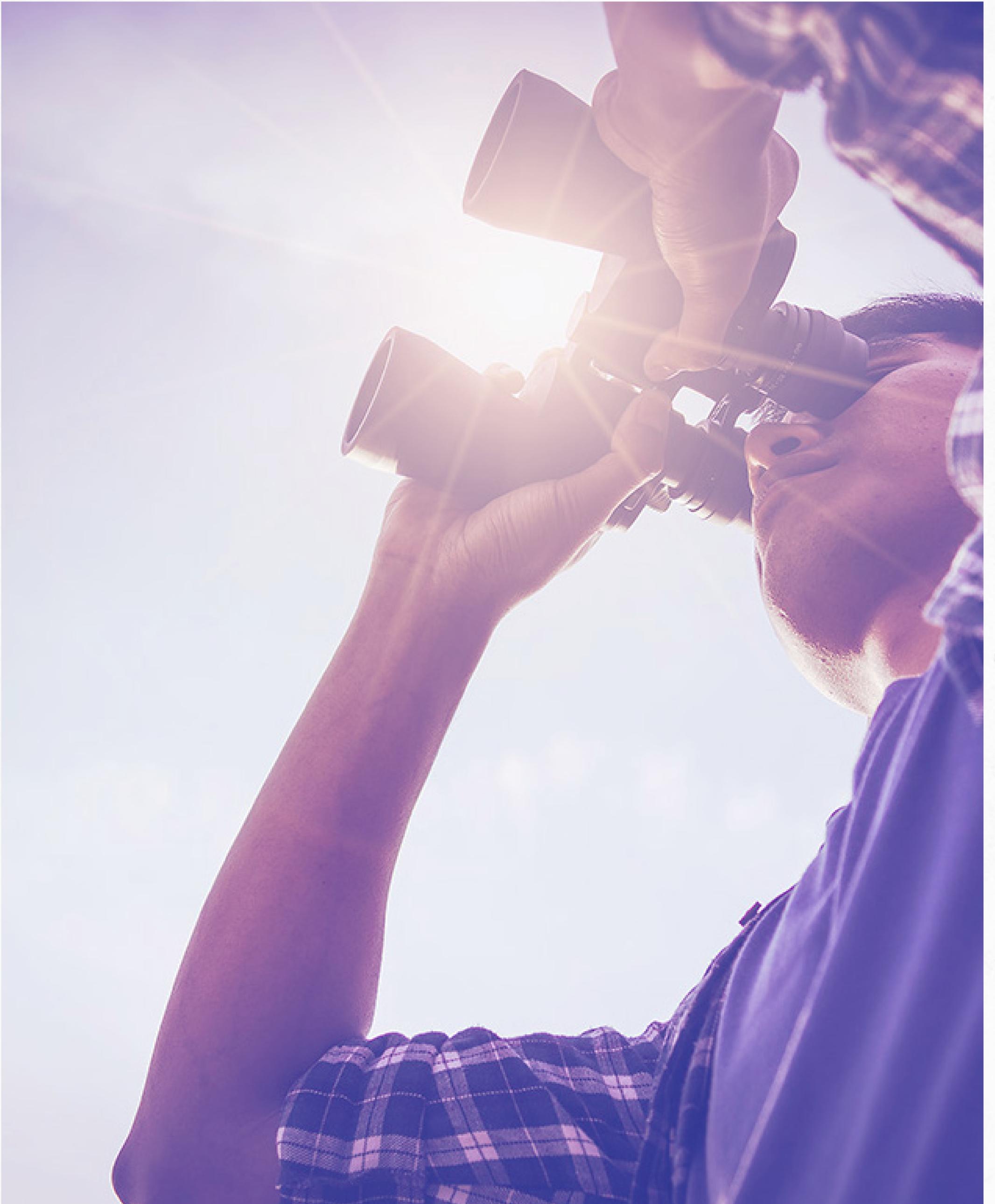


An overhead view of a meeting around a wooden table. Several people are seated, looking at documents and laptops. There are coffee cups, a glass of water, and a small plate with a snack on the table. The scene is dimly lit, creating a professional and focused atmosphere.

# CÓMO CREAR UNA EMPRESA EN 10 PASOS

# Índice

|  |    |
|--|----|
| La aventura de emprender   | 4  |
| 01. Definir la idea de negocio   | 6  |
| 02. Investigar el mercado y analizar tus posibilidades                     | 8  |
| 03. Elaborar un plan de empresa  | 10 |
| 04. Elaborar un plan de marketing  | 14 |
| 05. Elegir la forma jurídica   | 16 |
| 06. Abrir una cuenta bancaria  | 18 |
| 07. Realizar todos los trámites administrativos para constituir tu empresa | 20 |
| 08. Construir una marca y branding potente                                 | 24 |
| 09. Elegir un buen software de gestión                                     | 26 |
| 10. Poner en marcha el negocio   | 30 |
| Una buena idea no es suficiente para crear una buena empresa               | 32 |



# La aventura de emprender



**¿Tienes una idea de negocio en mente y quieres llevarla a cabo? Si estás decidido a crear tu propia empresa es importante que tengas en cuenta diversos factores para que tu idea avance en la dirección correcta. ¿Preparado?**

Crear una empresa supone mucho más que tener una idea, contar con cierto capital financiero o pensar en un logotipo original. Emprender no es un camino fácil, pero fracasar sí lo es, y así lo demuestran las estadísticas.



Debes tener muy claros tus objetivos, identificar las necesidades de tu público objetivo, definir bien tu plan de negocio y ser capaz de adaptarte al mercado.

Más del 70% de las empresas desaparecen en los dos primeros años. Así que si quieres emprender debes tener muy claros tus objetivos, identificar las necesidades de tu público objetivo, definir bien tu plan de negocio y ser capaz de adaptarte al mercado. Todo ello, sin contar con todos los trámites burocráticos a los que te enfrentarás a la hora de poner en marcha tu empresa.

La verdad es que emprender es una aventura que puede generar un sinfín de dudas. ¡Pero que no cunda el pánico! Lo más importante es conocer y entender bien qué pasos hay que llevar a cabo en cada momento, y estamos seguros de que esta pequeña guía te ayudará a superar este gran desafío profesional.

# 0

# 1

## Definir la idea de negocio

**Todo proyecto empieza con una idea y el primer paso para crear una empresa es definir bien esa idea.**

Realiza un pequeño resumen de lo que quieres que sea tu empresa y del problema o las necesidades que cubre. Ten en cuenta que no basta con tener una buena idea de negocio, es necesario darle forma, evaluarla, concretarla de la forma más precisa posible y asegurarte de que es viable.

Para evaluar su viabilidad, en un primer momento, puedes compartir tu idea con otros emprendedores o profesionales del sector en el que piensas emprender.

