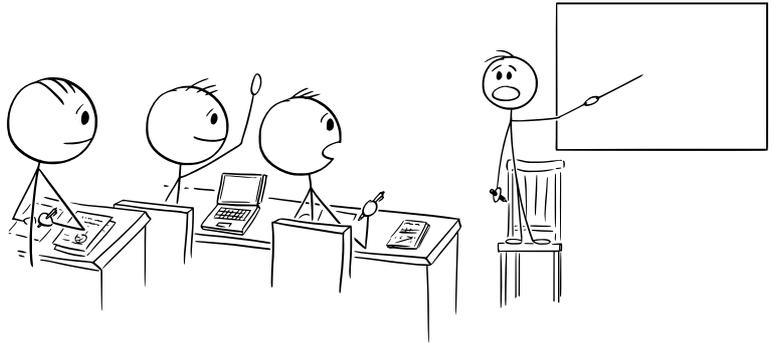
7. Crowdfunding. Construir a partir de la comunidad o de un grupo de personas es una forma que se está haciendo cada vez más popular. En otras palabras, muchas personas aportan pequeñas cantidades de dinero para ayudar a poner en marcha el negocio. El crowdfunding se ha utilizado a menudo para proyectos artísticos, pero cada vez hay más plataformas para proyectos empresariales y nuevos negocios.

8. Ayudas y subvenciones: Las distintas administraciones públicas conceden subvenciones. La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa acaba de presentar la Guía **Dinámica** de Ayudas e **Incentivos** Nacionales a la creación de empresas (por Comunidades Autónomas).



Formación empresarial

Muchos organismos públicos (como cámaras de comercio, ayuntamientos, lanzaderas de empleo y asociaciones empresariales) ofrecen de vez en cuando cursos presenciales de formación sobre el espíritu empresarial.



En los últimos años se han multiplicado los cursos y seminarios gratuitos en línea para propietarios de pequeñas y medianas empresas. He aquí diez de estas herramientas de formación que resultan interesantes:

- **Curso para emprendedores y PYME** (Dirección General de Industria y de la PYME, Ministerio de Industria, Energía y Turismo). Realizado con la colaboración de la Escuela de Organización Industrial. Este curso, que no tiene certificación oficial y abarca planificación empresarial, contabilidad, finanzas, marketing, **propiedad intelectual** y patentes, sólo está abierto a las personas que se hayan inscrito en él.
- **Iniciativa empresarial e innovación social**. Se centra en el estudio del emprendimiento social y cuenta con módulos sobre evaluación de oportunidades, modelos de negocio social, búsqueda de recursos financieros, etc. Se imparte en la plataforma de la Uned Coma.
- **Curso de comercio electrónico**. También se imparte a través de la página web de la Universidad Nacional de Educación a Distancia. El objetivo del programa es dar a conocer las ventajas del comercio electrónico como nuevo canal de ventas.
- **Innotools**: Transforma tu idea de negocio. Avalado por la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, se puede acceder a sus seis módulos a través de Miríada X.
- **Contabilidad**, el lenguaje de los negocios. También está estructurado en seis lecciones, en las que se explican los fundamentos de la contabilidad y la información financiera empresarial. Es otro de los MOOC de la Uned Coma.
- **Aemprende**. Se imparte en la plataforma Unimooc y aborda temas como el emprendimiento en Internet, la economía digital, las TIC y las redes empresariales. Es necesario inscribirse para seguirlo.
- **Continuidad y desarrollo de empresas familiares**. Formación avalada por el Instituto Tecnológico de Monterrey y perteneciente a la lista de cursos en español de Coursera, web promovida por la Universidad de Stanford.
- **Competencias transversales** del empresario. Un seminario que pretende reforzar los valores de ser empresario y enseñar una serie de habilidades que pueden utilizarse para poner en marcha cualquier idea de negocio. Se imparte en la plataforma UnX y dura seis semanas.

La formación empresarial **hace hincapié** en habilidades como el liderazgo, la creatividad, el trabajo en equipo, la comunicación y el espíritu emprendedor. Internet es un buen medio para difundir este tipo de conocimientos, y los recursos de formación examinados son buenos ejemplos de ello.

