



**GUÍA PARA
CREAR UNA EMPRESA
LEGAL EN ESPAÑA**

ÍNDICE

- ▶ 1. Emprende con éxito en España
- ▶ 2. Consejos para tener tu propio negocio en España
- ▶ 3. Claves para crear un negocio como autónomo
- ▶ 4. Leyes el primer paso para crear un negocio
- ▶ 5. Identificar tu idea de negocio
- ▶ 6. Cómo crear un plan de negocio
- ▶ 7. Requisitos para registrar una marca en España
- ▶ 8. Fuentes de financiación para autónomos
- ▶ 9. Licencia de apertura y actividad
- ▶ 10. Requisitos y trámites para crear una empresa en España
- ▶ 11. Pasos para analizar a tu competencia como autónomo

1. EMPRENDER CON ÉXITO EN ESPAÑA

España ocupa uno de los primeros puestos respecto al porcentaje de jóvenes desempleados entre los países de la OCDE, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Concretamente, **la tasa de desempleo entre los jóvenes de 18 a 39 años alcanza el 30,5%**, según los datos que aporta el Instituto Nacional de Estadística (INE) en 2019.

Sin embargo, el estudio “Emprendimiento y empresas jóvenes que crean empleo” elaborado por SGR-Cesgar sitúa el **perfil del emprendedor en España en los hombres de entre 25 y 45 años**. Es decir, muchos jóvenes buscan iniciar su carrera profesional creando su propia empresa. Muchos apuestan por emprender solos, una alternativa muy eficaz para **no depender del empleo por cuenta ajena**. ¿Quieres saber más? ¡Te lo contamos!

El informe de SGR-Cesgar muestra que **el nivel medio de emprendimiento en España se ubica en torno al 5,5% del total de empleo**. Esto se traduce en que de cada 100 personas ocupadas, el 5,5 ha creado un negocio. A su vez, otro estudio elaborado por el Centro Reina Sofía revela que **dos de cada diez españoles de entre 16 y 29 años prefieren emprender a trabajar por cuenta ajena**.

Precisamente, los jóvenes que lo intentan buscan en la alternativa emprendedora una **mayor autonomía e independencia**. De esta forma, pueden trabajar en algo que realmente desean, así como elegir el lugar y el tiempo de trabajo.

Los **sectores que más han emprendido** en los últimos años han sido la **educación, las telecomunicaciones y la sociedad de la información**. Por otro lado, respecto al número de empresas creadas, destaca el sector de la hostelería y la restauración como el ámbito donde se genera más empleo.

A continuación, se presentan algunos **datos relevantes sobre emprender en España**:

1. **Población**: España cuenta con una población de más de 47 millones de personas.
2. **Economía**: La economía española es una de las más grandes de Europa, con un **PIB de más de 1,3 billones de dólares**.
3. **Tasa de desempleo**: Aunque la tasa de desempleo en España ha disminuido en los últimos años, todavía es un desafío importante, con una **tasa de desempleo del 12,4% en 2022**.
4. **Sectores en crecimiento**: Los sectores en crecimiento en España incluyen tecnología, turismo, servicios financieros y servicios profesionales.
5. **Ecosistema empresarial**: España cuenta con un **ecosistema empresarial en desarrollo**, con una creciente comunidad de emprendedores y un apoyo gubernamental a los negocios pequeños y medianos.

6. **Acceso a financiamiento:** Existen numerosas opciones de financiamiento disponibles para los emprendedores en España, incluyendo préstamos bancarios y programas gubernamentales tanto nacionales como autonómicos.
7. **Regulaciones y leyes:** Las leyes y cumplimiento para emprender en España son **similares a las de otros países de la UE**, y es fundamental conocerlas y cumplirlas para evitar problemas legales.

2. CONSEJOS PARA TENER TU PROPIO NEGOCIO

¿Qué detalles y **aspectos esenciales se deben tener en cuenta antes de emprender**? Además de gestionar el éxito empresarial con humildad, te mostramos los más importantes:

1. EMPRENDER NO ES AUTOEMPLEARSE

Uno de los consejos principales para **montar un negocio** es saber que **emprender no es autoemplearse**, sino que se trata de un proceso mucho más complejo que requiere de ayuda financiera y apoyo institucional.

En este sentido, Alberto Pérez Rivero, director del Máster en Dirección de Personas y Desarrollo Organizativo de ESIC, sostiene que **las personas más proclives a emprender son aquellas que son inconformistas**, que buscan obtener siempre un valor añadido y ponen el **foco de atención en detectar nuevas oportunidades de negocio**.

Por su parte, Marta Plana, cofundadora de la startup Fintech Digital Origin, afirma que es un grave error emprender por el único hecho de estar en paro. Por ello, a la hora de lanzarse a una aventura de este tipo, es importante **tener una idea clara de cuánto se quiere arriesgar y que la dedicación deberá ser plena**.

