

# âfedes



## GUÍA:

# “CREACIÓN DE EMPRESAS”



# GUÍA: “CREACIÓN DE EMPRESAS”

Asociación AFEDES

## ÍNDICE

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 1. INTRODUCCIÓN .....                                         | 3  |
| 2. CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA .....           | 5  |
| 2.1 Perfil de la persona emprendedora .....                   | 5  |
| 2.2 Motivaciones para emprender .....                         | 7  |
| 2.3 Recursos necesarios.....                                  | 8  |
| 3. ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA.....                       | 9  |
| 3.1 Resumen ejecutivo .....                                   | 9  |
| 3.2 Idea de negocio.....                                      | 10 |
| 3.3 Análisis estratégico .....                                | 11 |
| 3.4 Plan de marketing .....                                   | 13 |
| 3.5 Plan económico-financiero .....                           | 14 |
| 3.6 Localización y organización.....                          | 15 |
| 3.7 Formas jurídicas.....                                     | 16 |
| 4. PROCESO DE CONSTITUCIÓN .....                              | 17 |
| 5. PUESTA EN MARCHA.....                                      | 18 |
| 6. FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN CANARIAS ..... | 19 |
| 7. OBLIGACIONES DE LA PERSONA EMPRENDEDORA .....              | 21 |
| 7.1 Obligaciones fiscales .....                               | 21 |
| 7.2 Obligaciones laborales .....                              | 23 |
| 7.3 Régimen de autónomos/as (RETA) .....                      | 24 |
| 8. RECURSOS Y ENLACES DE INTERÉS.....                         | 25 |
| 9. ANEXOS.....                                                | 27 |

## 1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento representa una oportunidad única de transformar una idea en una realidad empresarial próspera. Con esta guía queremos ofrecerte un marco completo y práctico que te ayude a dar los primeros pasos para crear tu empresa en las Islas Canarias.

La elaboración de un Plan de Empresa constituye una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad técnica, comercial y financiera de tu proyecto. Este documento será tu hoja de ruta en el proceso emprendedor y, al mismo tiempo, tu carta de presentación ante posibles inversores, entidades financieras y organismos públicos.



## ¿Por qué emprender en Canarias?



Las Islas Canarias ofrecen un entorno empresarial único caracterizado por:

- **Marco fiscal favorable:** El Régimen Económico y Fiscal canario (REF) proporciona ventajas fiscales específicas
- **Localización estratégica:** Posición privilegiada como puerta de entrada entre Europa, África y América
- **Sectores consolidados:** Turismo, servicios y sector primario con alta especialización
- **Apoyo institucional:** Amplia red de organismos de apoyo al emprendimiento
- **Calidad de vida:** Entorno atractivo para desarrollar proyectos empresariales

## Factores clave del éxito emprendedor

El éxito de una iniciativa empresarial depende de múltiples factores que deben considerarse desde las primeras fases:

1. Preparación y planificación: Una correcta planificación reduce significativamente los riesgos asociados al emprendimiento.
2. Conocimiento del mercado: Es fundamental conocer en profundidad el mercado objetivo, la competencia y las tendencias del sector.
3. Capacidad de adaptación: Los mercados cambian constantemente, por lo que la flexibilidad y capacidad de adaptación son esenciales.
4. Recursos adecuados: Disponer de los recursos financieros, humanos y técnicos necesarios para desarrollar el proyecto.
5. Perseverancia: El camino del emprendimiento presenta desafíos que requieren determinación y persistencia.

## 2. CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

### 2.1 Perfil de la persona emprendedora

El perfil de la persona emprendedora combina una serie de características personales, profesionales y competencias específicas que determinan en gran medida las posibilidades de éxito del proyecto empresarial.