Enlaces de Financiación:

[Instituto de Crédito Oficial \(ICO\)](#)

[Cámara de Comercio](#)

[Business angel](#)

[Crowdfunding Arboribus](#)

[Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa](#)

Enlaces de interés:

[Cursos en línea](#)

[MOOC - UNED abierta](#)

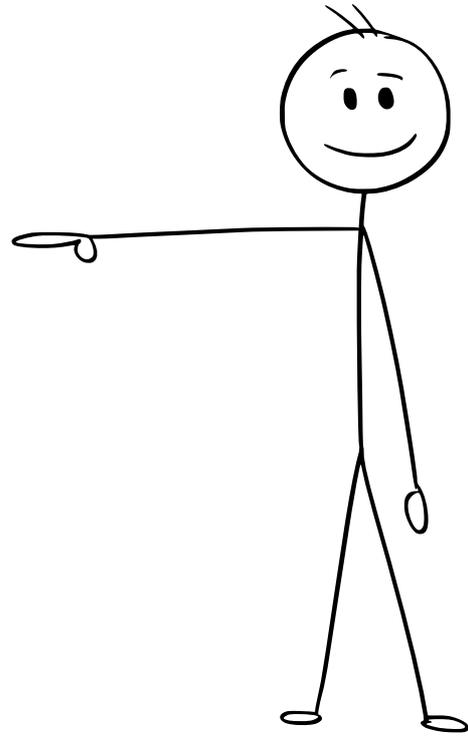
[Catálogo de cursos en línea de Coursera por temas y competencias](#)

Información adicional:

[Manual de iniciativa empresarial para inmigrantes.](#)

[El espíritu empresarial de los inmigrantes en España.](#)

[Colección PYME. El ciclo de vida de una empresa.](#)



Apoyo y formación

Considera la posibilidad de buscar un **mentor** o un coach que te apoye en la creación de tu empresa.

En España, los emprendedores tienen muchas opciones gratuitas para obtener la ayuda que necesitan para poner en marcha un negocio. Hay que saber dónde encontrar una guía que nos ayude a dar los pasos y nos aclare las dudas que puedan surgir.

Consejos públicos

Los organismos públicos de cada parte del país disponen de diferentes lugares donde los emprendedores que quieren crear una nueva empresa pueden obtener información y asesoramiento.

Así podemos encontrar los llamados PAE (Puntos de Atención al Emprendedor), que antes se llamaban Puntos de Asesoramiento y Puesta en Marcha y están gestionados directamente por la Administración. Pero también pueden depender de organismos públicos o privados o de organizaciones profesionales cuyo objetivo es facilitar a las personas la creación de nuevas empresas. Lo hacen facilitando información y asesoramiento a las personas que quieren crear una empresa.

Incubadoras de empresas

Este modelo es una forma estupenda de animar a la gente a crear empresas, porque les ofrece asesoramiento y ayuda en todo momento. Los viveros de empresas son como una forma de crear una empresa paso a paso, desde que se te ocurre una idea hasta que la pones en marcha.

Los emprendedores que participan en programas de incubadoras de empresas trabajan para desarrollar su idea, ponerla en marcha e incorporarla, y mantener la empresa en marcha y mejorarla. Esto se suma a la ayuda que los profesionales de la empresa prestan a los emprendedores para ayudarles a tomar las mejores decisiones para sus proyectos.

Asociaciones empresariales

Las **asociaciones** empresariales también ayudan a las personas que quieren crear su propia empresa ofreciéndoles asesoramiento gratuito. En ellas puedes encontrar a personas que trabajan en el sector y pueden ayudarte a montar un nuevo negocio. Los servicios que ofrecen para ayudar con el dinero y el empleo son muy interesantes, ya que pueden ser problemas difíciles para las personas que no son expertas en la materia.

Las asociaciones de jóvenes empresarios, las **confederaciones** de empresarios o las Cámaras de Comercio de cada ciudad son lugares de fácil acceso en todo el país. Estas agrupaciones suelen tener programas e **iniciativas** para ayudar a los nuevos empresarios que quieren crear una empresa y desarrollar sus ideas de negocio.