2. BUSCAR Y ACOGERSE AL MAYOR NÚMERO DE AYUDAS POSIBLE

Una de las fases más duras en el camino del emprendimiento es convertir la iniciativa o el proyecto en un **negocio que pueda subsistir en el tiempo**. La falta de financiación y ayudas económicas es uno de los motivos que impide la **rentabilidad a medio plazo** de los proyectos empresariales. Por ello, es esencial **buscar diferentes ayudas económicas** para poder crear tu propia empresa. Te mostramos a las que puedes optar:

- Ayudas a personas desempleadas

Desde el Servicio Estatal de Empleo ofrecen **ayudas para emprendedores que tienen como objetivo iniciarse en la carrera empresarial**. El objetivo del Ministerio de Trabajo y Economía Social es promover la reactivación económica y la incorporación al mercado de personas desempleadas.

- Ayudas autonómicas y nacionales para crear tu empresa

Por otro lado, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo incluye en su página web un completo **listado de ayudas e incentivos para la creación de empresas en el ámbito autonómico y nacional**. Asimismo, desde este portal, los emprendedores pueden acceder a una guía a modo de tutorial denominado "Crea tu empresa".

- Ayudas a proyectos innovadores

En el ámbito del emprendimiento, destaca también la actividad de **Enisa** (Empresa Nacional de Innovación). Esta institución pública depende del Ministerio de Industria y su objetivo es **financiar proyectos empresariales viables e innovadores a través de préstamos participativos**.

- Ayudas a mujeres emprendedoras

El estudio "Emprendimiento y empresas jóvenes que crean empleo" de SGR-Sesgo Sesgo indica que **solo un 37,6% de los emprendedores son mujeres**. Una fórmula para **reducir la brecha de género** son las ayudas económicas que ofrece el Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres, ofrecido por la Cámara de Comercio de España.

3. NO BASTA CON LA INVERSIÓN

Una vez se obtiene la ayuda financiera suficiente para **poner en marcha un proyecto emprendedor**, se debe crear un plan de negocio. Se debe incluir la **gestión financiera**, la escalabilidad del proyecto, la **actividad empresarial**; el asesoramiento en material de **marketing, obligaciones fiscales y laborales**, etc.

En definitiva, emprender es una muy buena alternativa para crear tu propio empleo y desarrollar tu idea empresarial.

3. CLAVES PARA CREAR UN NEGOCIO COMO AUTÓNOMO

Sabemos que **montar un negocio** es muy complicado. Por eso, compartimos contigo algunas claves que hemos podido descubrir hace poco, para **tener éxito en nuestros negocios como autónomos**.

Sí que es cierto que muchos de ellos los hemos aplicado de forma más o menos consciente y concisa en algún momento de nuestra vida laboral como autónomos, pero nunca está de más revisarlas y autoconvencernos de la necesidad de utilizarlos para nuestro negocio. ¿Te animas a leerlos y ponerlos en práctica?

CONSEJOS PARA MONTAR UN NEGOCIO COMO AUTÓNOMO

¿Eres consciente de que es posible que tu idea de negocio no sea tan innovadora como crees? U, otro punto de vista, ¿crees que «copiando» una idea exitosa vas a conseguir lo mismo?

Muchas veces caemos en ese error, reflexiona y sigue leyendo, comprenderás algunas claves en las que, quizá, no te habías parado a pensar.

Evalúa los pasos para identificar la idea de negocio como autónomo y su viabilidad.

Otro punto clave a tener en cuenta, por supuesto, a la hora de **saber si nuestro nuevo negocio va a ser rentable** o no, es **tener bien calculados los costes fijos** y, si puede ser, ahorrar en ellos.

Porque, aunque no lo parezca, ahorrar en costes fijos es muy posible, por ejemplo, muchas veces caemos en el error de pensar que, si nuestro proyecto no requiere de una gran inversión inicial, no hace falta recurrir a la financiación del mismo.

Lo que ocurre ahí es que no estamos teniendo en cuenta los **costes fijos mensuales** que, al final, **pueden ser iguales o incluso mayores que la inversión inicial**, por lo que nos obligaría a cerrar mucho antes al no tener esa garantía detrás.

Lo mismo con las inversiones. Antes de comprar maquinaria y equipos, quizá es importante pensar en que nuestros recursos, sobre todo al principio, son muy limitados y, podemos subcontratarlos. Se trata de una palabra que nunca se nos debe olvidar, 'subcontratar'.

Existen muchísimos ejemplos de costes que creemos que son fijos, pero que, si sabemos cómo gastarlos, pueden ser variables y hacernos ahorrar muchos costes: Alquiler de local (podemos recurrir a coworkings), sueldos variables (en función de ventas)...

Calcular el punto muerto y el punto máximo también es esencial para determinar la viabilidad de un proyecto. Repasando conceptos, os recordamos que el punto muerto establece las ventas o **beneficios que una empresa o autónomo debe alcanzar para no perder, pero tampoco ganar dinero**. Sobre todo sirve para ver si el empresario está trabajando por algo viable y coherente con el mercado o no.

El **punto máximo**, aunque no lo parezca, al ser un <ideal> puesto que es la cifra que se puede llegar a alcanzar al **conseguir el 100% de la capacidad de venta de una empresa**.