#### Características personales fundamentales:

- **Autoconfianza**: Creer en las propias capacidades y en la viabilidad del proyecto
- **Tolerancia al riesgo**: Capacidad para asumir riesgos calculados y gestionar la incertidumbre

- **Iniciativa:** Proactividad para identificar oportunidades y tomar decisiones
- **Perseverancia:** Determinación para superar obstáculos y continuar ante las dificultades
- **Creatividad:** Capacidad para encontrar soluciones innovadoras a los problemas
- **Liderazgo:** Habilidad para motivar e influir en otros hacia el logro de objetivos comunes



### Competencias profesionales necesarias:

- **Conocimiento del sector:** Experiencia y formación específica en el área de negocio
- **Habilidades de gestión:** Capacidades en áreas como finanzas, marketing, operaciones y recursos humanos
- **Orientación al cliente/a:** Comprensión de las necesidades del mercado y foco en la satisfacción del/la cliente/a.
- **Visión estratégica:** Capacidad para planificar a medio y largo plazo
- **Adaptabilidad:** Flexibilidad para ajustarse a cambios en el entorno empresarial



## 2.2 Motivaciones para emprender

Las motivaciones que impulsan a una persona a emprender pueden ser diversas y conviene identificarlas claramente. En general, se distinguen dos grandes grupos:

### Motivaciones positivas (pull factors):

- Identificación de una oportunidad de negocio
- Deseo de independencia y autonomía
- Búsqueda de realización personal y profesional
- Potencial de mayor retribución económica
- Flexibilidad en el trabajo y conciliación familiar

### Motivaciones negativas (push factors):

- Desempleo o precariedad laboral
- Insatisfacción con el trabajo actual
- Falta de oportunidades de promoción
- Crisis sectorial o empresarial

## 2.3 Recursos necesarios

Para poner en marcha un proyecto emprendedor no basta con la idea: es fundamental contar con distintos tipos de recursos que garanticen su viabilidad y sostenibilidad.

### Recursos financieros:

- Capital inicial para inversiones
- Fondo de maniobra para gastos corrientes
- Reservas para contingencias
- Acceso a fuentes de financiación externa

### Recursos humanos:

- Equipo promotor con competencias complementarias
- Red de contactos profesionales
- Acceso a talento especializado
- Mentores/as y asesores/as experimentados/as

### Recursos técnicos:

- Conocimientos específicos del sector
- Tecnología necesaria para el desarrollo del negocio
- Infraestructuras y equipamiento
- Sistemas de información y gestión

### 3. ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA

#### 3.1 Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo constituye la síntesis más importante del Plan de Empresa. Aunque se redacta al final, se sitúa al principio del documento y debe captar la atención del/la lector/a en las primeras páginas.

#### Elementos que debe incluir:

- **Presentación del equipo promotor:** Datos personales completos, currículum profesional, competencias específicas y grado de dedicación al proyecto
- **Descripción de la actividad:** Definición clara del producto/servicio, propuesta de valor diferencial, mercado objetivo y modelo de negocio
- **Datos económicos clave:** Inversión inicial, previsiones de facturación a tres años, rentabilidad esperada y fuentes de financiación
- **Factores críticos de éxito:** Ventajas competitivas, barreras de entrada, recursos diferenciales y gestión de riesgos



### 3.2 Idea de negocio

Las ideas de negocio pueden surgir de múltiples fuentes. Identificar claramente su origen y evolución ayuda a validar el proyecto y darle coherencia desde el inicio.



#### Fuentes principales de ideas:

- **Observación del entorno:** Identificación de necesidades no cubiertas en el mercado
- **Experiencia profesional:** Aprovechamiento de conocimientos y contactos del sector
- **Tendencias y cambios:** Anticipación a cambios sociales, tecnológicos o regulatorios
- **Imitación y mejora:** Adaptación de modelos exitosos con mejoras o diferenciaciones
- **Investigación y desarrollo:** Creación de productos/servicios basados en innovación
- **Franquicias:** Replicar modelos probados con el respaldo de una marca consolidada

### 3.3 Análisis estratégico

#### Análisis PESTEL

El análisis PESTEL permite identificar las oportunidades y amenazas del macroentorno que pueden influir en el negocio. Es una herramienta clave para anticipar riesgos y tomar decisiones más informadas.