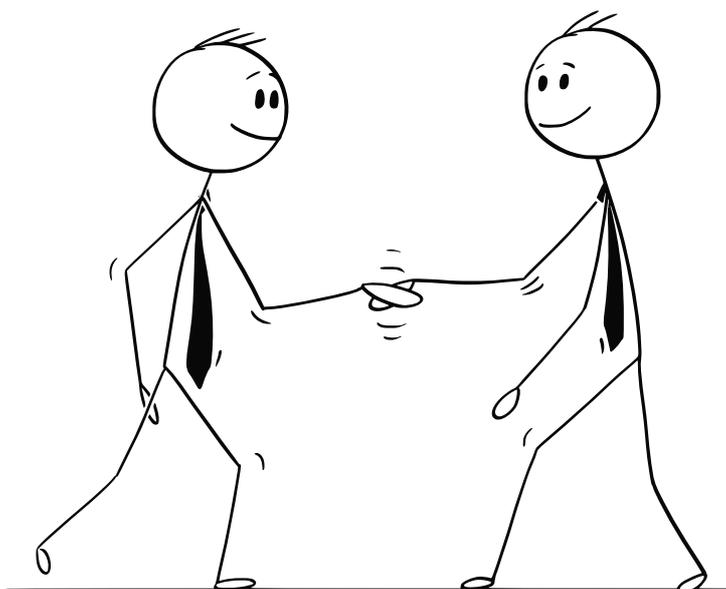
Enlaces de interés:

[Portal electrónico PAE](#)

[Centros Andaluces de Emprendimiento \(CADE\).](#)

[Confederación Española de Organizaciones Empresariales \(CEOE\).](#)

[Cámara de Comercio](#)



Conclusión

En esta guía...

Has aprendido:

Los pasos legales para abrir una empresa en España

Has comparado:

Diferentes tipos de empresas y cuál es la más adecuada para usted

Has probado:

Cómo tener una idea de negocio sólida

Has desarrollado:

Un plan de negocio que te permita alcanzar el éxito en el futuro

Has explorado:

Cómo crear una identidad de marca

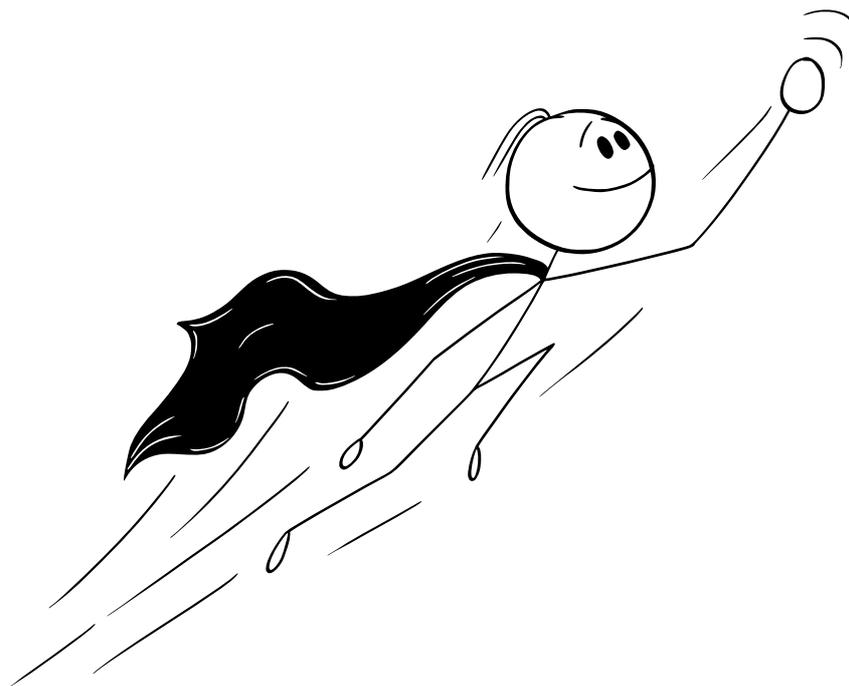
Has hecho una lluvia de ideas:

Cómo comercializar tu negocio para destacar entre la multitud

Y has investigado:

Cómo apoyar tu empresa mediante financiación y formación

...Tienes todas las herramientas que necesitas, así que ¡adelante! ¡Atrévete!



Crear una empresa no es para los débiles de corazón. Significa asumir riesgos, probar cosas nuevas, aprender de los errores, levantarse cuando se fracasa, adaptarse y volver a intentarlo.