También nos puede echar hacia atrás en muchas ocasiones, puesto que, en el hipotético caso de que se alcance esa cantidad, **hay veces que el beneficio es tan pequeño que no vale la pena invertir tantos esfuerzos**.

En resumen, sobre todo, **planificación**. Uno de los errores más comunes es lanzarse al vacío sin frenos y comenzar a llevar a cabo acciones sin una planificación previa. Siempre que se comienza un proyecto van a surgir nuevos problemas que no teníamos en cuenta.

La planificación es esencial para el éxito futuro.

Dedica esfuerzos a la comunicación y marketing de tu proyecto. Recoge una parte de tu presupuesto y dedícala a la **promoción de tu marca** a través de las numerosas oportunidades que te brinda el marketing digital y offline: Desde una página web corporativa hasta redes sociales pasando por los 'clásicos' flyers y buzoneo, comunicación en medios...

Las posibilidades son infinitas.

Un resumen de todo esto es que confiar en profesionales es una garantía de, al menos, no perder todo nuestro dinero en un proyecto imposible. **Consulta siempre a un profesional antes de lanzarte a invertir todo tu dinero** en una idea. Vale la pena invertir una pequeña parte del presupuesto en **estudiar la viabilidad del proyecto antes que perderlo todo**. Conoce todas las claves sobre cómo iniciar un negocio.

4. CONOCER LAS LEYES: PRIMER PASO PARA CREAR UN NEGOCIO

Si eres autónomo, te has planteado una idea interesante de negocio y tienes ilusión por ponerla en marcha, será necesario que sigas una serie de **pasos fundamentales para crear una empresa** fuerte, rentable y sostenible en el tiempo.

Muchos emprendedores se lanzan a la aventura de montar su propio negocio sin apenas valorar su situación económica y **conocer ciertos aspectos legales y fiscales** que resultan imprescindibles para la viabilidad de cualquier negocio.

Uno de los primeros pasos para **montar un negocio** es realizar un **estudio de mercado completo** relacionado con el producto o servicio que queremos ofrecer, definir bien nuestro público objetivo y los clientes potenciales y desarrollar una exhaustiva investigación sobre las empresas de la competencia.

Pero, sin duda, uno de los pasos más importantes para **crear un negocio como autónomo** es elaborar un análisis legal previo. ¿Qué quiere decir esto? Cada año **la normativa que rige la creación de empresas en España cambia** y se modifican o aprueban leyes que pueden beneficiarnos o no a la hora de montar un negocio.

Se trata, en primer lugar, de ponernos en contacto con **asesores y profesionales financieros** que puedan **valorar nuestra idea de negocio** y, en definitiva, evitar que cometamos errores que puedan perjudicarnos y truncar por sorpresa nuestros sueños empresariales.

Y es que emprender un negocio y mantenerlo requiere cumplir con diversos aspectos legales y fiscales de los que no todos los emprendedores tienen conocimientos. Por eso, te aconsejamos que acudas a un bufete de abogados para que **abogados y asesores tributarios puedan ofrecerte el mejor asesoramiento** previo, no solo en nuestro país, sino también más allá de nuestras fronteras.

Solo los expertos en leyes llevarán a cabo el mejor análisis previo de las necesidades y las consideraciones legales de tu negocio y, sobre todo, podrán resolver todas las dudas que tengas sobre cómo dar forma a tu empresa desde el primer momento.

5. IDENTIFICAR TU IDEA DE NEGOCIO

¿Crees que tienes una excelente **idea para montar tu negocio como autónomo**? Enhorabuena, ya has dado el primer paso hacia el éxito. Sin embargo, una idea en apariencia buena no siempre lo es.

Hay muchos aspectos a tener en cuenta antes de dar el paso y convertir esa idea en realidad. Conocerlos y valorarlos de forma objetiva es la mejor forma de **asegurarnos de que la idea es viable y evitar un posible fracaso** en nuestro negocio.

A continuación repasa los **pasos para identificar tu idea de negocio** como autónomo y no morir en el intento.

Cómo identificar la idea de negocio siendo autónomo

¿Cómo analizar si tu idea de negocio es viable como autónomo? Lo primero que debes tener claro es que **una buena idea de negocio no tiene por qué ser rentable**, y aquí es donde muere el proceso. Esa idea debe ir acompañada de la **oportunidad de negocio**, ya que de lo contrario nos resultará difícil convertirla en una realidad rentable.

Es cierto que **no todas las ideas de emprendimiento son rentables** desde el minuto uno y tendremos que esperar un tiempo para ello. **La idea debe estar acompañada del capital humano y económico**, y se puede identificar siguiendo estos pasos.

► 1. Formación y experiencia profesional

Tan importante es estar formado en el sector al que te quieres dedicar como contar con experiencia –y contactos– en el mismo. Tu formación, trayectoria profesional o incluso tus aficiones te ofrecen un conocimiento sobre el sector imprescindible para triunfar en él. Al fin y al cabo, **siempre nos resultará más fácil emprender en un campo que conocemos** y donde tenemos experiencia que adentrándonos en lo desconocido.