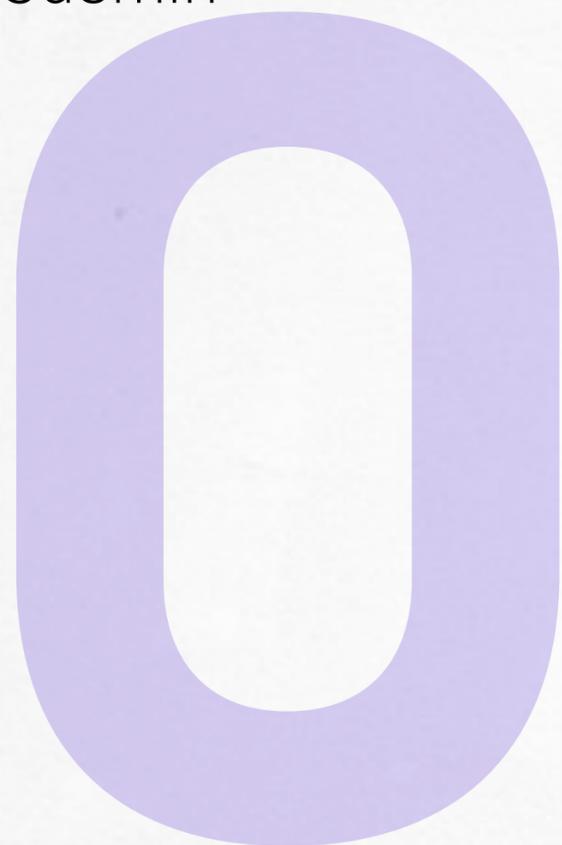
**¿Qué necesidad real cubre mi producto?**

**¿En qué se diferencia?**

**¿Qué innovación aporta mi empresa?**

**Hacerte estas preguntas te ayudará a evaluar tu idea de negocio.**





# Investigar el mercado y analizar tus posibilidades

Una vez que tenemos clara y definida la idea, debemos llevar a cabo un análisis global de mercado. Este pequeño estudio influirá de manera decisiva en el éxito de tu proyecto. Además, te ayudará a minimizar los riesgos y te dará algunas garantías de su viabilidad.

Lo más importante en este punto es saber si el negocio es relevante y diferente, y conocer el perfil y el comportamiento tanto de tu público objetivo como de tus competidores. Para ello, es importante ser objetivos y realistas, y evaluar las siguientes cuestiones:

**¿El proyecto se encuadra dentro de un mercado en crecimiento?**

**¿Cuál es su dimensión y evolución?**

**¿Cuál es el perfil del cliente?**

**¿Existe competencia directa?**

**¿Cómo actúa?**

**¿Cuál es la particularidad de nuestro producto o servicio? ¿En qué se diferencia? ¿Tiene un valor añadido?**

**¿El proyecto tiene posibilidad de evolución en el futuro?**

## Análisis DAFO

A partir de los datos obtenidos en el estudio de mercado, el siguiente paso es llevar a cabo un análisis DAFO, donde describirás las Debilidades y Fortalezas que tiene tu proyecto y las Amenazas y Oportunidades que ofrece el mercado en el que va a moverse tu negocio.

El análisis DAFO es un paso imprescindible a la hora de crear una empresa, no solo te permitirá identificar las dificultades que tendrás que superar, también te servirá para definir la estrategia de negocio, estudiar la viabilidad del proyecto, saber cuáles son tus puntos fuertes y en qué puedes mejorar

## Financiación y recursos

Uno de los grandes obstáculos a la hora de sacar adelante un proyecto empresarial es la financiación, por lo que será muy importante que seas realista a la hora de analizar los recursos de los que dispones para poner en marcha la actividad empresarial.

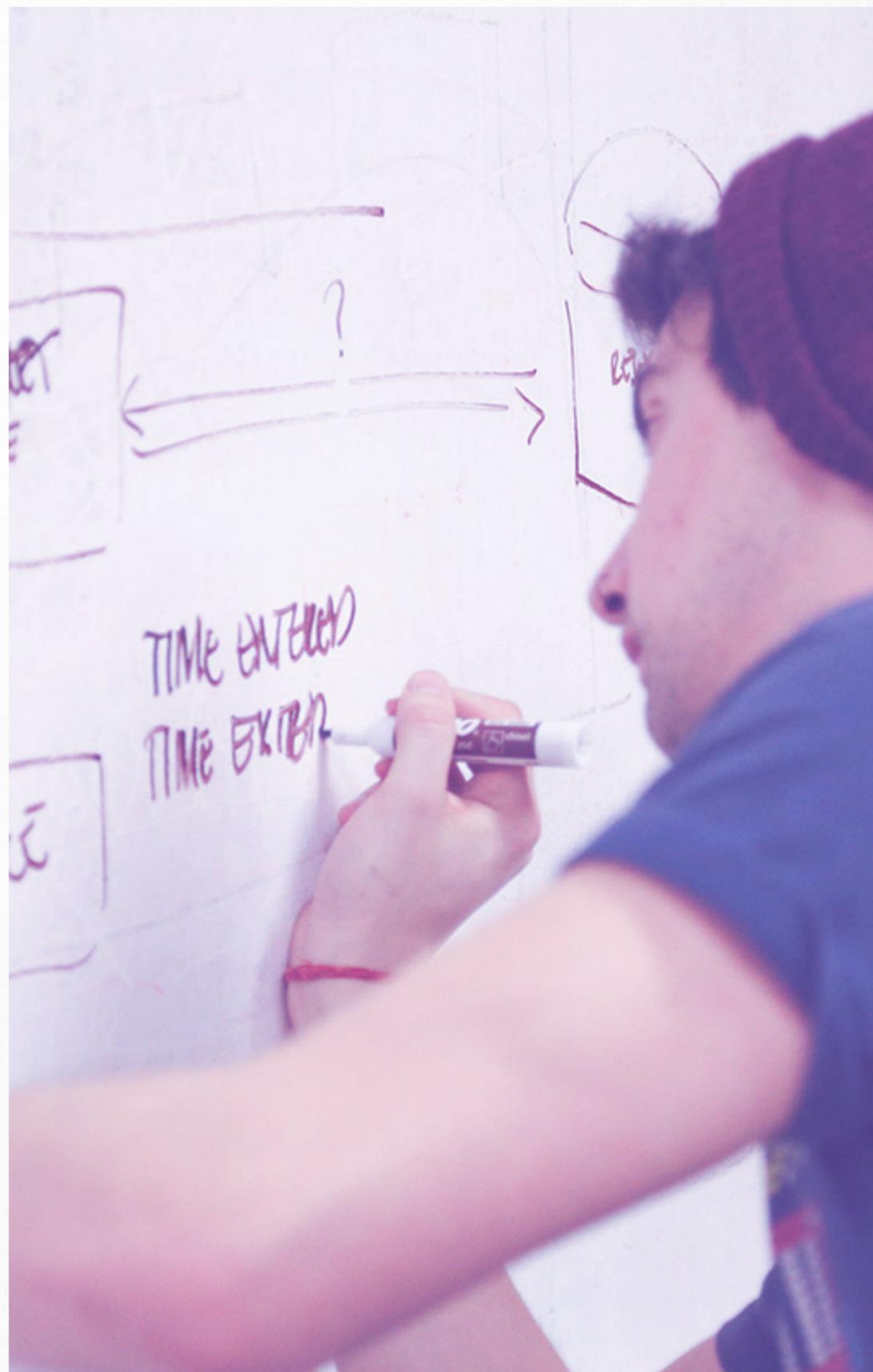
Si no sabes muy bien por dónde empezar, la Dirección General de Industria y de la PYME dispone de una herramienta interactiva y gratuita para realizar un Análisis DAFO.

Esto te ayudará a saber si realmente es necesario acudir a otras fuentes de financiación como créditos, préstamos o incluso ayudas o subvenciones públicas a las que se pueda acoger tu proyecto.