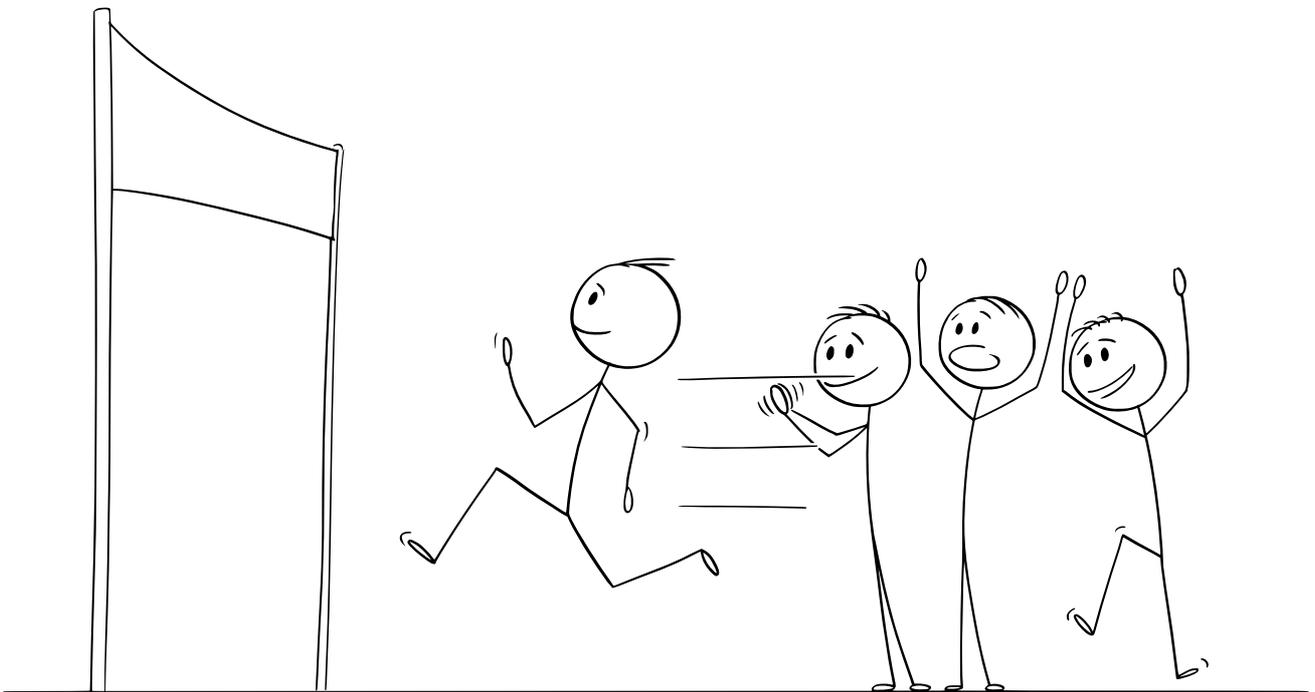
Ya tienes las herramientas para poner en marcha un negocio, y ahora tendrás que aprender a mantenerlo en funcionamiento.

Sé persistente. Sé curioso. Prepárate para aprender. Sea paciente consigo mismo. Está construyendo su empresa en una nueva cultura.



Cuando te enfrentes a un contratiempo (¡sí, esto le pasa a todo el mundo!) y te sientas estancado, no pierdas la esperanza. Tómate un momento para respirar, ducharte, dar un paseo, contemplar las vistas de la ciudad o el verde de un parque local. Estas cosas cambiarán tu perspectiva y te ayudarán a centrarte en lo positivo.

Recuerda, esto es un maratón y no un sprint.



Tú puedes!

Contacto

Si nuestro manual le ha ayudado a poner en marcha un negocio, ¡nos encantaría saber de usted!

Envíe su historia a josecarlos@indepcie.com

Estamos deseando animarte en tu camino, alentarte en las dificultades y celebrar contigo tus éxitos.



Bibliografía

Belgium

“Find the Right Name for Your Company.” *1819.Brussels*, 31 Mar. 2023, 1819.brussels/en/information-library/starting-business/find-right-name-your-company.

sathyasnr. “From Problem-Solving to Profit: How Starting a Business Can Be the Solution.” *Tastesy*, 14 Feb. 2023, www.tastesy.in/how-solving-a-problem-can-lead-to-starting-a-successful-business.