#### Factores a considerar:

- **Políticos:** Estabilidad política, políticas de apoyo al emprendimiento, regulaciones específicas del sector
- **Económicos:** PIB regional, nivel de desempleo, IPC, tipos de interés, impacto del turismo en Canarias
- **Sociales:** Demografía, nivel educativo, estilos de vida, valores sociales
- **Tecnológicos:** Digitalización, infraestructuras de telecomunicaciones, innovación sectorial
- **Ecológicos:** Normativa medioambiental, sostenibilidad, cambio climático
- **Legales:** Marco jurídico empresarial, normativa laboral, derecho de la competencia



Recurso recomendado:

<https://es.eserp.com/articulos/que-es-analisis-pestel/>

## Análisis del sector en Canarias

Las Islas Canarias presentan características económicas específicas que deben considerarse:

- **Economía de servicios:** Más del 80% del PIB proviene del sector servicios, principalmente turismo
- **Insularidad:** Condición que genera costes adicionales de transporte y suministro
- **Dependencia exterior:** Alta dependencia de importaciones (superior al 85% en muchos productos)
- **Estacionalidad:** Muchos sectores están influidos por la temporada turística
- **Régimen fiscal especial:** REF, ZEC, y otros incentivos fiscales específicos

## Análisis DAFO

El análisis DAFO permite identificar los factores internos (controlables por la empresa) y los factores externos (que provienen del entorno).

|                                      | FACTORES POSITIVOS                                                                                                                                                                                                           | FACTORES NEGATIVOS                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>INTERNOS</b><br>(controlables)    | <b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Experiencia del equipo</li><li>- Recursos disponibles</li><li>- Tecnología única</li><li>- Red de contactos</li></ul>                                              | <b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Falta de experiencia</li><li>- Recursos limitados</li><li>- Dependencia de personas clave</li><li>- Limitaciones técnicas</li></ul>    |
| <b>EXTERNOS</b><br>(no controlables) | <b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Crecimiento del mercado</li><li>- Cambios regulatorios favorables</li><li>- Nuevas tecnologías</li><li>- Evolución en las preferencias del consumidor</li></ul> | <b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Nuevos competidores</li><li>- Cambios regulatorios desfavorables</li><li>- Crisis económica</li><li>- Obsolescencia tecnológica</li></ul> |

### 3.4 Plan de marketing

El plan de marketing define cómo llegar al mercado objetivo y posicionar el producto o servicio. Una de las herramientas más utilizadas es el Marketing Mix, basado en las 4Ps:



- **Producto/Servicio:** Características técnicas, beneficios para el/la cliente/a, diferenciación, marca e identidad visual...
- **Precio:** Estrategia de precios, estructura de costes, precios de competencia, condiciones de pago...
- **Plaza/Distribución:** Canales de distribución directos e indirectos, estrategia online/offline, cobertura geográfica...
- **Promoción/Comunicación:** Objetivos de comunicación, público objetivo, mensaje, mix comunicacional, presupuesto...

### 3.5 Plan económico-financiero

El plan económico-financiero permite evaluar la viabilidad económica del proyecto y determinar si es sostenible en el tiempo.

**Elementos clave a incluir:**

#### **Inversión inicial:**

- Costes de instalación y puesta en marcha
- Gastos de operación básicos
- Infraestructuras y equipamiento necesarios
- Adecuación a requisitos normativos

#### **Previsión de ingresos y gastos:**

- Estimación de ventas (volumen y precios)
- Costes variables y costes fijos
- Márgenes de beneficio esperados

#### **Plan de financiación:**

- Recursos propios (aportaciones del equipo promotor)
- Financiación externa (préstamos, inversores, subvenciones)
- Reservas y fondo de maniobra

#### **Proyecciones financieras:**

- Cuenta de resultados previsional
- Flujo de caja (cash flow)
- Balance inicial
- Punto de equilibrio (break-even)

*Este plan no solo sirve para uso interno, sino que también es imprescindible para presentarlo ante entidades financieras, inversores o programas de apoyo público*

### **3.6 Localización y organización**

La elección de la localización y la estructura organizativa es clave para el éxito del proyecto.

- **Localización:** debe seleccionarse en función de la proximidad al mercado objetivo, la accesibilidad para clientes/as y proveedores/as, los costes asociados (alquiler, suministros, transporte) y la disponibilidad de infraestructuras necesarias.
- **Organización:** implica definir la estructura del equipo promotor y sus funciones, la distribución de responsabilidades y la posible incorporación de personal externo o colaboradores/as. Una organización clara favorece la eficiencia y el crecimiento sostenible del negocio.

