

GUÍA PRÁCTICA para EMPRENDER en el CORAZÓN RURAL



*Paso a paso, con acompañamiento
jurídico gratuito.*

Desde tu pueblo.

Sin moverte.

Sin miedo.

24 de septiembre 2026

CMS
law·tax·future

PRO BONO
Secretaría general y
del Consejo



 **Iberdrola**

GUÍA PRÁCTICA



EMPRENDER en el CORAZÓN RURAL





INTRODUCCIÓN:

Tu aventura emprendedora
comienza aquí



"Tu aventura emprendedora
comienza hoy.

Desde tu ordenador, sin moverte.
Sin miedo."

Emprender es una aventura. Hacerlo en el entorno rural, en el corazón de la llamada "España Vacía", es además un acto de valentía y una declaración de intenciones. Es apostar por un futuro lleno de oportunidades donde otros solo ven silencio. Si estás leyendo esta guía, es porque tienes una idea, una pasión o, simplemente, el deseo de construir tu propio camino sin abandonar tus raíces. Y eso ya es el primer gran paso.

Sabemos que el principal obstáculo a menudo no es la falta de ideas, sino el miedo a la burocracia, la soledad ante el papeleo y la incertidumbre económica. El lenguaje de la Administración puede parecer un laberinto diseñado para desanimar al más optimista.

Por eso hemos creado esta guía. No es un manual legal denso e incomprensible. Es una hoja de ruta, un compañero de viaje diseñado por un equipo de abogados que, de forma voluntaria y altruista queremos allanarte el camino.

Aquí encontrarás un lenguaje claro, pasos concretos, ejemplos prácticos y enlaces directos a las herramientas que necesitas. Queremos que pases del "¿por dónde empiezo?" al "¡puedo hacerlo!".

Y no te dejaremos solo. A lo largo de la guía, verás llamadas a nuestros talleres jurídicos gratuitos. Estos talleres son el complemento perfecto a esta guía: un espacio donde podrás preguntar tus dudas concretas, analizar tu caso particular y recibir orientación desde nuestro equipo. Considera esta guía el mapa, y los talleres, la brújula y el guía que te acompañarán en tu expedición.



ÍNDICE

■ BLOQUE I. De la idea al plan: dando forma a tu futuro negocio	4
1.1. Encuentra tu oportunidad: más allá de la pasión	5
1.2. Tu hoja de ruta: el modelo canvas simplificado	8
■ BLOQUE II. ¿Autónomo o Sociedad? La decisión clave para tu proyecto	10
2.1. La gran pregunta: ¿Arriesgas tu casa o solo tu inversión?	11
2.2. Elige tu camino: ¿Qué tipo de emprendedor eres?	12
2.3. Tabla comparativa esencial: autónomo vs. S.L. - La decisión en 5 minutos.....	15
2.4. Ventajas a las que puedes acogerte si eres una S.L.....	16
■ BLOQUE III. Puesta en marcha: guía de supervivencia para el papeleo.....	18
3.1. Tu llave maestra para todos los trámites: el certificado digital	19
3.2. Tu alta en Hacienda (AEAT)	21
3.3. Tu alta en la Seguridad Social (RETA) en el caso de autónomos	22
3.4. Contratar tu primer empleado: un paso clave que debes preparar bien	23
3.5. ¿Necesito licencias para mi negocio?	25



■ BLOQUE IV. El día a día: facturas, impuestos y primeros contratos.....	24
4.1. Facturación para principiantes	25
4.2. Cumplir con hacienda sin estrés: tu calendario fiscal	27
4.3. Prepárate para Verifactu	27
4.4. Relaciones seguras y contratación	28
4.5. Métodos de cobro prácticos.....	29
■ BLOQUE V. Impulsa tu negocio: ayudas, digitalización y apoyo local	30
5.1. Tu escaparate al mundo: presencia digital sólida y legal	31
5.2. Buscador de ayudas y subvenciones (actualizado 2025).....	32
5.3. No estás solo: tu red de apoyo local	35
■ BLOQUE VI. Y si las cosas no salen como esperabas.....	36
6.1. Una segunda oportunidad para emprender.....	37
6.2. Cómo cerrar tu negocio formalmente	38
■ GLOSARIO del emprendedor rural	41

■ BLOQUE I

De la idea al plan:
dando forma a
tu futuro negocio

"Todo gran proyecto nace de una pequeña semilla: una idea. Pero para que esa semilla germine y se convierta en un negocio sólido, necesita un terreno bien preparado.

