



MadridEmprende

Guía para el diseño de tu negocio



El presente documento tiene por objeto servir de apoyo a las citas de asesoramiento empresarial que desarrollan en el Vivero de Empresas de Carabanchel, es posible que los usuarios solo demanden algún punto concreto, en cuyo caso nos ajustaremos a sus necesidades.

Vivero de Empresas de Carabanchel

Índice:

1.- Mi idea inicial

2.- El modelo de negocio

3.- Soporte jurídico del negocio

4.- Mi encaje en seguridad social y posibles ayudas

5.- Obligaciones legales, fiscales y seguridad social

6.- Licencias que voy a necesitar

7.- Como descubrir mis clientes

8.- Mis primeros números

9.- Alternativas para financiar el negocio

10.- Posible ayudas

1.- Sobre tu idea de negocio.

Lo habitual, si has pedido una cita con nuestro servicio de atención a emprendedores, es que ya tengas una idea sobre tu futuro negocio, ha este respecto te queremos hacer algunas consideraciones:

- La idea va a ser la base de los siguientes pasos, si bien debes estar comprometido con ella no has de sentirte encadenado.
- Una buena idea ha de conjugar tus gustos con tus capacidades y tus competencias.
- La vida como emprendedor va a suponer una excepcional dedicación física y mental, por eso la idea debe apasionarte, pero a la vez ha de ser alcanzable y viable.
- Identifica elementos diferenciales para mejorar tu idea.
- Por muy buena que te parezca tu idea, sola no vale nada, tu éxito dependerá de la ejecución que seas capaz de dar a la misma.

Si quieres haz una reseña de tu idea y sus principales características:

2.- De la Idea al negocio – Tu modelo de negocio

Para avanzar en el proceso de convertir tu idea en un negocio, debes afrontar la toma de toda una serie de decisiones de los distintos ámbitos con los que te tocará lidiar en el futuro, como son la gestión del negocio, el soporte jurídico del mismo, tu encaje en seguridad social, las licencias necesarias, las distintas obligaciones, las alternativas para su financiación etc.

En este punto vamos a plantear algunas de las decisiones claves en el ámbito de la gestión del negocio, si ya las tienes claras la puedes apuntar, si no tendrás que darle alguna vuelta para ir concretando, a continuación, te las presentamos:

2.1.- Sobre tus clientes:

Sin duda los clientes serán lo más importante de tu negocio, por eso tus primeros pensamientos han de ir hacia ellos, pregúntate ¿Quiénes espero que sean mis clientes? (identifica uno o varios grupos de personas o empresas) (detalla todas las características que puedas. Será conveniente cuantificarlos, es decir definir cuantos clientes potenciales pueden existir, a cuantos podrías llegar, y cuantos crees que podrán ser clientes de tu negocio

Define de forma precisa los bienes o servicios que piensas ofrecer a cada uno de los grupos de clientes identificados anteriormente

2.2.- Describe como crees que va ha ser - de forma habitual - el proceso de captación de clientes, es decir como crees que vas a llamar la atención, despertar su interés hacerles reflexionar y por último cerrar la operación.

2.2.- ¿Qué canales crees que serán los canales de comunicación más adecuados para dar a conocer tu negocio entre tus clientes?

Los canales son los medios que utilizaras para difundir la existencia de tu negocio, los más típicos son:

- Boca a Boca		- Correspondencia	
- Teléfono		- Mail	
- Publicidad en internet		- Publicidad en redes sociales	
- Publicidad en Radio		- Publicidad en periódicos y revistas	
- Publicidad en Tv		- Publicidad en vallas exteriores	
- Recomendaciones de otros usuarios		- Recomendaciones de expertos (Blogs)	
- Presencia en foros		- Conferencias	
- Página Web		- Presentaciones	
- Equipos de venta		- News letter	
- Folletos		- Inserciones en Guías	

Tendrás que familiarizarte con los costes de los canales seleccionados y los mensajes a difundir por ellos

2.3.- ¿Cuáles serán los canales de distribución que utilizará tu negocio?