► 2. Detección de necesidades: propuesta de valor

Muchas oportunidades de negocio pasan por **cubrir una necesidad desatendida** de un colectivo de gente, los potenciales clientes.

Por ejemplo, si vivimos en un barrio donde no hay un horno, esta puede ser una necesidad a cubrir. Hay que fijarse en el entorno donde vamos a desarrollar el negocio, pero también en las necesidades de la gente.

¿Qué productos o servicios mejorarán su vida personal o profesional? Cubrir esa necesidad es lo que le da valor a la idea.

► 3. Análisis de mercado

El mercado debe analizarse en dos sentidos antes de realizar un plan de negocio. En primer lugar, hay que **estudiar si hay un nicho de mercado** para desarrollar la idea y que sea rentable. **Si el mercado está saturado**, será difícil hacerse un hueco para implantar nuestro negocio.

En segundo lugar, nos fijamos en las **perspectivas del mercado**. ¿Crecerá, se mantendrá o menguará? Por ejemplo, abrir una guardería en una zona con gente joven, en edad de tener hijos, debería ser más interesante que en un barrio con una población envejecida.

► **4. ¿Qué recursos necesitamos?**

Ya hemos mencionado los **recursos económicos y humanos**. Los recursos económicos y materiales van de la mano, pues será necesaria una inversión previa para convertir la idea en negocio. Este es, seguramente, el mayor obstáculo que encontraremos a la hora de convertir nuestra idea en realidad.

Muchos autónomos tienen difícil el acceso a la financiación, y en ocasiones tirar de ahorros es la única forma de financiar.

Por su parte, la propia naturaleza del negocio indica **cuántas personas hacen falta para llevarlo a cabo**. No podemos pasar por alto este aspecto, pues condiciona la inversión inicial.

No es lo mismo empezar el negocio por tu cuenta que si necesitas contratar a alguien con los gastos que implica en altas, salarios, etc.

► **5. ¿Encaja con tus objetivos personales y profesionales?**

Finalmente, el último paso para identificar la idea de negocio como autónomo es que hay que ser un poco egoístas y **pensar en nuestros objetivos personales y profesionales**.

Ser autónomo es algo duro, pero si nuestra idea de negocio casa con nuestros objetivos y principios nos resultará más motivadora y llevadera.

Cuando trabajamos para un tercero nos resultará más fácil hacer algo que no nos gusta, pero si somos nuestro propio jefe deberíamos ser los primeros interesados en que el trabajo nos llene también en el plano personal.

6. ¿CÓMO HACER UN PLAN DE NEGOCIO?

No existe ninguna receta mágica y única para poder **elaborar un plan de negocio**. Cada empresa tiene sus particularidades, por lo que no existe una fórmula única para hacer un plan de negocio.

No obstante, puedes encontrar algún que otro **modelo de plan de negocio** interesante que te ayudará a comprender cada una de sus partes.

Ten en cuenta que el plan de negocio necesita tiempo. Quizá tu idea surja de forma espontánea y rápida. Quizá sea un excelente **negocio con grandes perspectivas de futuro**.

Aun así, deberás tomarte tu tiempo para poder macerarla y darle forma, sobre todo si buscas financiación.

Estructura del plan de negocio

Aunque en lo que se refiere a **planes de negocio**, existen muchas opciones, ya que existen **varios modelos dependiendo de la actividad que vayas a realizar**, puede que sea más extenso que otro o más exhaustivo. Todos ellos deben contar con unos apartados imprescindibles.

- Para empezar, debemos **redactar un apartado inicial que enganche a los futuros inversores**. Se trata de un resumen de lo que vas a exponer a continuación. Así pues, aunque lo debes situar en la parte inicial del plan, es recomendable escribirlo una vez terminado.
- Tras este primer capítulo, deberás realizar otro centrado en tu idea. Es necesario tratar cuestiones como el **origen y la evolución del proyecto**. Ideas de negocio para emprender como autónomo o **ideas de negocio para montar desde casa** como autónomo son algunas de las opciones más interesantes hoy en día para analizar una idea de negocio. Así estarás identificando la idea de negocio como autónomo y asentando unas bases.
- En el tercer capítulo deberás **centrarte en los estudios de mercado**. Debes abordar temas como la **situación actual y la evolución del mercado** al que quieres acceder, haciendo hincapié en aspectos como su tamaño, volumen de ventas y rentabilidad. Asimismo, también es un buen apartado para **hablar de tu público objetivo y de hacer un análisis de la competencia** en el que se detecten los diferentes competidores que tendrá nuestra empresa.
- El cuarto capítulo del plan de negocios debería estar reservado a las **estrategias comerciales que quieres y debes emplear**. Así, aspectos como las estrategias de producto, de venta y distribución o como los precios de tus servicios, deberán estar correctamente detalladas.
- Necesitas también un apartado legal que aborde cuestiones como la **legislación aplicable a tu idea de negocio**. Este apartado podrá también dar a conocer aspectos necesarios como los **procesos de producción o proveedores**, si hicieran falta, así como temas relacionados con los Recursos Humanos.
- Finalmente, debes crear un apartado lo suficientemente claro para que se comprenda el **plan de inversión, de financiación y la cuenta de resultados**. En este apartado podrás incorporar también el balance, parte imprescindible en todo plan de negocio, así como el análisis de ratios.