# Elaborar un plan de empresa

En el momento de dar forma a tu idea de negocio y crear tu propia empresa, debes tener en cuenta una serie de factores: definición de la idea y la actividad empresarial, planificación a largo plazo, plan de viabilidad del proyecto, estudio de mercado, valoración de riesgos y recursos financieros.

Todo ello, debe estar incluido en lo que se conoce como plan de empresa. Este documento es una herramienta básica para cualquier emprendedor, ya que recoge todas las áreas de la actividad empresarial. Además, es la carta de presentación de tu proyecto y te ayudará a conseguir ayudas, subvenciones, préstamos o inversores.



## Elaborar un buen plan de empresa

Para elaborar un buen plan de empresa puedes seguir diferentes modelos o plantillas, pero lo más recomendable es que cuente con los siguientes apartados:

Este documento es una herramienta básica para cualquier emprendedor, ya que recoge todas las áreas de la actividad empresarial.

### 1. Presentación del proyecto

Presentación de la idea de negocio

Presentación de la empresa y el equipo

Descripción del producto o servicio

### 2. Estudio de mercado

Situación y evolución de mercado

Clientes

Competencia

Canales de distribución

### 3. Análisis DAFO

### 4. Definición de metas y objetivos

### 5. Plan de operaciones

### 6. Plan económico financiero

Plan de inversiones

Plan de financiación

Perspectivas de retorno



## Plan de operaciones

En el plan de operaciones deberás detallar el desarrollo de las operaciones del proyecto. La idea es describir todos los procesos: cómo lo vas a llevar a cabo, con qué medios o recursos...

Todas las necesidades técnicas y humanas que tengan que ver con las operaciones (comerciales, producción, logísticas, etc) deben quedar reflejadas en este apartado.

## Plan económico-financiero

Este apartado debe incluir todas las inversiones necesarias para la creación y puesta en marcha de la empresa. Pero además de esos gastos iniciales, deben constar los gastos fijos, costes de producción y una estimativa de los ingresos que se esperan obtener y que deberían cubrir las inversiones realizadas.

En definitiva, en un buen plan financiero debes incluir todos los factores económicos y financieros necesarios, y una previsión de gastos e ingresos generados que permita ver que se trata de un proyecto viable a medio y largo plazo.

Legados a este punto deberías preguntarte si necesitas financiación externa para llevar el proyecto adelante. Además de los diversos tipos de financiación bancaria, existen otras fuentes de financiación como el *crowdlending*, *crowdfunding*, *Venture Capital*, *business angels* (inversores privados) o ayudas públicas.

## Ayudas y subvenciones para la creación de empresas

Existen una amplia variedad de subvenciones y ayudas públicas, destinadas a la creación de empresas y emprendedores que pueden servirte de apoyo para arrancar tu proyecto.

Entre las más importantes encontramos las ayudas al autoempleo, a las mujeres emprendedoras, a jóvenes emprendedores y a la creación de empresas innovadoras. Recuerda no incluir estas ayudas en el plan económico-financiero de tu proyecto, ya que su concesión depende de una serie de criterios y requisitos. Además, tanto la tramitación como el pago correspondiente suelen demorar bastante tiempo, y tendrás que armarte de paciencia.

Este documento es la carta de presentación de tu proyecto y te ayudará a conseguir ayudas, subvenciones, préstamos o inversores.

# 0

# Elaborar un plan de marketing

El siguiente paso es realizar el plan de marketing, que también puedes incluirlo dentro del propio plan de empresa.

Tu estrategia de marketing debe estar bien alineada con tus objetivos y teniendo en cuenta el plan de empresa y los datos obtenidos en el estudio de mercado, es necesario definir las estrategias que te permitirán alcanzar dichos objetivos.

Para su elaboración también es importante contar con una visión a largo plazo y ser capaz de anticipar los comportamientos del cliente y el mercado, para así reducir los riesgos al máximo posible.

Para definir tu plan de marketing lo más recomendable es seguir paso a paso las siguientes etapas:

## 1. Diagnóstico

Realizar un análisis previo de mercado te ayudará a saber dónde está tu público objetivo, conocer el comportamiento de la competencia e identificar las características que diferencian a tu producto del resto.

## 2. Análisis DAFO

Identificar los puntos fuertes y las debilidades de tu producto te ayudará definir la estrategia a seguir ya que te permitirá ver tu potencial de crecimiento y los riesgos y amenazas que existen el mercado.

### **3. Objetivos**

Define y concretiza los objetivos que quieres alcanzar a corto, medio y largo plazo, estableciendo también prioridades.

### **4. Estrategias**

Identifica tus potenciales clientes y estudia las estrategias seguidas por la competencia.

### **5. Marketing Mix**

El Marketing Mix hace referencia a la combinación de 4 variables (producto, precio, distribución y promoción) que deben ser la base de tu estrategia. Estos elementos te permitirán definir las características de tu producto, la política de precios, los planes de comunicación, y la política de venta y distribución.

### **6. Presupuesto**

Elabora y fija un presupuesto que incluya todos los costes relacionados con la creación y la ejecución del plan de marketing.

### **7. Control de resultados**

Igual de importante que el presupuesto, es hacer un plan de estimativas y hacer una revisión constante del plan desarrollado a medida que lo vas ejecutando, así podrás replantearte las estrategias en caso de que fuera necesario.



# 0

# Elegir la forma jurídica

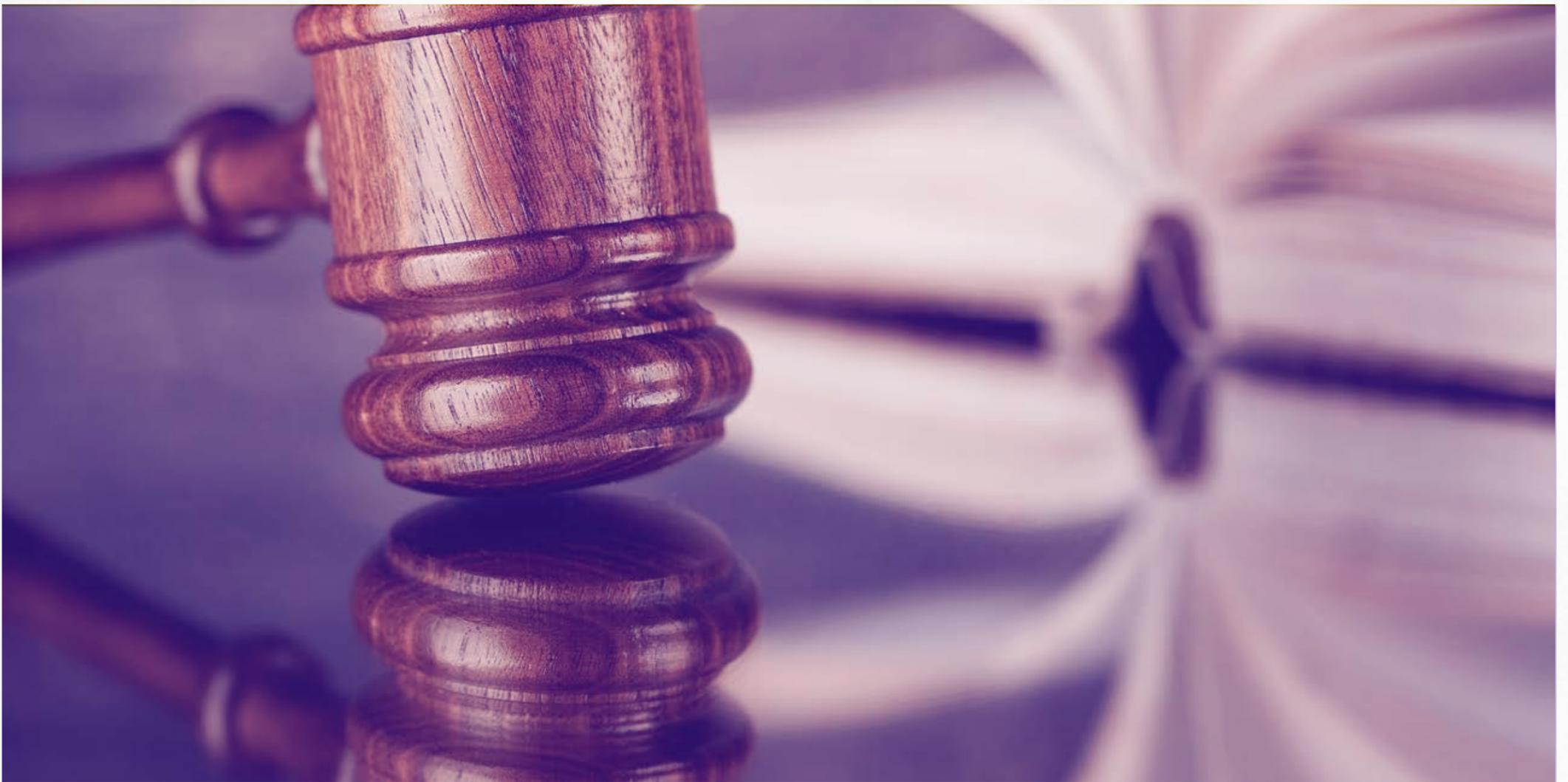
Además de realizar una planificación a largo plazo, es importante elegir la forma jurídica de la empresa, es decir, la identidad que asumirá legalmente.