Identifica los canales de distribución que piensas utilizar inicialmente:

Venta directa		Venta por comisionistas	
Venta en tienda		Venta por TV	
Venta a domicilio		Venta en grandes almacenes	
Venta por internet		Venta por franquicias	
Venta por teléfono		Venta por plataformas	
Venta por mayoristas		Venta por catálogo	
Venta por distribuidores		Venta por intermediarios otros sectores	

2.4.- Tendrás que ir identificando algunas acciones comerciales a desarrollar en la etapa inicial del desarrollo de tu negocio como son:

- Definición de marca y logo
 - Elaborar tarjetas y/o folletos
 - Desarrollar una web
 - Darte de alta en redes sociales
 - Dotarte de un CRM para registrar las relaciones con tus futuros clientes
 - Probar un sistema de e-mail marketing
 - Crear un blog
 - Hacer una nota de prensa sobre el lanzamiento de tu negocio
 - Realizar un acto de presentación de tu negocio
- ... y todo lo que se te ocurra, apunta tus ideas.....

2.4.- ¿Cómo, porqué y cuanto piensas cobrar a tus clientes?

Las tarifas serán un elemento clave de tu modelo de negocio deberás decidir sobre ellas, compararlas y probarlas.

2.5.- ¿Cuáles son los principales recursos que vas a necesitar para poner en marcha tu negocio?

Debes ir haciéndote una idea de todos los recursos que la puesta en marcha de tu negocio requerirá como son: (si quieres apúntalos)

➤ Intelectuales (que conocimientos técnicos debes tener para iniciar el negocio)

➤ Humanos (Cuantas personas y con qué características va a emplear el negocio)

- Técnicos (local, instalaciones, maquinaria, equipos, vehículos) necesarios para la puesta en marcha del negocio.

- Financieros: Cuanto dinero necesitas y como esperas conseguirlo.

2.6.- Una vez que esté en marcha el negocio ¿Cuáles son las principales actividades que desarrollarás? por ejemplo:

- Visitar clientes
- Realizar ofertas
- Desarrollar proyectos
- Mantener la web
- Recoger pedidos
- Tramitar pedidos
- Facturar
- Llevar la administración
- Gestión tesorería
-

2.7.- ¿Con qué personas o entidades crees que podrás establecer alianzas para que desarrollen alguna de las actividades anteriores, o te faciliten los recursos necesarios para el comienzo de tu actividad?

3.- Soporte jurídico del negocio

Posibles formas jurídicas que puede adoptar tu negocio y algunas implicaciones:

- **Empresario Individual (Autónomo)**

Es aquella persona que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo (para ganar dinero).

- Características:

- Número de socios: 1.
- Responsabilidad: ilimitada (responderás de las deudas con tus bienes personales)
- Capital: no existe mínimo legal.
- Fiscalidad: IRPF (rendimientos de actividades económicas).

- Principales obligaciones:

- Darse de alta en Hacienda y Seguridad Social
- Impuestos IRPF, IVA etc..
- Llevanza de libros oficiales (Facturas emitidas, recibidas y bienes inversión)

- Lo que necesitamos para dar de alta a autónomos:

- DNI
- Cuenta corriente
- Identificar el o los epígrafes de actividades económicas
- Complimentar formulario

- **Sociedad Limitada**

Se trata de una sociedad mercantil cuyo capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles. La responsabilidad de los socios es limitada al capital aportado, mínimo de 3.000 euros, aunque existe una modalidad en la que este capital se puede aportar por etapas

- Características:

- La sociedad tiene personalidad jurídica propia al margen de la de sus socios
- Número mínimo de socios 1, no hay máximo
- Capital mínimo 3000 euros, no hay máximo
- Responsabilidad de los socios limitada a su aportación.
- Se requiere nombrar un órgano de administración (administrador, administradores, consejo de administración)
- El capital se puede aumentar en cualquier momento
- Cumpliendo determinadas condiciones se puede reducir el capital
- Se pueden distribuir la mayor parte de los beneficios obtenidos
- Fiscalidad Impuesto de sociedades