Si no tienes totalmente claro cómo hacer un plan de negocio, puedes consultar un modelo de plan de negocio que te sirva como ejemplo.

Requisitos para registrar una marca

Si ya tienes claro qué quieres registrar tu marca, quizá estés interesado en conocer un poco más los **pasos que se deben seguir para el registro de marcas comerciales**; y es que como todo, esto tiene un proceso, que si bien no cuesta mucho tiempo ni dinero, debes realizar correctamente para evitar problemas futuros.

7. PASOS PARA REGISTRAR UNA MARCA EN ESPAÑA

Lo primero que debes hacer antes del registro de marcas comerciales es **buscar y comprobar que no hay ninguna otra similar que esté ya registrada**. Para ello, puedes buscar en la Oficina Española de Patentes y Marcas.

A través de su web contarás con herramientas que pueden ayudarte.

Debes **tener también claro en qué clase de registros de marcas vas a registrar la tuya**; y es que existen varios tipos, que son los siguientes:

- La **denominativa**, tan sólo el nombre
- La **mixta**, con nombre y logotipo
- La **gráfica**, solamente el logotipo.

Todas ellas cuentan con el mismo precio de solicitud, por lo que no será necesario que te vuelvas a informar sobre cuánto cuesta el registro de una marca dependiendo de la clase. Si ya has visto que la marca que tú deseas no está siendo utilizada y puedes registrarla, deberás proceder a la solicitud.

Puedes hacerlo o bien de forma electrónica o en papel. Aunque son medios diferentes, lo cierto es que en ambos se hace lo mismo, solicitar el registro, adquirir unas tasas que deberemos pagar en el banco y presentar toda esta información nuevamente para poder finalizar el registro.

Para **registrar una marca por Internet** tan solo necesitarás un **certificado digital o firma electrónica**, además de la tecnología necesaria para que dicha firma electrónica pueda registrarse en la página web de la Oficina Española de Patentes y Marcas. Cabe destacar que **esta solicitud es mucho más rápida y además cuenta con un 15% de descuento** en las tasas, algo a tener en cuenta.

La **solicitud de registro de una marca** en papel deberá ser presentada directamente en la **Oficina Española de Patentes y Marcas**. Allí te informarán de todo lo necesario sin tener que hacer tú los trámites por Internet. Es más costoso en tiempo, pero quizá agradezcas tener a una persona que te explique todo el proceso.

Una vez acabado todo el proceso y pasado el tiempo de aceptación, ya podrás decir que tienes tu marca registrada. A partir de este momento deberás **tener en cuenta únicamente la validez de dicho registro**, el cual **vence a los 10 años**. Una vez pase este periodo, podrás renovarla; y es que el registro es prorrogable de forma indefinida.

8. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA AUTÓNOMOS

Dependiendo de la cantidad que necesites, existen **diversas formas de financiar tu proyecto empresarial**, necesitarás recurrir a unas fuentes u otras. A continuación repasamos las **formas de financiación más comunes de los nuevos autónomos**.

▶ **Ahorros o capital propio**

La mayoría de **nuevos negocios y autónomos** empiezan poniendo el dinero de sus propios bolsillos para comenzar una actividad empresarial.

Lo cierto es que **disponer de una cantidad inicial propia** te puede proporcionar seguridad e independencia. También existe la posibilidad de **capitalizar el desempleo para iniciar una actividad por cuenta propia**. En este caso, deberás informarte de las condiciones que la administración establece para poder acceder a esta medida.

▶ **Familia y amigos**

La **segunda fuente de financiación de los nuevos autónomos** más común es lo que se conoce como "Family, fools and friends" en inglés, y en castellano lo podemos traducir por "**Familia, "locos" y amigos**". Es decir, el grupo de personas que por ser parte del círculo más allegado quieren apoyarte y poner su granito de arena respaldando económicamente la nueva actividad empresarial.

▶ **Financiación bancaria**

Aunque son una fuente de financiación básica, el problema reside en que los bancos y cajas no están muy por la labor de facilitar el acceso al crédito de los nuevos autónomos.

Muchas entidades ofrecen líneas de crédito específicas para autónomos con condiciones diferentes.

Las posibilidades de financiación que ofrecen los bancos son muchas, pero éstas son las principales que pueden interesar a los nuevos autónomos:

- **Préstamos a medio y largo plazo** (a devolver en un tiempo determinado más el pago de unos intereses).
- **Líneas de descuento**
- **Préstamos hipotecarios** (muy utilizados sobre todo si tienes que comprar el local para iniciar tu actividad).

