

## Guía completa para crear una empresa en España

Iniciar un negocio es un proceso que requiere **planificación, conocimiento de los trámites legales y administrativos, así como una visión clara** del proyecto.

Con este documento **podrá dar los primeros pasos para materializar su proyecto empresarial de manera organizada y efectiva**. Desde la idea inicial hasta los trámites administrativos, **le proporcionaremos la información que necesita para que evite errores comunes**.

Ya sea que quiera operar como **autónomo o constituir una sociedad**, en Asesoría Lamas le proporcionamos los **conocimientos necesarios para iniciar su negocio con confianza**.

**1** Definir la idea de negocio

Antes de comenzar cualquier trámite, es importante que determine qué tipo de empresa desea desarrollar. Preguntas como:

- ¿Qué producto o servicio va a ofrecer?
- ¿Existe demanda suficiente en el mercado?
- ¿Quiénes serán sus clientes y qué les aportará su negocio?

Le ayudarán a clarificar la viabilidad de su proyecto.

**2** Elaborar un plan de empresa

El siguiente paso es redactar un documento que describa la estructura del negocio. Este debe incluir:



#### Descripción del producto o servicio

Defina de manera clara qué ofrecerá y en qué se diferenciará de la competencia.



#### Estudio de mercado

Analice el sector, la competencia y su público objetivo para comprender mejor las necesidades y oportunidades existentes.



#### Estrategia de comercialización y ventas

Explique cómo llegará a sus clientes, qué canales utilizará y cuál será su propuesta para atraer y fidelizar compradores.



#### Organización interna y operativa

Describa la estructura del equipo y cómo se gestionará la empresa en su día a día.



#### Presupuesto y proyecciones económicas

Estime costes iniciales, ingresos esperados y el punto de equilibrio para evaluar la sostenibilidad del proyecto.

**3** Elegir la forma jurídica

En España existen diversas opciones según la cantidad de socios, la responsabilidad sobre las deudas y el capital inicial.

- **Empresario individual (Autónomo)**  
No requiere un capital mínimo y su gestión es sencilla, pero el propietario responde con su patrimonio personal.
- **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL)**  
Necesita un capital mínimo de 1 euro, pero la responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado.
- **Sociedad Anónima (SA)**  
Indicada para grandes empresas, con un capital mínimo de 60.000 euros.
- **Sociedad Cooperativa**  
Ideal para proyectos donde varias personas trabajan de forma conjunta con un modelo de gestión democrática.
- **Comunidad de Bienes o Sociedad Civil**  
Opciones viables para pequeños negocios con más de un socio.

**4** Registro y trámites legales

Una vez elegida la forma jurídica, debe seguir estos pasos administrativos:



#### Obtener la certificación negativa del nombre

Si decide formar una sociedad, es necesario comprobar que el nombre elegido no está registrado. Esto se solicita en el Registro Mercantil Central.



#### Redacción de estatutos y constitución de la empresa

Para sociedades, se requiere la escritura de constitución ante notario y la inscripción en el Registro Mercantil.



#### Alta en Hacienda

Es obligatorio darse de alta en el Censo de Empresarios de la Agencia Tributaria y elegir el régimen fiscal aplicable.



#### Inscripción en la Seguridad Social

El titular y los empleados deben estar inscritos en el sistema de Seguridad Social.



#### Licencias y permisos

Dependiendo del tipo de actividad, necesitará autorizaciones municipales. Estas pueden incluir licencias de apertura, sanitarias o medioambientales.

**5** Obligaciones contables y fiscales

Una vez que la empresa esté operativa, deberá cumplir con ciertos requisitos:

- **Facturación y contabilidad**  
Se deben llevar libros contables y presentar declaraciones fiscales según la actividad.
- **Impuestos**  
Según la estructura elegida, tributará a través del IRPF (en el caso de autónomos) o el Impuesto sobre Sociedades (en sociedades mercantiles).
- **Declaraciones de IVA**  
Si la empresa está sujeta a este impuesto, deberá presentar declaraciones trimestrales.

**6** Protección del nombre y la marca

Para evitar que otras empresas usen una denominación similar, puede registrar su marca en la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM).

**7** Digitalización y administración empresarial

Hoy en día, contar con presencia en internet es casi imprescindible.



#### Crear una página web y perfiles en redes sociales

Mejora la visibilidad del negocio y la interacción con los clientes.



#### Usar herramientas de facturación y contabilidad digitales

Facilita la gestión administrativa y facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales.



#### Implementar métodos de pago online

Ofrecer diversas formas de pago puede mejorar la experiencia del cliente y aumentar las ventas.

**Consejo:** Si vende productos, plataformas como Shopify o WooCommerce hacen que todo sea más fácil. **Shopify** es ideal si busca una solución completa y sencilla, mientras que **WooCommerce** le ofrece más control y personalización si su página web está en **WordPress**. **Ambas opciones le permiten vender online sin complicaciones.**

**8** Conseguir financiación

Si necesita inversión para arrancar su negocio, puede recurrir a:

- **Subvenciones públicas**  
Existen programas de apoyo para emprendedores.
- **Préstamos bancarios**  
Algunas entidades ofrecen líneas de crédito especiales para nuevos negocios.
- **Inversores privados o crowdfunding**  
Alternativas como los business angels o plataformas de financiación colectiva pueden ser útiles.

**9** Crecimiento y expansión

Una vez que la empresa esté en marcha, es recomendable analizar su evolución para mejorar estrategias y buscar nuevas oportunidades en el mercado.

## De la idea a la acción: cómo hacer crecer su negocio

Empezar un negocio **es solo el primer paso**. Para asegurar su estabilidad y crecimiento, **es importante evaluar continuamente el rendimiento, agilizar procesos y adaptarse a las necesidades del mercado**.

A medida que su empresa crezca, podría considerar la **diversificación de productos o servicios, la internacionalización o la mejora de la experiencia del cliente**. También es importante **establecer relaciones sólidas con proveedores, colaboradores y clientes** para construir una red de apoyo que fortalezca su negocio.

El éxito empresarial no ocurre de la noche a la mañana. Requiere dedicación, aprendizaje continuo y una visión clara. **Con esta guía, ya cuenta con los conocimientos básicos para dar el primer paso. Ahora depende de usted convertir su idea en una realidad.**

## Asesoría Lamas, el aliado para crear su empresa

En **Asesoría Lamas** trabajamos entendiendo las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Somos su opción confiable, con un equipo de destacados profesionales en **asesoría fiscal, laboral, contable y mercantil**.

Contáctenos para más información.