✓ Se recomienda hacer pacto de socios

- Principales obligaciones:

- Constitución
- Alta en RETA administrador / socio trabajador
- Alta en Hacienda
- Impuesto de sociedades, IVA etc.
- Llevar contabilidad y presentar cuentas anuales
- Llevar libros oficiales

- Lo que necesitamos para dar de alta a SL:

- Definir socios y aportaciones
- Administrador
- Sede social
- Capital social y número de acciones
- Nombre de la sociedad (obtener certificado en RMC)

Otras fórmulas que pueden ser de interés:

- **Autónomo de responsabilidad limitada**
- **Comunidad de bienes**
- **Sociedad civil**
- **Sociedad colectiva**
- **Sociedad cooperativa**
- **Sociedad laboral**

El vivero de empresas de carabanchel es un punto PAE del Ayuntamiento de Madrid, donde podemos darte de alta como autónomo, Sociedad limitada, Sociedad limitada de nueva empresa, sociedad limitada formación sucesiva.



Mi decisión respecto a soporte jurídico:

4.- Encaje en seguridad social, alternativas y posibles ayudas

Inscribirse en la seguridad social es una obligación de todas aquellas personas que realizan actividad económica.

En función de cuál sea el soporte jurídico de tu actividad, tu encaje en la seguridad social podrá ser distinto, las posibles ayudas dependerán de este encaje y de tu situación personal actual, vamos a comentarlas:

Como empresario autónomo:

Tu encaje será en el Régimen especial de trabajadores autónomos, la base de cotización la defines tú y en general puede oscilar entre un mínimo y un máximo, a esa base se le aplica el % de cotización vigente para calcular la cuota a pagar.

La base de cotización, podríamos decir que es el capital que te asegura la seguridad social en caso de enfermedad, accidente o jubilación, cuanto más alta mayores serán tus prestaciones, pero más tendrás que pagar.

Si cumples determinadas condiciones te podrás beneficiar de la denominada Tarifa plana que supone una cuota de 60 € al mes los 12 primeros meses (más otros 12 meses, solicitando una prórroga), si no has sido autónomo en los últimos dos años, tres en el caso de haber disfrutado con anterioridad de esta misma tarifa)

Si estás apuntado al paro, podrás optar a la ayuda que tiene establecida la comunidad de Madrid para personas que pasan de desempleados a autónomos

Si estás cobrando el subsidio de desempleo puedes optar por capitalizarlo para adquirir bienes o servicios necesarios para el desarrollo de tu actividad o compaginar el cobro con el alta de autónomos durante un periodo máximo de 9 meses, en ambos casos en el SEPE te informarán detalladamente.

Si optas por crear una sociedad:

En este caso tu encaje en seguridad dependerá de la participación tanto directa como indirecta que ostentes en la sociedad así como de las funciones que desarrolles en la misma.

- Si posees menos de un 25% y desarrollas funciones de empleado deberás acogerte al régimen general
- Si posees más de un 25% y desarrollas funciones de dirección tendrás que acogerte al RETA (autónomo societario)
- Si posees directa o indirectamente más de un 33% y eres socio trabajador tendrás que acogerte al RETA en todo caso

El autónomo societario es una variedad del RETA que se caracteriza por tener una cuota algo más alta y no poderse acoger a la tarifa plana

Si en la actualidad estas cobrando el subsidio de desempleo puedes optar a capitalizarlo y con ese importe constituir tu sociedad o entrar en el capital de una sociedad ya constituida, en este caso la justificación de la inversión es la propia escritura de constitución o ampliación de capital.

Si el autónomo societario ha capitalizado el paro para constituir su sociedad tendrá una bonificación en su cuota del RETA equivalente a

Existen otras figuras menos habituales y más específicas que te pueden interesar como la SSL.

5.- Obligaciones legales y fiscales que tendrás que atender.