► **Ayudas y subvenciones**

Las **ayudas y subvenciones** son dos formas o mecanismos que las administraciones, entidades, cámaras de comercio... ponen a disposición de **pymes y autónomos** para que sirvan como su mismo nombre dice "una ayuda" económica.

Sin embargo, **conseguir una ayuda o subvención** no es nada fácil, ni tampoco rápido, porque las entidades que las otorgan suelen tener unos requisitos y un procedimiento bastante complicado para conseguirlas.

Cuando ponemos en marcha un negocio, es necesario **valorar todas las opciones de financiación que existen**. Para ello, es necesario realizar un plan de financiación que nos permita estudiar las diferentes alternativas de las que disponemos, para estudiar el coste de cada una de ellas, y poder decidir cuáles son las que más nos interesan.

9. LICENCIA DE APERTURA Y ACTIVIDAD

La **licencia de apertura** es una **licencia municipal obligatoria** para que en un local, nave u oficina se pueda ejercer una actividad comercial, industrial o de servicios. Esta licencia municipal **acreditará la adecuación de las instalaciones** proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable.

La licencia de apertura o actividad se concede para el desarrollo de una actividad determinada. **Deberá renovarse cada vez que cambie la actividad desarrollada en el local**, que haya modificaciones en el mismo o que cambien los propietarios del negocio, por ejemplo en caso de traspaso.

Tipos de licencia de apertura

Las licencias de apertura y actividad **se distribuyen según el tipo de actividades que se realizan**. Cada una de las actividades y negocios que se emprenden necesitan un acondicionamiento diferente en sus establecimientos, dependiendo del trabajo que se vaya a realizar.

Es por ello, que la **clasificación de actividades** se realiza **en función del grado de molestias, daños y riesgos** que puedan ocasionar a las personas. En este caso podemos encontrar licencias para actividades inocuas y licencias para actividades clasificadas.

La licencia de apertura exprés

La liberación de apertura de comercios realizada en 2012 por el gobierno, provocó que se agilizaran los trámites por parte de las administraciones. De esta forma, **los ciudadanos pueden abrir sus negocios con mayor rapidez**.

Para poder obtener la licencia de apertura exprés tan sólo hay que **realizar unos sencillos trámites que certifican el permiso para comenzar la actividad laboral**. Sin embargo, existen algunos negocios y actividades que no tienen la posibilidad de solicitar la licencia de apertura exprés.

¿Qué se necesita para obtener la licencia de apertura?

Para **conseguir la certificación de la licencia de apertura y actividad** es necesario realizar la solicitud en el municipio donde se encuentre el negocio, acompañado de la documentación necesaria, y **realizar el pago de las tasas** que se exijan en el propio ayuntamiento.

Una de las cosas imprescindibles para conseguir la licencia de apertura y actividad son los **informes y proyectos técnicos** sobre el local o establecimiento en el que se va a realizar la actividad. Estos informes hablan del **acondicionamiento del local para el trabajo que se va a efectuar**, y deben estar realizados por personal técnico cualificado y autorizado para poder realizar este trabajo.

¿Es obligatorio solicitar la licencia de apertura?

No, no es obligatorio para todos los negocios.

La licencia de apertura es un permiso necesario para poder iniciar tu actividad empresarial.

Sin embargo **existen una serie de exenciones**, en las que no es necesario solicitar una licencia de apertura.

Para algunas actividades en particular no es necesario pedir este tipo de permiso. Según el tipo de establecimiento en el que se vaya a emprender el negocio, **es posible que se pueda empezar sin la licencia de apertura.**

¿Cuánto vale la licencia de apertura y actividad?

El **precio de la licencia de apertura y actividad de un negocio** no es fijo porque depende de diferentes factores. Por un lado, al ser un impuesto municipal, **cada ayuntamiento impone unas tasas diferentes.** Además, el precio de la licencia de apertura depende también del tipo de actividad que se realice, del lugar donde esté situado el establecimiento y la superficie que posea.

Por otro lado, no solo se deben costear las tasas de los ayuntamientos, sino que tenemos que **añadir también el pago realizado por el informe o proyecto técnico** que nos permite **conocer si nuestro local se encuentra en plenas condiciones para realizar la actividad laboral.**

El **informe del técnico** que realice el proyecto también **depende del tipo de actividad que se vaya a realizar y la superficie que posea el local.** Cuantas más peculiaridades posea la actividad y el establecimiento en el que se desarrolla, más aumentará el precio del informe. Por ejemplo, un proyecto técnico de una actividad inocua en un local de 100m² cuesta alrededor de unos 1500 euros.

Para las actividades calificadas el valor puede aumentar al doble, incluso más. Si se necesitan obras o permisos especiales, el precio puede aumentar considerablemente.

10. REQUISITOS Y TRÁMITES PARA CREAR UNA EMPRESA EN ESPAÑA

Para poder **crear un negocio en España**, no solamente es necesario tener una buena idea de negocio o vender productos o servicios. Es necesario **cumplir una serie de requisitos y hacer una serie de trámites**, para poder hacer tu negocio legal y evitarte problemas a futuro.