Antes de tomar cualquier decisión, deberás analizar bien las distintas formas jurídicas que existen en España para crear una empresa.

Debes tener en cuenta que cada modelo exige distintos niveles de capital social, responsabilidad jurídica, ventajas fiscales o incluso número de socios.

Dependiendo de tu situación y las características de tu empresa, la forma jurídica podrá tener carácter individual, societario o cooperativo. Las fórmulas más habituales en nuestro país son: autónomo, sociedad limitada y sociedad anónima.

Para más información puedes consultar la página web del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.



## ¿Autónomo o sociedad?

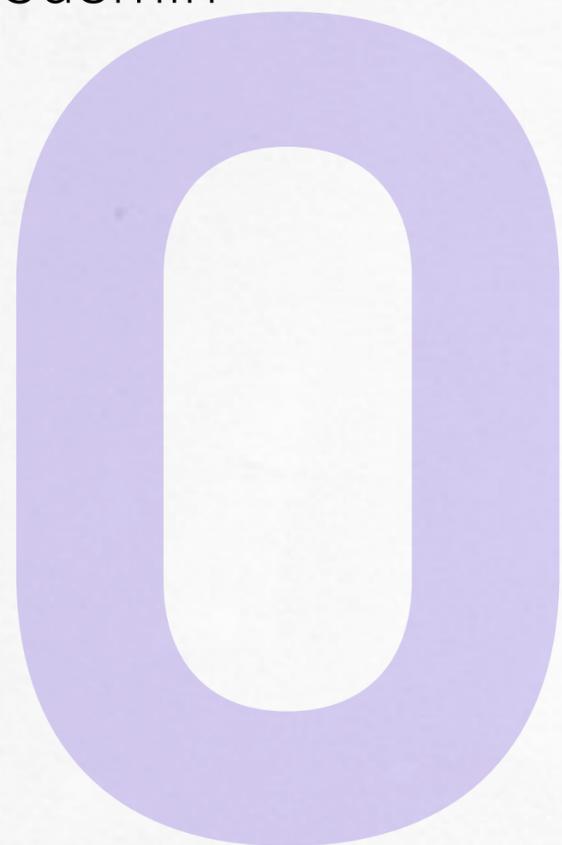
A la hora de crear una empresa, hacerse autónomo es un proceso mucho más sencillo e implica bastante menos papeleo que constituir una sociedad.

Esta forma jurídica te permite ejercer tu actividad profesional como persona física, asumiendo determinadas responsabilidades y obligaciones fiscales. Es importante tener en cuenta que una empresa tendrá una forma jurídica individual si es propiedad de una única persona.

Por otro lado, están las sociedades que están constituidas por más de una persona.

Dentro de este grupo encontramos distintos tipos de sociedades, aunque las más comunes son sociedad anónima y sociedad limitada.

La diferencia entre ambas reside en el capital social necesario para crearla (que va desde 3.000€ a 60.000€) y en su funcionamiento interno.



# Abrir una cuenta bancaria

El próximo paso para crear una empresa, es abrir una cuenta bancaria donde depositar el capital. Aunque pueda parecer un asunto poco significativo, se recomienda investigar un poco las diferentes opciones que ofrece el mercado bancario.

Contar con un buen banco que se adapte a las necesidades financieras de tu empresa es imprescindible y puede darte ciertas facilidades y ventajas.

Para abrir una cuenta, además de presentar los documentos habituales y desembolsar el capital inicial mínimo, es importante llevar el certificado del nombre de tu empresa emitido por el Registro Mercantil Central.

Tras realizar todos los trámites pertinentes, el banco entregará un certificado de apertura de cuenta por cada aportación de los socios.



Contar con un buen banco que se adapte a las necesidades financieras de tu empresa es imprescindible y puede darte ciertas facilidades y ventajas.

0

7

**Realizar todos**  
**los trámites**  
**administrativos**  
**para constituir tu**  
**empresa**



Ya tenemos el plan de empresa, la estrategia de marketing y la cuenta bancaria con el capital social inicial, pero todavía nos queda un largo camino burocrático.

**Estos son los pasos a seguir para la constitución de una sociedad.**

### **Solicitar la certificación negativa de denominación social**

El primer paso es obtener la **Certificación negativa del nombre de la sociedad (CNN)** en el **Registro Mercantil Central**.

Este certificado acredita la exclusividad de la denominación y que no existe otra sociedad con el mismo nombre. Además, es un requisito indispensable para la obtención de la Escritura Pública de constitución de sociedades.

Recuerda que el registro de la denominación no tiene nada que ver con el registro de la marca. Si quieres proteger tu marca completamente deberás registrar todos sus signos distintivos (palabras, frases o símbolos) en la **Oficina Española de Patentes y Marcas**.

### **Solicitar el NIF provisional**

El siguiente paso es obtener el Número de Identificación Fiscal (NIF) en la **Agencia Tributaria**. Para ello, deberás presentar la declaración censal (modelo 036), la copia de la escritura de constitución y la copia de los estatutos.

Además, también deberás darte de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), indicando la actividad empresarial que se va a realizar.

### **Inscribirse en el Registro Mercantil**

Una vez que tienes el NIF provisional en tu poder, para obtener la plena competencia jurídica deberás inscribir tu empresa en el Registro Mercantil donde esté domiciliada.