En este bloque, te ayudaremos a encontrar y pulir tu idea, y a trazar una hoja de ruta clara para que sepas exactamente hacia dónde te diriges"



1.1. Encuentra tu oportunidad: más allá de la pasión

Una buena idea de negocio surge en la intersección de tres elementos clave: lo que te apasiona, lo que se te da bien y lo que la gente de tu entorno necesita y está dispuesta a pagar.

El entorno rural ofrece ventajas singulares que pueden convertirse en la base de proyectos sostenibles y con impacto. Antes de dar el primer paso, reflexiona sobre lo que te apasiona y en qué destacas: ¿qué actividades te motivan?, ¿qué conocimientos o experiencias puedes aportar?

A partir de ahí, analiza cómo esas fortalezas pueden responder a necesidades y oportunidades reales del entorno rural.

¡Aquí van algunas ideas!



Observa con ojos de emprendedor

¿Qué servicios básicos faltan o son deficientes en tu comarca? (Ej: reparto a domicilio, servicios de mantenimiento, cuidado de personas mayores, clases de refuerzo).



Convierte la tradición en tendencia

¿Qué productos locales (miel, queso, embutidos, artesanía) tienen potencial para venderse online a un público que valora lo auténtico y sostenible?



Aprovecha el nuevo turismo

El interés por el turismo rural, de naturaleza y experiencias no para de crecer. ¿Cómo puedes aprovecharlo? No pienses solo en una casa rural. Piensa en experiencias: rutas guiadas, talleres de artesanía, catas de productos locales, astroturismo o enoturismo.



Digitaliza lo local

Muchos pequeños negocios de tu zona (la panadería, el taller mecánico, la tienda de ultramarinos) no tienen presencia en internet. Ofrecer servicios de creación de páginas web sencillas, gestión de redes sociales o fotografía de producto (lo que se conoce como 'drop servicing') puede ser una gran oportunidad.



Profesionaliza el campo

La tecnología ha llegado a la agricultura y la ganadería. Ofrecer servicios con drones para la supervisión de cultivos, instalar sistemas de riego inteligentes o crear una pequeña consultoría para optimizar explotaciones ('agribusiness') son negocios con un enorme futuro.

1.2. Tu hoja de ruta: el modelo canvas simplificado

Una vez que tienes una idea, necesitas un plan. El Modelo de Negocio Canvas es una herramienta visual fantástica que te permite plasmar todo tu negocio en una sola hoja.

Olvidate de planes de empresa de 50 páginas; esto es mucho más práctico y dinámico. En lugar de pensar en ello como un documento corporativo abstracto, imagínalo como el plano de la casa que vas a construir. Cada bloque es una habitación esencial. A continuación, desglosamos cada bloque con preguntas sencillas y un ejemplo práctico: un negocio ficticio llamado "Miel del Valle", que produce y vende miel artesanal.

✓ **Propuesta de Valor (El corazón de tu negocio):**

- Pregunta: ¿Qué ofreces y por qué es especial? ¿Qué problema solucionas?
- Ejemplo "Miel del Valle": No vendemos solo miel. Vendemos una miel 100% natural de flores de alta montaña, con un packaging sostenible y una historia familiar detrás. Ofrecemos una experiencia auténtica del campo.

✓ **Segmentos de Clientes (¿A quién te diriges?):**

- Pregunta: ¿Quién es tu cliente ideal? ¿Son turistas, vecinos del pueblo, tiendas gourmet de la ciudad?
- Ejemplo "Miel del Valle": Turistas que visitan la comarca y buscan un souvenir auténtico; tiendas delicatessen en ciudades cercanas; y vecinos del pueblo para consumo propio.

✓ **Canales (¿Cómo llegas a tus clientes?):**

- Pregunta: ¿Cómo se enterarán de que existes y cómo les harás llegar tu producto?
- Ejemplo "Miel del Valle": Puesto en el mercado semanal del pueblo, venta directa en la finca, una pequeña tienda online y acuerdos con casas rurales de la zona para que ofrezcan nuestra miel.

✓ **Relación con Clientes (¿Cómo te comunicas con ellos?):**

- Pregunta: ¿Será un trato personal y cercano, o automatizado? ¿Cómo conseguirás que repitan?
- Ejemplo "Miel del Valle": Trato muy personal en la venta directa. Ofrecemos visitas a las colmenas. Mantenemos el contacto a través de Instagram, mostrando el día a día del apicultor.