*Un buen proyecto no solo depende de la idea y la financiación, sino también de dónde se ubica y de cómo se organiza internamente*



### 3.7 Formas jurídicas

Existen distintas formas jurídicas para emprender en España, cada una con características específicas en cuanto a número de socios, capital mínimo requerido, responsabilidad frente a las deudas y régimen fiscal.

| Forma jurídica         | Nº socios | Capital mínimo                   | Responsabilidad              | Fiscalidad                |
|------------------------|-----------|----------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| Autónomo               | 1         | No exigido                       | Ilimitada                    | IRPF                      |
| Comunidad de bienes    | 2+        | No exigido                       | Ilimitada y mancomunada      | IRPF                      |
| Sociedad Limitada (SL) | 1+        | Desde 1 €*                       | Limitada al capital aportado | Impuesto sobre Sociedades |
| Sociedad Anónima (SA)  | 1+        | 60.000 € (mín. 25% desembolsado) | Limitada al capital aportado | Impuesto sobre Sociedades |
| Cooperativa            | 3+        | Variable                         | Limitada**                   | Régimen fiscal especial   |

|                              |    |                                  |                              |                           |
|------------------------------|----|----------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| Sociedad Laboral (SLL / SAL) | 2+ | Desde 1 € (SLL) / 60.000 € (SAL) | Limitada al capital aportado | Impuesto sobre Sociedades |
|------------------------------|----|----------------------------------|------------------------------|---------------------------|

*\* En las SL con capital inferior a 3.000 €, los socios responden solidariamente si el patrimonio social no cubre las deudas hasta alcanzar ese umbral.*

*\*\* Salvo que los estatutos fijen otra modalidad de responsabilidad*

## 4. PROCESO DE CONSTITUCIÓN

Los trámites de constitución dependen de la forma jurídica elegida.

### Empresario/a individual (autónomo/a)

#### Trámites necesarios:

- Alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores (Modelo 036/037).
- Alta en el IGIC (Impuesto General Indirecto Canario), si procede.
- Alta en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos).
- Obtención de la licencia de apertura municipal.
- Comunicación de apertura del centro de trabajo ante el ayuntamiento correspondiente.

### Sociedades mercantiles

#### Proceso de constitución:

- **Certificación negativa del nombre:** Comprobar que el nombre elegido no está registrado.
- **Redacción de estatutos sociales:** Documento que regula el funcionamiento y normas internas de la sociedad.

- **Escritura pública ante notario:** Formalización legal de la sociedad.
- **Liquidación del ITPAJD:** Pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- **Inscripción en el Registro Mercantil:** Registro oficial de la sociedad.
- **Obtención del NIF definitivo:** Número de Identificación Fiscal de la sociedad.
- **Alta en los censos fiscales:** Registro en Hacienda para iniciar actividad económica.

## 5. PUESTA EN MARCHA

Organismos y gestiones principales:

| Organismo             | Trámite                                        | Plazo                           |
|-----------------------|------------------------------------------------|---------------------------------|
| Agencia Tributaria    | Alta en el Censo de Empresarios                | Antes del inicio de actividad   |
| Seguridad Social      | Alta en el RETA o contratos                    | Antes del inicio de actividad   |
| Ayuntamiento          | Licencia de apertura                           | Variable según municipio        |
| Consejería de Trabajo | Comunicación de apertura del centro de trabajo | 30 días desde inicio            |
| Registro Mercantil    | Legalización de libros oficiales               | Variable según carga de trabajo |

## Seguros básicos recomendados:

- Seguro de responsabilidad civil
- Seguro de local y contenido
- Seguro de equipos informáticos
- Seguro de transporte (si procede)
- Seguro de vida/accidentes del/la empresario/a

## 6. FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN CANARIAS

Emprender requiere recursos, y existen varias fuentes de financiación que puedes combinar según tus necesidades:

### Financiación propia

Utiliza tus recursos antes de acudir a terceros:

- Aportaciones de los socios
- Ahorros personales
- Venta de activos
- Aportaciones de familiares
- Beneficios retenidos de la propia actividad (autofinanciación)

### Financiación ajena

Opciones bancarias comunes:

- Préstamos a largo plazo (>1 año)
- Créditos a corto plazo (<1 año)

- Líneas de descuento comercial
- Leasing y renting
- Factoring



### Líneas ICO (Instituto de Crédito Oficial):

Hasta 12,5 millones € para inversión o liquidez

- Modalidades: préstamo o leasing
- Condiciones preferentes frente a financiación convencional
- Acceso a través de bancos colaboradores

🔗 Más info: <https://www.ico.es/ico-empresas-y-emprendedores>

### SODECAN (Sociedad para el Desarrollo de Canarias):

- **Línea Creación y Desarrollo de PYMES Innovadoras:** Préstamos participativos hasta 200.000 €, sin comisiones ni garantías, devolución hasta 10 años, carencia hasta 5 años.
- **Línea de Innovación para PYMES:** Préstamos entre 25.000 € y 1.000.000 €, hasta 85% de costes subvencionables, devolución hasta 10 años.