Para cumplir con tus obligaciones formales te vendrá muy bien disponer de un certificado digital, aquí tienes mas información y como obtenerlo:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/_comp_Consultas_informaticas/Categorias/Firma_digital

Como empresario individual tus principales obligaciones serán:

- Emitir facturas (ordinarias o simplificadas)
- Llevar los libros de Facturas emitidas, recibidas y bienes de inversión
- Presentar trimestralmente tu declaración de IVA (si estás sujeto) y sus declaraciones resúmenes anuales
- Declaración de cobros y pagos superiores a 3000 euros
- Presentar trimestralmente el Pago a cuenta IRPF
- Hace anualmente la declaración IRPF
- Puede que realices alguna actividad que suponga alguna declaración adicional (P.e. si tienes empleados o pagas alquileres)
- Convocar junta general de accionistas

Como Sociedad

- Llevar la contabilidad, legalizar libros y presentar cuentas anuales
- Emitir facturas (ordinarias o simplificadas)
- Llevar los libros de Facturas emitidas, recibidas y bienes de inversión
- Presentar trimestralmente tu declaración de IVA (si estás sujeto) y sus declaraciones resúmenes anuales
- Declaración de cobros y pagos superiores a 3000 euros
- Presentar trimestralmente el Pago a cuenta del impuesto sociedades
- Hace anualmente la declaración del impuesto de sociedades
- Puede que realices alguna actividad que suponga alguna declaración adicional (P.e. si tienes empleados o pagas alquileres)

En ambos casos tendrás que atender algunas normativas específicas como son:

- Si contratas empleados tendrás que atender a la normativa laboral, el convenio colectivo de tu sector y las normas de la seguridad social.
- Cumplir reglamento europeo protección de datos
- Cumplir ley de comercio electrónico
- Plazo de pago a proveedores
- Prevención de riesgos laborales

6.- Licencias que voy a necesitar

Las licencias que necesites van a depender del tipo de negocio y del local en el que pienses desarrollarlo, vamos a ver algunos posibles:

1. Licencias de carácter personal:

Existen algunas actividades que para desarrollarlas debes tener los estudios correspondientes y estar colegiado como, por ejemplo:

- Medicina
- Arquitectura
- Abogacía
- Farmacia
- Carné de manipulador alimentos
- Carné de conducir
- Etc.

2. Licencias que afectan a los locales

- Licencia de obras
- Licencia de apertura
- Licencia de funcionamiento

3. Licencia que afectan a la actividad (dependerá de la actividad a desarrollar) por ejemplo:

- Registro sanitario clínicas
- Registro industrial de un taller
- Registro sanitario de empresas alimentarias y alimentos
- Licencia Hostelería
- Licencia de Taxi
- Licencia de transportista
- Etc.

Puedes encontrar mas detalles en www.aeclu.com

Para desarrollar la actividad de _____

en un local situado en _____

voy a necesitar las siguientes licencias _____

7.- Mis primeros números

Es posible que sea demasiado pronto, pero sería bueno que intentaras hacerte una idea de los números de tu negocio en el futuro:

7.1.- Cuanto voy a invertir

Conceptos	Importes
Inversión total	

7.2. Como lo voy a financiar: (de donde obtendrás el dinero necesario)

Conceptos	Importes
Inversión total	

7.3.- Ventas y Gastos (haz unas estimaciones razonables para una vez que tengas el negocio funcionando)

Conceptos	+/- Importes
Ingresos estimados por ventas o prestación servicios	
- Costes de los materiales vendidos o Gastos directos de venta	
´- Coste de personal y seg social	
`-Gastos generales	
`- Amortizaciones e intereses	
´- Impuestos	
= Resultado estimado	

8.- Alternativas para financiar el negocio

- Recursos propios
- Aportaciones de socios
- Préstamos de personas
- Préstamos bancarios
- Con garantía personal (Microcréditos Caixa bank)
- Con garantía inmobiliaria
- Con garantía o aval de terceros
- Con aval de una sociedad de garantía recíproca (aval Madrid)