Como hemos comentado, **antes de abrir un negocio, es necesario que tú y tu empresa, cumpláis una serie de requisitos:**

- Elegir ser persona física o jurídica

Antes de **iniciar un negocio en España**, es necesario ser autónomo (persona física) o empresa (persona jurídica). Dependiendo de la elección, deberemos tener en cuenta, los cambios entre una forma y la otra, tanto en el ámbito de seguridad, como de las obligaciones:

1. **Obligaciones:** La mayor diferencia en este caso, entre autónomo y empresa, es que **los autónomos, responden con su propio dinero y bienes**, mientras que **las empresas, solo responden, con el dinero, bienes que están en posesión de la empresa.**
2. **Derechos:** Los autónomos **ejercen sus derechos en su propio nombre**, mientras que las empresas, asumen sus propios derechos.
3. **Capital:** Mientras que **los autónomos no necesitan contar con un capital en concreto para iniciar su actividad**, las empresas requieren de una cantidad de capital para poder ejercer sus funciones.
4. **Beneficios:** Aunque al principio, puede ser buena idea hacerse autónomo, una vez que los beneficios del autónomo, superen los 50.000 euros al año, sería buena idea crear la empresa, ya que el impuesto de sociedades, es más bajo que el IRPF que se debería pagar como autónomo al final de año.

■ Solicitar la licencia de apertura

Antes de iniciar un negocio nuevo, es obligatorio **solicitar la licencia de apertura**, en el mismo ayuntamiento de la localidad, el cual será el **encargado de permitir el inicio de la actividad**.

La **licencia de apertura es exclusiva de un solo negocio**, por lo tanto, en caso de cambiar cosas del local, cambiar de actividad o cambiar de propietarios, será necesario volver a obtener la licencia de apertura.

■ Contar con el depósito de capital social

El depósito de capital social, es una aportación económica que toda empresa debe hacer en concepto de posibles quiebras o liquidaciones.

Las **sociedades de responsabilidad limitada** en España, deben abonar **3.012 euros en concepto de capital social**, mientras que las **sociedades anónimas** por ejemplo, deben abonar la cantidad de **60.101,21 euros**.

■ Conocer las obligaciones tributarias

Las **obligaciones tributarias** diferirá en el caso de **ser autónomo o empresa**, en este caso las principales obligaciones tributarias según la forma jurídica elegida son:

Los autónomos o personas físicas: Los trabajadores autónomos deben darse de alta en el RETA, liquidarán de forma trimestral el IVA y el IRPF de forma anual.

Las empresas o personas jurídicas: Las empresas deben estar inscritas en el impuesto de actividades económicas y deben pagar el impuesto de sociedades, además de las obligaciones de los autónomos o personas físicas.

Aprender los trámites para contratar a personal

En caso de que una empresa tenga que **contratar personal propio**, es necesario que conozca todos los trámites necesarios para hacerlo de forma legal:

1. Debe afiliarse al trabajador y darlo de **alta en la seguridad social**
2. Inscribir a la propia **empresa en la seguridad social**
3. Tener un **libro de visitas donde se vean reflejadas las inspecciones** a las que ha sido sometida la empresa.

■ Trámites para abrir una empresa

Una vez se cumplan los requisitos previos necesarios, deberemos hacer los **trámites obligatorios para iniciar una actividad profesional**:

▶ Obtener el NIF

El **NIF o Número de Identificación Fiscal**, es como el DNI para las personas físicas, pero en este caso, es para empresas. Una vez pasado mínimo un mes de que la empresa haya sido constituida, se podrá solicitar el NIF, tras **cumplimentar el impreso 036**.

▶ Darse de alta en el IAE

Para darse de alta en el IAE o **Impuesto de Actividades Económicas de la Agencia Tributaria**, mediante los **impresos 840 y 848**. Cuando realices el alta, deberás escoger la actividad más adecuada para tu emprendimiento, eligiendo entre empresariales, profesionales o artísticas. Cabe destacar que **los autónomos, están exentos de pagar este impuesto** durante los dos primeros años. Solamente deberían pagarlo a partir del tercer año, en caso de tener ingresos superiores a 1 millón de euros.

▶ Alta en el RETA y la Seguridad Social

Tanto si vas a trabajar como sociedad o como persona jurídica, es necesario darse **de alta en el RETA** o Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

▶ Obtener certificado que acredita que el nombre de tu empresa está disponible

Antes de **obtener la escritura pública**, es necesario, contar con un **certificado que indique que no existe una sociedad con el mismo nombre**. Accediendo a la Bolsa de Denominaciones Sociales, podremos encontrar más de 1000 nombres, los cuales pueden ser asignados de forma rápida e inmediata.

► **Redactar los estatutos de la empresa**

Los **estatutos de la sociedad** se ven reflejados en la escritura pública. Se trata de un conjunto de normas que dictan las **obligaciones y derechos de los socios**.

► **Abrir una cuenta bancaria para la empresa**

En dicha cuenta, se debe ingresar el capital social de la empresa, y es gracias a esta, que la empresa puede realizar su actividad comercial.