## Licencias municipales

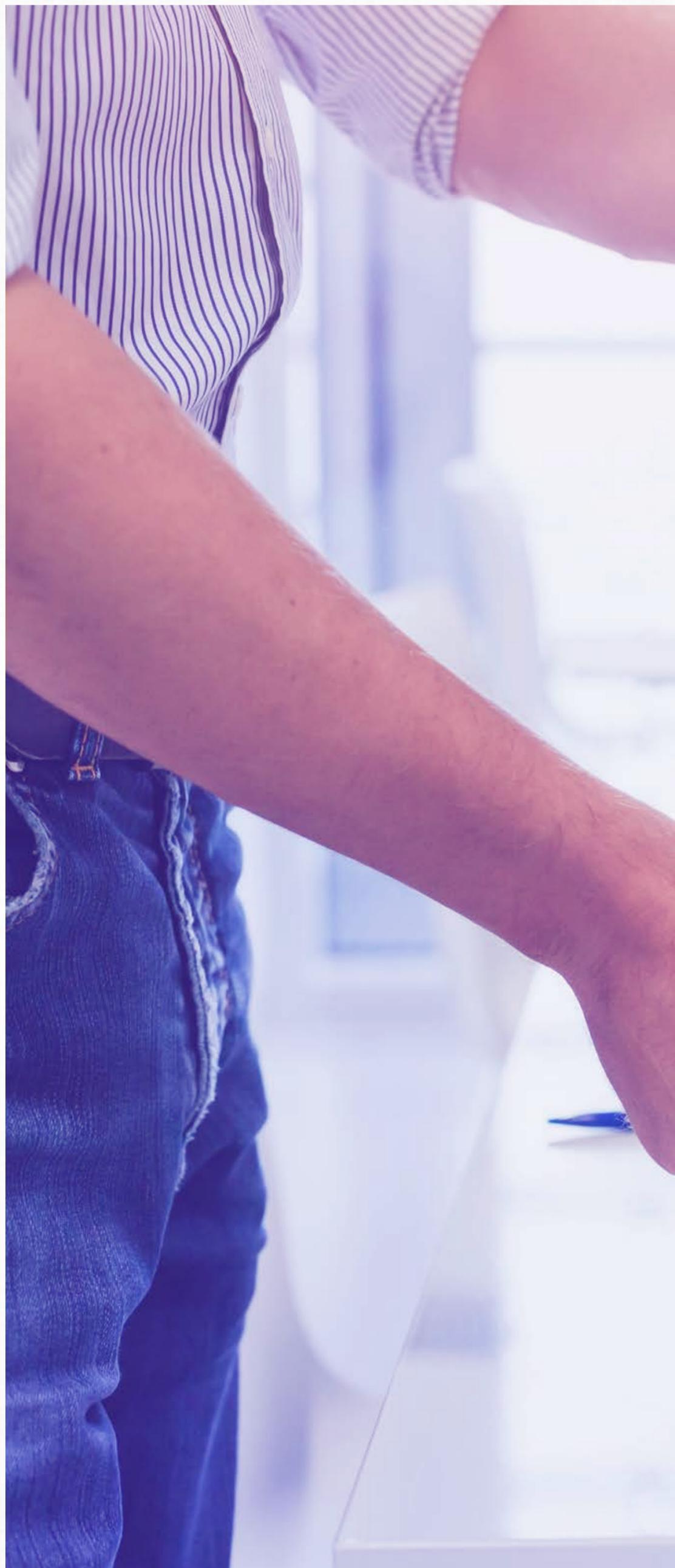
Dependiendo del tipo de negocio, necesitarás permisos y autorizaciones del Ayuntamiento. Por ejemplo, en el caso de que vayas a abrir un establecimiento comercial necesitarás una licencia de obra.

## Alta en la Seguridad Social

Además de los trámites con la Agencia Tributaria, antes de dar inicio a la actividad, deberás inscribirte en el Sistema de la Seguridad Social correspondiente.

Para ello, deberás presentar el modelo TA0521 que sirve para darte de alta en el **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)**.

Si además vas a contratar empleados, deberás realizar la inscripción de la empresa y el alta de los trabajadores.





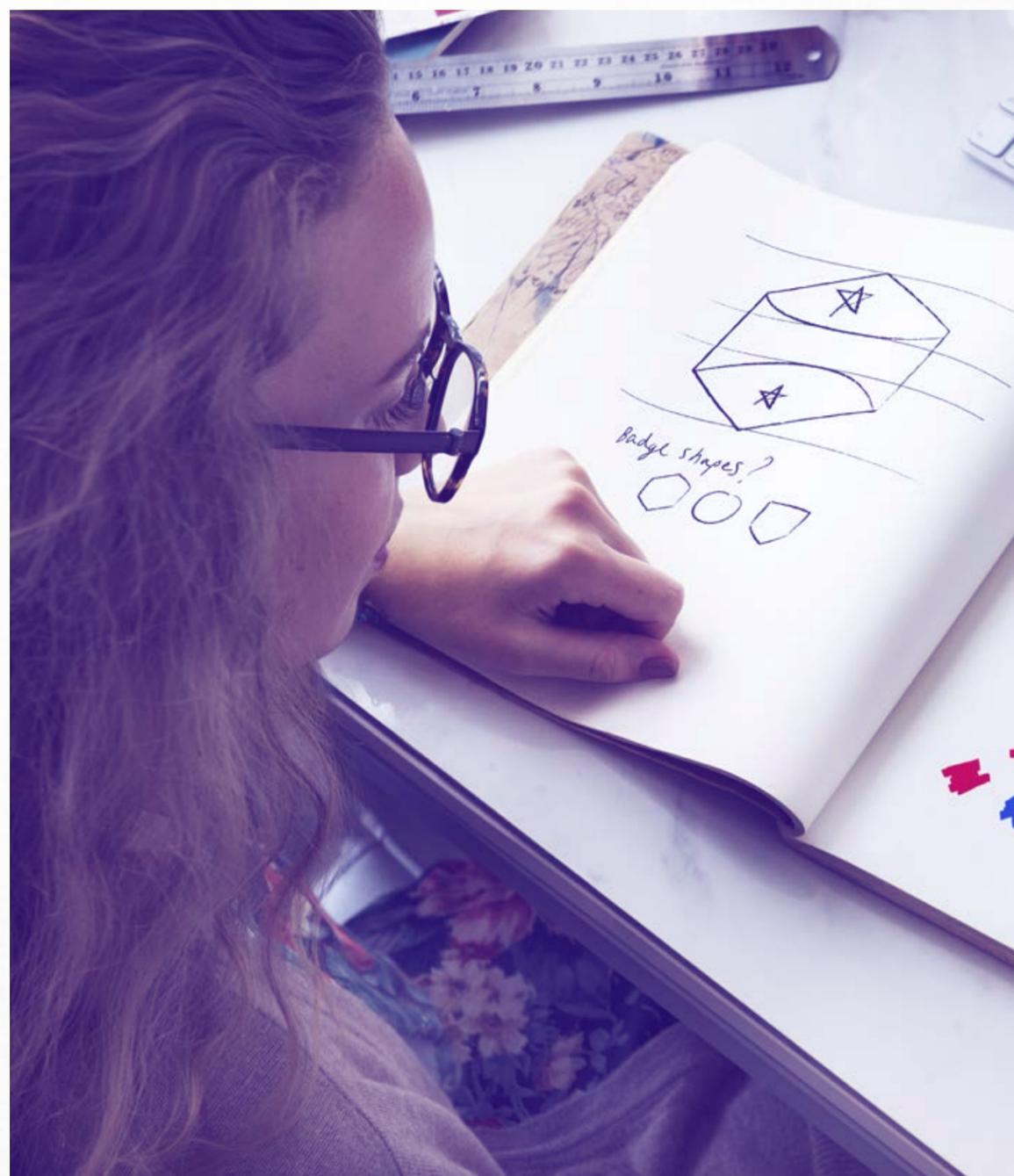
Un largo camino burocrático:

Certificación negativa de denominación social, NIF provisional, Registro Mercantil, Licencias municipales y Seguridad Social, estos son algunos pasos a seguir para abrir una empresa.