-Préstamos especiales por innovación

- Enisa
- Centro Innovación tecnológica
- Unión europea

-Bussines angels

- Crowdfunding

- De producto
- De acciones

9.- Nuestras últimas recomendaciones

- ✓ Estudia el mercado y tu competencia
- ✓ Prueba las hipótesis que sostienen tu modelo de negocio, cuantas más pruebas menor incertidumbre y más posibilidades de éxito.
- ✓ Realiza un plan de negocio, esta será la expresión de toda una serie de conocimientos y decisiones que tomarás sobre tu futuro negocio.
- ✓ Incorporate a nuestra preincubadora
- ✓ Utiliza nuestros servicios de PAE para darte de alta o constituir tu sociedad
- ✓ Asiste a las sesiones de formación de la Red de Viveros
- ✓ Persigue tu sueño

10.- Posibles ayudas

- **AYUDA ESTATAL PARA AUTÓNOMOS:**

A)- REDUCCIONES A LA CUOTA DE LA SEGURIDAD SOCIAL PARA ALTAS NUEVAS O QUE NO LO HAYAN SIDO EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS - si se beneficiaron de tarifa plana - O 2 AÑOS - si no se beneficiaron de tarifa plana. (EN VIGOR DESDE ENERO. NO APLICABLE A ADMINISTRADORES DE SOCIEDADES)

- **Primeros 12 meses:** 80% de reducción de la cuota por contingencias comunes, esto se corresponde con la cantidad de 50,00 euros. Esta medida se contempla en la Ley 6/2017, de reformas urgentes del trabajo autónomo que entró en vigor el día 25/10. Este extremo en concreto ha entrado en vigor en enero.
- **Mes 13 a 18:** 50% de reducción que se corresponde con la cantidad de **137,97 euros.**
- **Mes 19 a 24:** 30% de reducción durante el siguiente semestre, que se corresponde con la cantidad de **192,79 euros**
- **Para jóvenes:** hombres menores de 30 años y mujeres menores de 35 años, este último tramo se amplía hasta el mes 36. Del mes 19 al 36 se aplica la reducción del 30%.
- **Para mayores de 47 años:** la cuota asciende hasta 77 euros aproximadamente
- **Autónomos con discapacidad reconocida superior a 33%:** el segundo tramo se amplía hasta el mes 60, esto es que desde el mes 13 al 60 se le aplica el 50% de la bonificación, 137,97 euros. Es requisito causar alta inicial y no haber estado como autónomo en los 5 años anteriores.

AYUDAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID: Para autónomos

A) Ayudas Ampliación Tarifa Plana de autónomos:

http://www.madrid.org/cs/Satellite?cid=1354589994327&language=es&pagename=PortalEmprendedores%2FPagina%2FEMPW_pintarContenidoFinal

Objetivo. Reforzar el apoyo a los emprendedores madrileños mediante una línea de subvención específica consistente en una ayuda adicional a las reducciones ...

B) Ayudas a quienes se constituyan por cuenta propia (**habiendo estado como demandante de empleo al momento del alta de autónomo**)

http://www.emprendelo.es/cs/Satellite?cid=1354594533553&language=es&pagename=PortalEmprendedores%2FPage%2FEMPW_pintarContenidoFinal

* La concesión de esta ayuda estará condicionada a que el beneficiario realice un gasto con su correspondiente pago que sea necesario para el desarrollo de la actividad. y que cumpla con todos los requisitos de la convocatoria.

Para más información sobre estas ayudas te dejo en contacto de la Viceconsejería de Economía y Empleo para que pidas una cita previa. Calle Via Lusitana nº 21:

http://www.madrid.org/cs/Satellite?pagename=ComunidadMadrid/Comunes/Presentacion/popUpFicha012&cid=1109169614371&c=CM_012_FA

- **SUBVENCIÓN CONTRATACIÓN:**

Adjunto enlace directo a la subvención de la contratación de personas desempleadas mayores de 45 años:

<http://www.comunidad.madrid/servicios/empleo/ayudas-e-incentivos-empleo>