► **Firmar la escritura pública ante notario**

En caso de contar con 2 o más socios, es necesario, que cada uno de ellos, acuda al notario para firmar la escritura pública, con la documentación correspondiente:

1. **Estatutos** de la empresa
2. **Certificación negativa del nombre** obtenida
3. Certificación de **haber abonado el capital social**
4. **DNI** de cada socio
5. **Capitulaciones matrimoniales** en caso de matrimonio (si algún socio estuviera casado en régimen de gananciales, su cónyuge debe ir también a la firma)

► **Inscribir empresa en el Registro Mercantil**

Tanto el logo de la empresa, como los claims que la identifican o los productos o servicios novedosos que venden, no están protegidos. Para poder protegerlos es necesario acudir a la **Oficina Española de Patentes y Marcas**. De esta forma, evitamos que otras empresas hagan uso de nuestra marca o procesos.

11. PASOS PARA ANALIZAR LA COMPETENCIA COMO AUTÓNOMO

Una de las **claves para que tu negocio funcione** es saber qué está haciendo la competencia. El problema para muchos autónomos es que esto es relativamente fácil cuando se trata de empresas, pero con profesionales independientes la cosa se complica bastante.

No tenemos la capacidad ni el personal que pueda tener una empresa para hacer complejos estudios de mercado.

La solución pasa por el **benchmark**, una estrategia que consiste en **mejorar en base a lo que está haciendo nuestra competencia**. Pero, los pasos para analizar a la competencia como autónomo va más allá de copiar o tratar de mejorar lo que funciona.

Cómo puede un autónomo evaluar a su competencia

Hay que **realizar un diagnóstico empresarial**, y por su parte el benchmark se basa en el **análisis de los competidores para aprender y fijar una posición diferencial** que nos permita destacar frente a ellos.

Así, el primer paso será **determinar cuál es nuestra competencia**. No todos los profesionales por cuenta propia lo son, e incluso aunque se dediquen al mismo sector que nosotros, podrían no serlo si tenemos una orientación diferente del negocio. El siguiente paso sería **encontrar el valor añadido que podemos ofrecer a los clientes**.

Esta estrategia cuenta con cinco aspectos clave que deberías conocer para **analizar a tu competencia**:

■ 1. Las redes sociales

Las redes sociales son el **mejor escaparate de un negocio**.

En ellas **muestra su actividad y servicios**, de modo que nos resultará relativamente simple saber cómo se posicionan. Nos fijamos tanto en el **número de seguidores** que tiene como en el **tipo de publicaciones** que hace, las imágenes o cómo interactúan con los clientes.

En caso de no encontrar profesionales independientes de tu sector en las redes, puedes ampliar tu análisis a las diferentes empresas con las que compites para hacerte una idea de lo que funciona y lo que no.

■ 2. La página web

Es imprescindible **trabajar la marca personal** como herramienta del autónomo para captar nuevos clientes.

Especialmente en el caso de los autónomos es muy recomendable el **registro en Google Business** para que nuestro negocio aparezca en Google Maps, pero si página web no vamos a ninguna parte.

Comprueba el posicionamiento SEO en busca de las palabras que te ayudarán a lograr un mejor posicionamiento. Aunque sea una página simple, es imprescindible tener una web que, entre otras cosas, indique datos de contacto y horarios.

■ 3. Datos de contacto y horarios

Para darse a conocer cómo autónomo **esta información debe estar claramente visible**. Es imprescindible **contar con un teléfono y/o correo electrónico de contacto** -si son ambos, mejor-, y un horario de apertura.

Aquí, **saber qué ofrece la competencia** te permite diferenciarte del resto de autónomos.

Por ejemplo, si hay una franja horaria libre, ¿por qué no aprovecharla? Seguro que hay clientes a los que les viene mejor aprovechar esos horarios.

La atención por WhatsApp, Telegram o videollamada puede ser otro factor diferencial.

■ 4. ¿Qué pasa en otras ciudades?

Un error bastante común es limitar el análisis a los autónomos de nuestra ciudad o ámbito geográfico.

Está claro que una de las mejores estrategias de venta para autónomos es **analizar a los que son nuestra competencia directa**, pero nunca está de más observar las tendencias en otras localizaciones.

Lo que funciona allí puede ser exportable a tu negocio, siendo tu propuesta de valor.

Comparar tendencias en diferentes ubicaciones nos permite saber qué está pasando en nuestro sector, si nuestro proyecto está en sintonía con ellas o no o adelantarnos a la competencia.

■ 5. El feedback de los clientes

Finalmente, el benchmark nos propone **fijarnos en el feedback de los clientes como sinónimo de calidad**.

Para conseguir clientes no hace falta decir que las opiniones de clientes anteriores pueden condicionar la respuesta de potenciales clientes. **Si el feedback es bueno, apostarán por el negocio**; si es malo, buscarán una alternativa.

Pero no solo nos permitirá tomar los referentes adecuados, también es una **información clave para estar preparados ante problemas**. Sabremos cómo responder ante situaciones críticas, así que no pierdas de vista las reviews que haya en Google.