# Construir una marca y branding potente

Trabajar la marca y el branding de empresa es fundamental para conquistar al consumidor. Todo lo relacionado con imagen corporativa, logos, diseños, tipografía o incluso discurso, son cuestiones que forman parte de la construcción de la marca y su identidad.

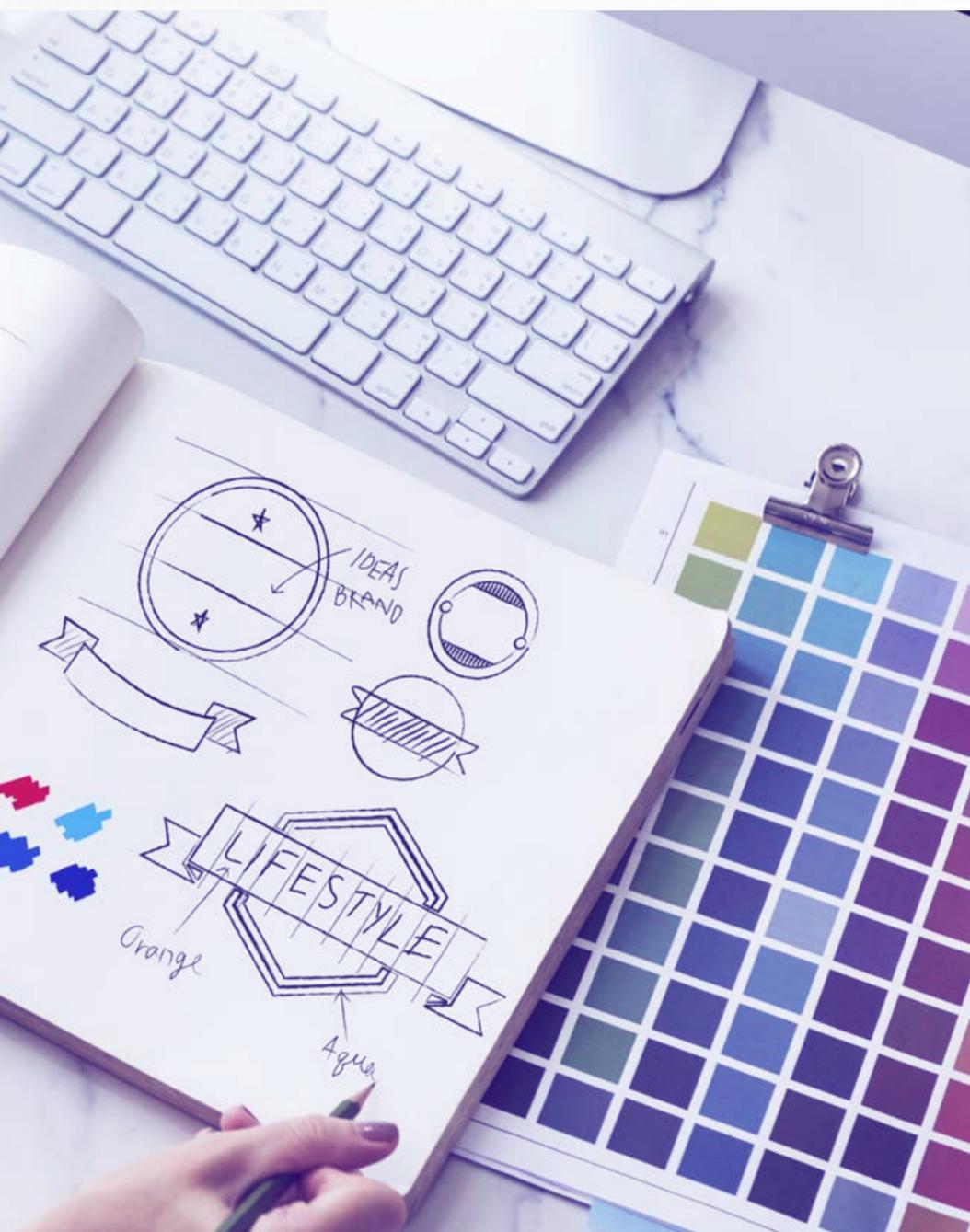
El branding abarca diversas acciones relacionadas con el posicionamiento y los valores de la marca. Su objetivo principal es despertar sensaciones y crear valor y conexiones con el consumidor. Ten en cuenta que todo lo que transmitas al cliente puede ser un detonante de ventas.



## Crear una página web atrayente

La era digital ha cambiado la forma de crear empresas y actualmente contar con una página web fuerte, atractiva y profesional es un factor clave.

Piensa que este será un punto de encuentro con tu cliente, y además puede serte de gran utilidad para medir su comportamiento y poner en marcha tus estrategias.



El aspecto visual y la usabilidad son los dos aspectos fundamentales a la hora de crear tu página web.

Nada puede ser dejado al azar, desde el dominio hasta el diseño o la estructura de la página.

Además, para que tu web sea lo más rentable posible es importante tener presencia en la red y obtener tráfico.

Existen muchas vías para lograrlo, como, por ejemplo, la creación de un blog, que ofrezca contenido de valor para tu cliente, o la presencia en redes sociales, algo que también te permitirá posicionarte en la red y tener contacto directo con tu público.

Como ves, hay muchos aspectos que debes tener en cuenta. Pero la buena noticia es ya no es necesario contratar a un profesional para la creación y mantenimiento de tu página web. Ahora podrás hacerlo tú mismo a través de una amplia variedad de plataformas, como **WordPress**, **Drupal** o **Joomla**.

# Elegir un buen software de gestión

Emprender y crear tu propia empresa también implica asumir tareas de gestión, contabilidad y facturación.