🔗 Más info: <https://www.sodecan.es/>

## Subvenciones públicas

Gobierno de Canarias y Cabildos ofrecen apoyo económico a personas emprendedoras:

- **Subvención Promoción Empleo Autónomo:** Para desempleados que se establezcan como autónomos.

 Más info:

[https://www.gobiernodecanarias.org/empleo/sce/principal/areas\\_tematicas/economia\\_social\\_emprendimiento/programa\\_empleo\\_autonomo/subvencion\\_promocion\\_empleo\\_autonomo.html](https://www.gobiernodecanarias.org/empleo/sce/principal/areas_tematicas/economia_social_emprendimiento/programa_empleo_autonomo/subvencion_promocion_empleo_autonomo.html)

- **Canarias Stars 2025:** Apoyo de 30.000 €-120.000 € para proyectos de innovación disruptiva.

 Más info:

[https://sede.gobiernodecanarias.org/sede/procedimientos\\_servicios/tramites/8922](https://sede.gobiernodecanarias.org/sede/procedimientos_servicios/tramites/8922)

- **Iniciativas Empresariales (Cabildos):** Subvenciones para apertura de locales comerciales.

 Más info: <https://sede.tenerife.es/es>



## 7. OBLIGACIONES DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

### 7.1 Obligaciones fiscales

#### IGIC (Impuesto General Indirecto Canario)

El IGIC es el equivalente canario al IVA peninsular, con tipos diferenciados:

#### **Tipos impositivos vigentes:**

- 0%: Productos básicos (agua, medicamentos, libros educativos)
- 1% (petróleo, nuevo en 2026)
- 5% (algunos refrescos/vivienda)
- 3%: Productos sanitarios específicos
- 7%: Tipo general (mayoría de productos y servicios)
- 9,5%: Algunos vehículos
- 15%: Joyería, perfumería, bebidas alcohólicas y determinadas labores de tabaco.
- 20 % / 35 % Tipo especial, aplicable a la elaboración de tabaco negro y tabaco rubio.

## Obligaciones principales:

- Facturación con IGIC repercutido.
- Autoliquidaciones trimestrales del IGIC mediante el modelo 420, con carácter general.
- Llevanza de libros registro.
- Declaración anual resumen.

## IRPF para personas autónomas

Las personas autónomas pueden tributar por tres modalidades:

### 1. Estimación Directa Simplificada:

- Facturación < 600.000 €/año
- Libros de ventas, compras y gastos, bienes inversión.
- Declaraciones trimestrales (modelo 130).
- Incentivos: reducción del 20% para nuevos autónomos (2 años).

### 2. Estimación Directa Normal:

- Para autónomos con facturación > 600.000€/año
- Contabilidad completa obligatoria
- Mayores obligaciones formales

### 3. Estimación Objetiva (Módulos):

- Sistema simplificado basado en parámetros objetivos
- Solo para actividades incluidas en la Orden Ministerial
- Límites: Facturación < 250.000€/año, Compras < €250.000/año



Más info: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/>



## 7.2 Obligaciones laborales

Obligaciones principales de la persona empresaria:

### **Contratación de trabajadores/as:**

- Información escrita sobre las condiciones laborales (máximo 2 meses)
- Comunicación de los contratos al SEPE (10 días)
- Afiliación y alta trabajadores en la Seguridad Social
- Comunicación de apertura del centro de trabajo

### **Regímenes de Seguridad Social:**

- Régimen General: Trabajadores por cuenta ajena
- RETA: Régimen Especial Trabajadores Autónomos
- Regímenes especiales: Mar, agrario, minería, etc.