✓ Fuentes de Ingresos (¿Cómo ganarás dinero?):

- Pregunta: ¿Cuánto cobrarás por tu producto/servicio? ¿Tendrás diferentes precios?
- Ejemplo "Miel del Valle": Venta de tarros de miel de diferentes tamaños. Venta de packs regalo. Cobro por las "experiencias de apicultura" para turistas.

✓ Recursos Clave (¿Qué necesitas para empezar?):

- Pregunta: ¿Qué es lo imprescindible? (Un local, maquinaria, una web, conocimientos específicos).
- Ejemplo "Miel del Valle": Las colmenas, el terreno, un pequeño obrador para el envasado, tarros y etiquetas, y el coche para los repartos.

✓ Actividades Clave (¿Qué harás en tu día a día?):

- Pregunta: ¿Cuáles son las tareas más importantes que tienes que hacer para que el negocio funcione?
- Ejemplo "Miel del Valle": Cuidar de las abejas, recolectar la miel, envasar y etiquetar, gestionar las ventas y la tienda online, y hacer el reparto.

✓ Socios Clave (¿Quiénes son tus aliados?):

- Pregunta: ¿Necesitas proveedores, colaboradores, distribuidores?
- Ejemplo "Miel del Valle": El proveedor de tarros de cristal, las casas rurales que venden nuestro producto, y la asociación de desarrollo local que nos ayuda con la promoción.

✓ Estructura de Costes (¿En qué se te irá el dinero?):

- Pregunta: ¿Cuáles son tus gastos fijos (alquiler, cuota de autónomo) y variables (materiales, gasolina)?
- Ejemplo "Miel del Valle": Compra de tarros, etiquetas, combustible para el reparto, cuota de autónomo, mantenimiento de la web.

Rellenar este lienzo te dará una claridad increíble sobre la viabilidad de tu proyecto:

https://www.canva.com/es_es/graficos/modelo-negocio-canvas/



Taller Legal: ¿Tienes una idea, pero no sabes si es viable legalmente?

En nuestros talleres analizamos las licencias y permisos más comunes para negocios rurales. ¡No empieces a invertir sin estar seguro!

■ BLOQUE II

¿Autónomo o Sociedad?

La decisión clave para
tu proyecto

Una vez que tienes tu plan,
llega la primera gran decisión legal,
y quizás la más importante:

¿Cómo vas a operar? ¿Como un
profesional independiente (**autónomo**)
o creando una empresa (una **sociedad**)?

La respuesta a esta pregunta
determinará tu nivel de riesgo, tus
costes iniciales y tus obligaciones
fiscales.



2.1. La gran pregunta: ¿arriesgas tu casa o solo tu inversión?

Para entender la diferencia fundamental, vamos a usar una analogía sencilla. Imagina que tu negocio es una partida de póker:

- ✓ **Ser Autónomo:** Es como jugar con todo tu dinero, el que llevas en el bolsillo y el que tienes en el banco. Si el negocio contrae deudas (con proveedores, con Hacienda, etc.), respondes por ellas con todo tu patrimonio personal, presente y futuro. No hay separación entre el dinero del negocio y tu dinero personal.
- ✓ **Crear una Sociedad (como una Sociedad Limitada):** Es como jugar una partida donde solo puedes perder las fichas que has puesto sobre la mesa. La sociedad tiene su propio patrimonio, separado del tuyo. Si la empresa contrae deudas, la responsabilidad se limita, por norma general, al capital que aportaste. Tu casa, tu coche y tus ahorros personales están protegidos.

Esta distinción sobre la **responsabilidad ilimitada (autónomo) vs. limitada (sociedad)** es el factor más determinante a la hora de elegir.

2.2. Elige tu camino: ¿qué tipo de emprendedor eres?

Para ayudarte a decidir, hemos creado tres perfiles. Identifica con cuál te sientes más alineado:

■ Perfil 1: El "Llanero Solitario" - Ideal para el Autónomo

- ✓ **¿Eres tú?** Vas a empezar solo, quieres probar tu idea con la mínima inversión y burocracia posible, y tu actividad no implica grandes riesgos (ej: diseñador gráfico, consultor, artesano, traductor).
- ✓ **Tu mejor opción:** Darte de alta como Empresario Individual (Autónomo).
- ✓ **Ventajas:**
 - **Rapidez y sencillez:** Es la forma más rápida y barata de empezar. El alta en Hacienda y Seguridad Social se puede hacer en pocos días.
 - **Control total:** Tú tomas todas las decisiones sin necesidad de consultar a nadie.
 - **Gestión más simple:** Las obligaciones contables y fiscales son más sencillas que las de una sociedad.
- ✓ **A tener en cuenta:**
 - **Responsabilidad ilimitada:** Como vimos, respondes con todo tu patrimonio.
 - **Impuestos:** Tributarás por el **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)**. Este impuesto funciona por tramos: cuanto más ganas, mayor es el porcentaje que pagas. Puede ir desde un 18% hasta el 54% sobre tus beneficios¹.