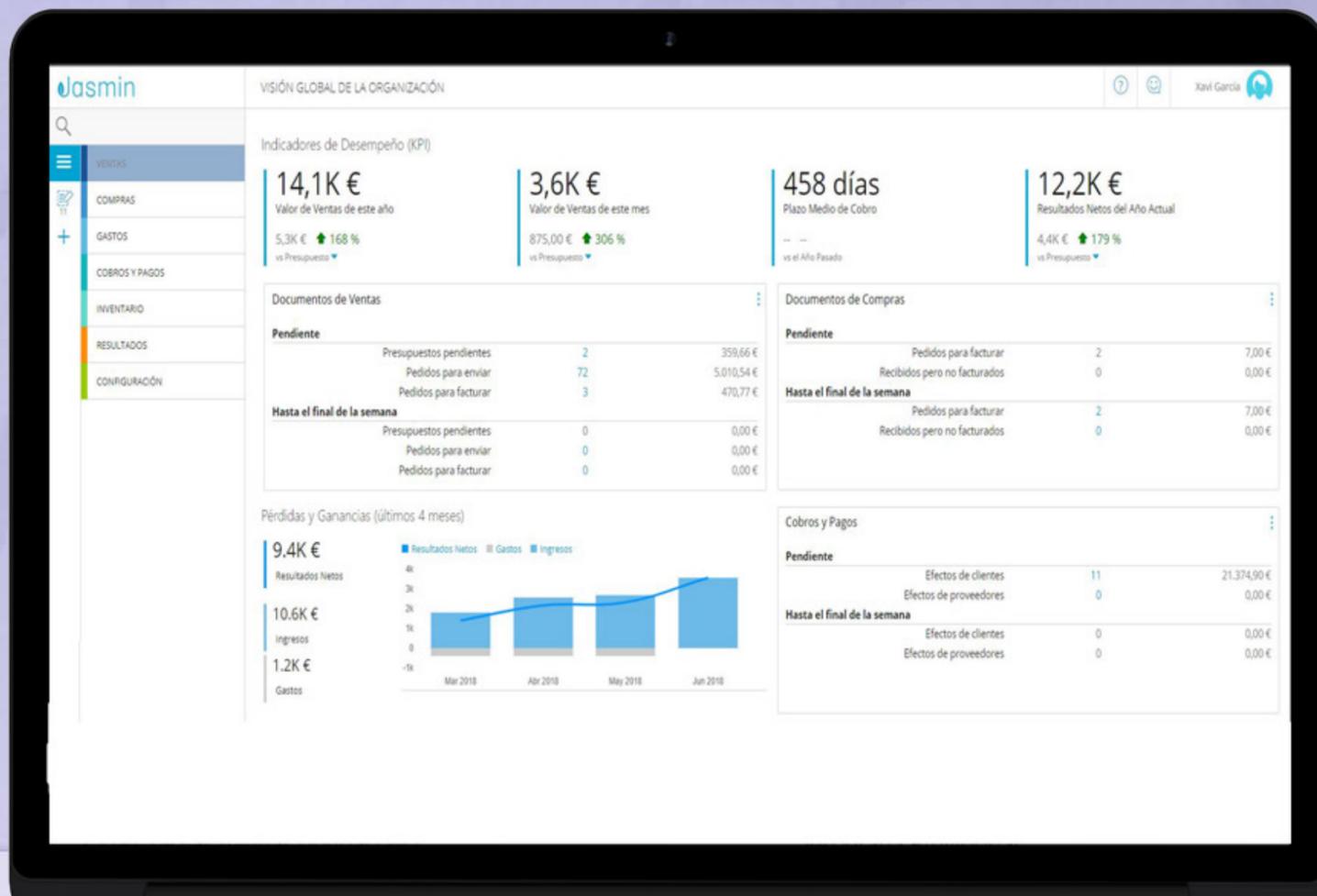
Son muchos los procesos internos que deben mantenerse bajo control, desde la facturación o la contabilidad hasta la producción o la distribución.

Así que elegir un buen programa de gestión te va a permitir simplificar y automatizar una importante cantidad de tareas.

Dada la amplia variedad de opciones que ofrece el mercado, lo más recomendable es optar por un programa que sea funcional, fácil de utilizar y adaptado a las necesidades de tu negocio. Además, es esencial que sea adecuado a la legislación vigente y que esté siempre en constante actualización.

Lo ideal para las empresas que están empezando y que quieren disminuir los costes es un software de facturación que ponga en marcha tu negocio de una forma sencilla y eficaz.

# Jasmin



**El programa de facturación online Jasmin ofrece un servicio gratuito hasta 30.000 euros de facturación.**

Pero además otra de sus ventajas es que se trata de un programa en la nube. En cualquier momento y desde cualquier lugar, Jasmin te permitirá automatizar procesos, predecir resultados y gestionar la facturación, el inventario y la tesorería de tu empresa.

## **Soluciones en la nube**

Las ventajas de optar por un programa online (o en la nube) son muchas, pero si todavía tienes dudas, te resumimos brevemente sus ventajas:

**Accesibilidad.**  
**Un ordenador y conexión a internet es todo lo que necesitas.**

**Reducción de costes.**  
**No necesitas invertir en infraestructura o equipamientos.**

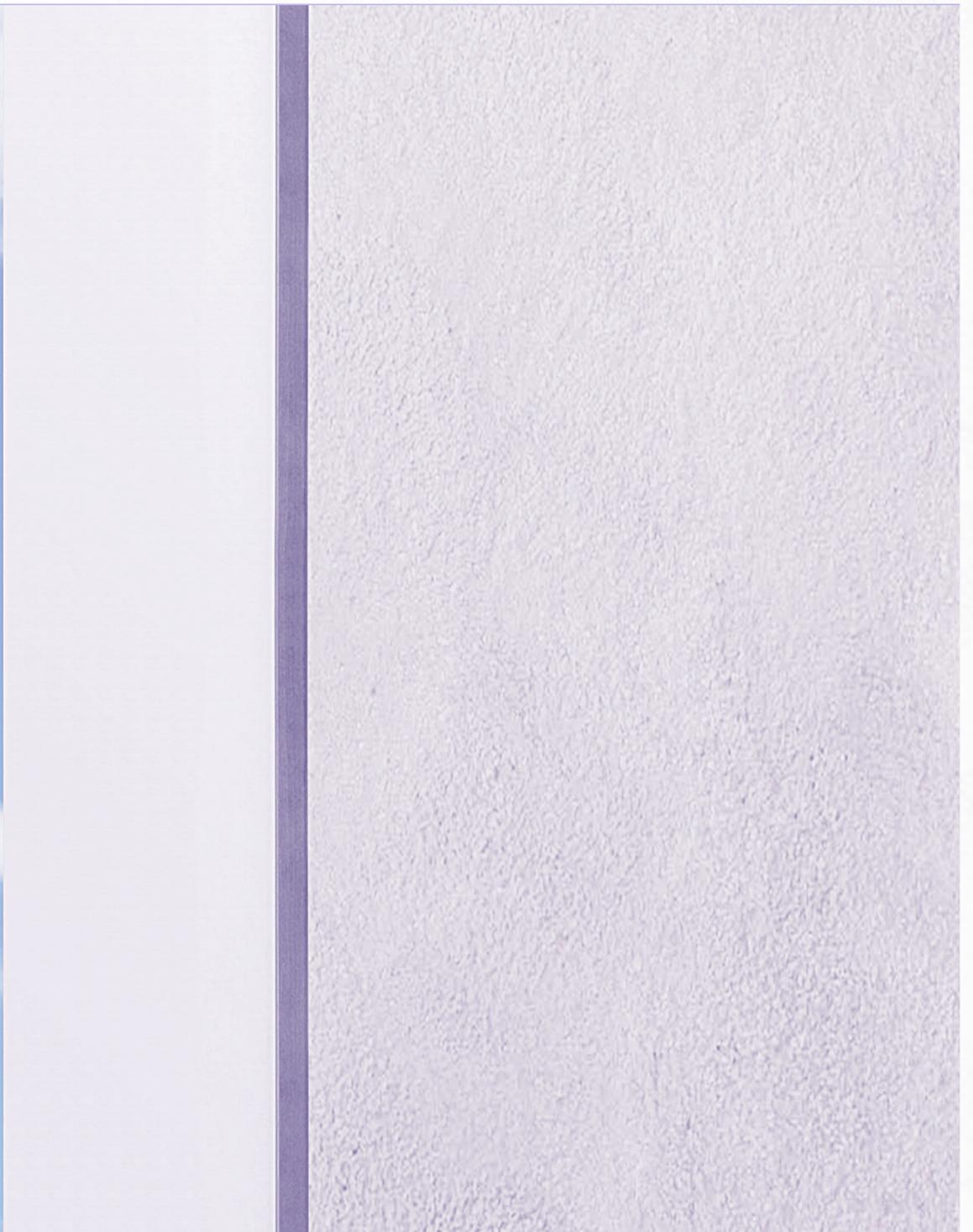


**Reducción de errores en los procesos.**

**Seguridad. A pesar de que todavía existe mucho miedo entre los usuarios, las soluciones en la nube nos ofrecen mucha seguridad y fiabilidad.**