## 7.3 Régimen de autónomos/as (RETA)

### **Obligaciones de afiliación:**

- Personas trabajadoras por cuenta propia

- Socios/as trabajadores/as sociedades (con participación)
- Administradores sociedades con retribución
- Familiares colaboradores

### **Base de cotización:**

La cotización de las personas trabajadoras autónomas se determina en función de sus rendimientos netos, de acuerdo con los tramos y las bases mínimas y máximas establecidos para cada ejercicio. Se recomienda consultar las tablas vigentes de la Seguridad Social, dado que pueden variar anualmente.

### **Cotización por contingencias:**

- Contingencias comunes: 28,30%
- Accidentes trabajo: 1,30%
- Cese actividad: 0,90%
- Formación profesional: 0,10%

### **Incentivos para nuevas personas autónomas:**

- Tarifa plana 12 primeros meses
- Reducciones en los años siguientes si cumple requisitos
- Bonificaciones maternidad/paternidad

## **8. RECURSOS Y ENLACES DE INTERÉS**

### **8.1 Organismos de apoyo**

#### **Gobierno de Canarias:**

**Emprender en Canarias:** Portal oficial con información, asesoramiento y recursos para personas

empendedoras:

<https://www.emprenderencanarias.es/>

**Servicio Canario de Empleo:** Ofrece programas de empleo, formación y autoempleo:

<https://www.gobiernodecanarias.org/juventud/temas/empleo/emprendedores/>

**SODECAN:** Sociedad para el Desarrollo de Canarias, gestiona líneas de financiación para proyectos empresariales: <https://www.sodecan.es/>

**Red COE - Emprender en Canarias:** Red de apoyo al emprendimiento del Gobierno de Canarias:

<https://redcoe.sistemanacionalempleo.es/redcoe/servicios/servicio-red/Emprender-en-Canarias.html>

**Cámaras de Comercio:**

**Cámara de Comercio de Tenerife:** Ofrece servicios de asesoramiento y formación para emprendedores:

<https://camaratenerife.com/emprendimiento/pae-ventanilla-unica-empresarial/>

**Cámara de Comercio de Las Palmas:** Brinda apoyo a la creación y consolidación de empresas:

<https://www.camaragrancanaria.org/emprendimiento/tramite-alta-empresarial/>

**Otras entidades de apoyo:**

**AFEDES:** Asociación para el Fomento de la Formación, del Empleo, la Información y el Desarrollo del Norte de

Tenerife, ofrece asesoramiento a emprendedores en el ámbito social y económico. <https://www.afedes.org>

**Gran Canaria Joven:** Ofrece recursos y asesoramiento para jóvenes emprendedores y emprendedoras: <https://grancanariajoven.grancanaria.com/contenido/recursos-para-emprendedores/>

**Canarias Empresarial:** Ofrece información sobre el entorno empresarial en Canarias: <https://www.canariasempresarial.info/>

## NOTA IMPORTANTE

Esta guía es informativa y general. Para cada proyecto específico se recomienda:

- Consultar con profesionales especializados (asesores fiscales, abogados, gestores).
- Verificar la normativa vigente, especialmente en temas fiscales, laborales y de licencias.

*La información contenida es orientativa y no sustituye asesoramiento profesional.*

## 9. ANEXOS

### Checklist puesta en marcha

#### Previo al inicio:

- ☐ Plan de empresa completado

- ☐ Financiación garantizada
- ☐ Forma jurídica decidida
- ☐ Local/ubicación definido
- ☐ Permisos y licencias identificados

#### **Constitución:**

- ☐ Certificación negativa del nombre (solo si societario)
- ☐ Escritura de constitución ante notario (si societario)
- ☐ Alta en Censo de Empresarios (Modelo 036/037)
- ☐ NIF definitivo obtenido
- ☐ Alta RETA o contratación de trabajadores

#### **Puesta en marcha:**

- ☐ Licencia de apertura solicitada
- ☐ Comunicación de apertura del centro de trabajo
- ☐ Seguros contratados (responsabilidad civil, local, equipos, transporte, vida/accidentes)
- ☐ Proveedores contactados
- ☐ Sistemas de gestión implementados

#### **Marketing y comunicación:**

- ☐ Imagen corporativa creada
- ☐ Presencia online básica (web, redes sociales)
- ☐ Material promocional listo
- ☐ Estrategia de comunicación definida



**afedes**

IMPULSANDO NUESTRO ENTORNO