“Setting up a Business as a Foreigner (non-European Resident): The Professional Card.” *1819.Brussels*, 26 Sept. 2022, 1819.brussels/en/information-library/start-business-formalities/setting-business-foreigner-professional-card.

Brief, Entrepreneurs. “Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief.” *Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief*, 27 Mar. 2023, entrepreneursbrief.com/author/admin.

Portugal

“A Guide to Starting a Business in Portugal (2023).” *Imacoconow*, 18 Feb. 2023, imacoconow-com.ngontinh24.com/article/a-guide-to-starting-a-business-in-portugal.

“Become a European Resident With a Business in Portugal.” *Become a European Resident With a Business in Portugal.*, www.linkedin.com/pulse/become-european-resident-business-portugal-denzil-alachia.

“Business Consultancy – Ambitious PT.” *Business Consultancy – Ambitious PT*, ambitiouspt.com/business-consultancy.

Natalia. “How to Start a Company in Portugal - Get NIF Portugal.” *Get NIF Portugal*, 26 Oct. 2022, getnifportugal.com/how-to-start-a-company-in-portugal.

<https://etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal/>

“Setting up a Business in Portugal - Guide - Expat.com.” <https://www.expat.com/>, 23 July 2014, www.expat.com/en/guide/europe/portugal/10796-setting-up-a-business-in-portugal.html.

“START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global.” *START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global*, etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal.

“Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements.” *Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements*, neo-project.github.io/global-blockchain-compliance-hub//portugal/portugal-registry-requirements.html.

Jeremiah. “5 Steps to Set up a Business in Portugal for Expats | RHJ Accountants.” *RHJ Accountants & Associates*, 25 Oct. 2020, rhjaccountants.com/how-start-a-business-in-portugal.

Finland

“Starting a Business in Finland.” *Starting a Business in Finland*, www.infofinland.fi/en/work-and-enterprise/starting-a-business-in-finland.

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, www.op.fi/en_us/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance.

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, www.op.fi/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance.

“Valtioneuvoston Yhteinen Julkaisuarkisto Valto.” *Etusivu - Valto*, julkaisut.valtioneuvosto.fi.fi.

“Start-up Grants - Ministry of Economic Affairs and Employment.” *Työ- Ja Elinkeinoministeriö*, tem.fi/en/start-up-grants.

“Nordic Mentoring Summit.” *Nordic Mentoring Summit*, www.nordicmentoringsummit.com.

“Entrepreneurship Education - YritysHelsinki.” *YritysHelsinki*, www.yrityshelsinki.fi/en/education.

“Permits and Obligations - Suomi.fi.” *Permits and Obligations - Suomi.fi*, www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations.

Spain

<https://quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner/>. quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner.

balcellsg. “The 8 Steps to Set up a Company in Spain (Types, Costs and More).” *Balcells Group*, 22 Aug. 2018, balcellsgroup.com/steps-to-set-up-a-company.

Firmalex. “How to Start a Business in Spain as a Foreigner: Who Can Start a Business in Spain? - FIRMALEX.” *FIRMALEX*, 15 July 2022, firmalex.com/en/2022/07/15/how-to-start-a-business-in-spain-as-a-foreigner-who-can-start-a-business-in-spain.

“Starting a Business in Spain Guide 2023 | MSV.” *My Spain Visa*, 2 June 2023, myspainvisa.com/starting-business-spain.

SpainDesk. “Differences Between SL and SA Businesses in Spain &Ndash; SpainDesk.” *SpainDesk*, 12 Jan. 2022, www.spaindesk.com/differences-between-sl-and-sa-businesses-in-spain.

Subinas, Paul Urrutia. “How to Become Self-Employed in Spain? - IR Global.” *IR Global*, 10 Nov. 2022, irglobal.com/article/how-to-become-self-employed-in-spain.

“What Is an Asset?” *Investopedia*, 7 Sept. 2021, www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-an-asset.asp.

“What Is the NIE in Spain?” *What Is the NIE in Spain? A Step-by-step Guide - N26*, n26.com/en-eu/blog/nie.