**Actualización continua. Siempre conforme con la legislación vigente.**

**Manutención permanente y asistencia de soporte técnico.**



# 10

## Poner en marcha el negocio

Después de superar todos los pasos anteriores y el complejo laberinto de trámites burocráticos, llega el momento de poner en marcha la empresa.

Es el momento de dar paso a las acciones de difusión y dar a conocer tu producto. Para ello, puedes apostar en diversas campañas de publicidad y marketing, asesoría de prensa y, por supuesto, fortalecer las relaciones públicas.

Pero sobre todo recuerda que para hacer crecer tu empresa debes concentrarte en mejorar cada día y atender a las nuevas demandas del mercado.

### **Contratación de empleados**

Para garantizar el éxito de tu empresa es imprescindible contar con un equipo de profesionales capacitados y entregados.

A la hora de contratar profesionales pueden ser más importante tener en cuenta ciertas habilidades, como la motivación, la gestión de tiempo o las capacidades comunicativas, que la propia experiencia profesional. Recuerda que si vas a contratar empleados deberás comunicar la apertura del centro de trabajo a la Dirección Provincial del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

## Elegir proveedores

Los proveedores son un aliado clave para el éxito de tu negocio. Tu empresa necesita fabricantes que te provean de las materias primas, materiales o servicios, que necesitas para la producción, distribución o comercialización de tu negocio.

Esta elección no se puede tomar a la ligera, estudia bien a tus candidatos y asegúrate que cubren sobradamente las necesidades de tu empresa. Ten en cuenta que tus proveedores también influyen en la reputación de tu negocio y pueden ayudarte a solucionar los problemas que puedan presentarse en el futuro.



HIRING

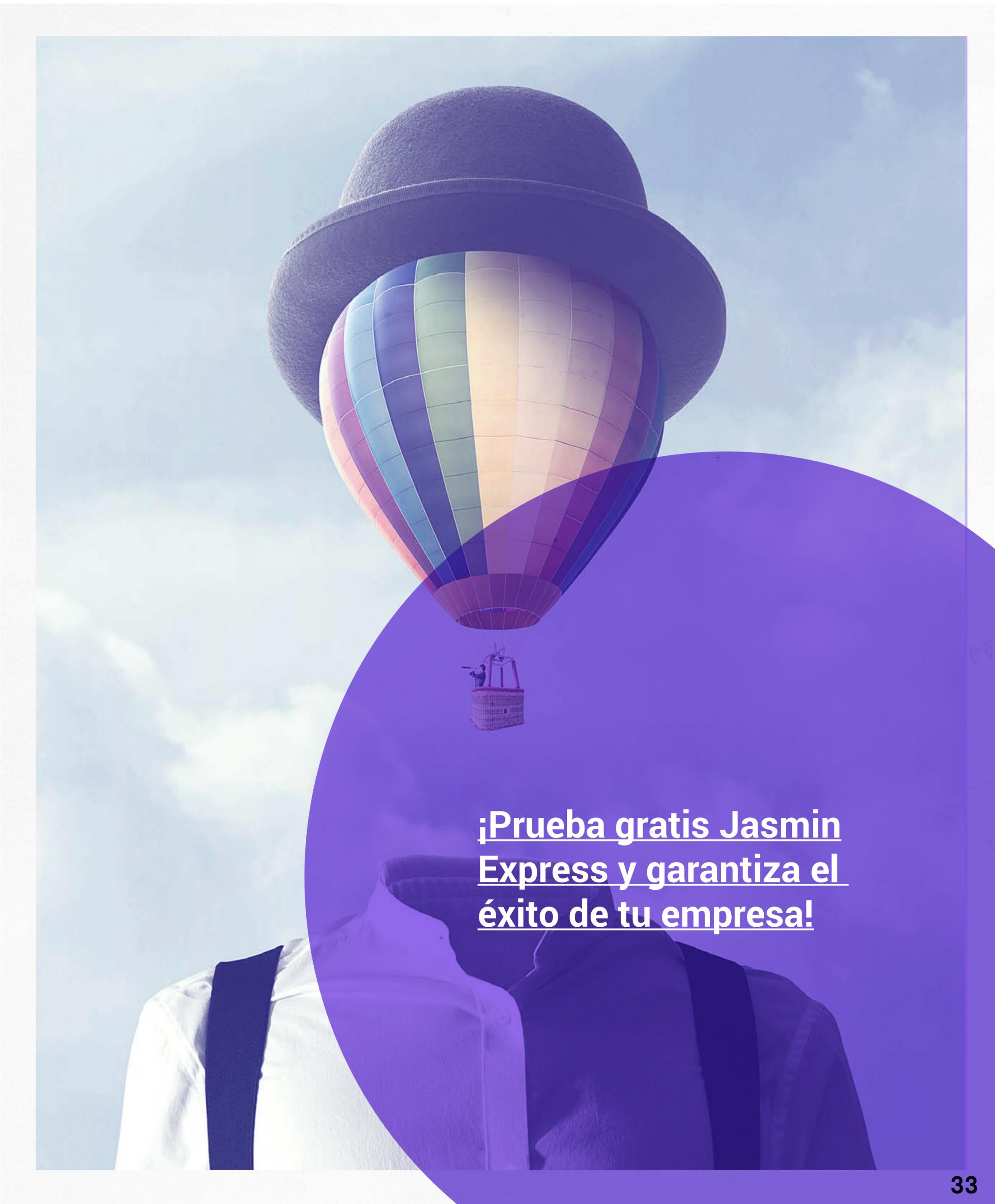
# Una buena idea no es suficiente para crear una buena empresa

Como has podido comprobar, una buena idea no es suficiente para garantizar el éxito de tu empresa. Cada detalle es importante, desde la elaboración de un buen plan de negocio o contar con un equipo profesional capacitado, hasta la elección de un buen software de gestión.

Apostar en un programa de facturación y gestión en la nube puede ser la mejor opción para empezar.

Jasmin es un programa de facturación online para Emprendedores y PYMEs que desean gestionar sus negocios de la forma más sencilla y eficaz posible.

Es fácil e intuitivo, no necesitas ser ningún experto en contabilidad, y siempre tendrás a tu disposición un equipo de apoyo para ayudarte y orientarte.



**¡Prueba gratis Jasmin Express y garantiza el éxito de tu empresa!**

# Jasmin

Software Online Experto en Gestión.

Visítanos en

[www.jasminsoftware.es](http://www.jasminsoftware.es)