¹ En el desarrollo de esta Guía, se hará referencia al término "beneficios" para referirnos genéricamente a las rentas que componen la base imponible, tanto del IRPF como del IS. Si bien, en ambos casos, habrá que estar a la normativa aplicable para determinar el importe de la renta gravable.



■ Perfil 2: El Visionario en Equipo - Ideal para la Sociedad Limitada (S.L.)

- ✓ **¿Eres tú?** Vas a emprender con uno o más socios, tu proyecto necesita una inversión inicial (aunque sea pequeña), o tu actividad tiene un cierto riesgo (ej: una pequeña empresa de construcción, un negocio de turismo de aventura, una tienda online con stock).
- ✓ **Tu mejor opción:** Constituir una **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.)**.
- ✓ **Ventajas:**
 - **Responsabilidad limitada:** Tu patrimonio personal está a salvo. Solo arriesgas el capital aportado a la empresa.
 - **Imagen profesional:** Transmite una mayor sensación de solidez y confianza a clientes, proveedores y bancos.
 - **Acceso a financiación:** Es más fácil que un banco o un inversor apueste por una S.L., que por un autónomo.
 - **¡Constitución desde 1 euro!** Gracias a la Ley "Crea y Crece"², ya no es necesario aportar 3.000 euros de capital social mínimo. Puedes constituir una S.L., con solo 1 euro, aunque con ciertas condiciones para proteger a los acreedores hasta que alcances los 3.000 euros de capital y reservas.
- ✓ **A tener en cuenta:**
 - **Más complejo y costoso:** La constitución requiere pasar por notario y el Registro Mercantil, lo que tiene costes. La gestión diaria es más compleja y suele requerir los servicios de una gestoría.
 - **Impuestos:** La S.L. tributa por el **Impuesto de Sociedades (IS)**. El tipo general es del 25% sobre los beneficios, pero las empresas de nueva creación disfrutan de un tipo reducido del 15% en los dos primeros años con beneficios. Recuerda que hay una "doble tributación": primero la empresa paga el IS por sus beneficios, y luego, si repartes esos beneficios a los socios (dividendos) o te pones un sueldo (aunque, en este caso, será un gasto deducible para la S.L.), tú pagarás IRPF por ese dinero que recibes.

² Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas.

■ Perfil 3: El Colaborador con Impacto - Ideal para Cooperativas y Sociedades Laborales

- ✓ **¿Eres tú?** Tu proyecto no solo busca el beneficio económico, sino también generar empleo de calidad y un impacto positivo en tu comunidad. Crees en la toma de decisiones democrática y en el poder de la colaboración.
- ✓ **Tu mejor opción:** Explorar la Sociedad Cooperativa o la Sociedad Laboral.
- ✓ **Ventajas:**
 - **Beneficios fiscales y laborales:** Estos modelos gozan de importantes bonificaciones en impuestos (como el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales) y en las cuotas a la Seguridad Social.
 - **Estructura democrática:** En una cooperativa, cada socio tiene un voto, independientemente del capital que haya aportado. Esto fomenta la implicación y el compromiso.
 - **Fomento del empleo local:** La Sociedad Laboral exige que la mayoría del capital esté en manos de los trabajadores con contrato indefinido, lo que la convierte en una herramienta fantástica para crear empleo estable.
- ✓ **¿Cómo funcionan en la práctica?** Son el motor de muchas zonas rurales. Piensa en **Agropal** en Palencia, que agrupa a 8.000 agricultores y ganaderos, o **Dehesa Grande** en Salamanca, un referente en el sector vacuno. Estos modelos permiten a pequeños productores unir fuerzas para comprar suministros más baratos, transformar sus productos y comercializarlos a gran escala, algo que sería imposible de forma individual. **Un ejemplo sencillo:** varios agricultores de olivos crean una cooperativa. Juntos compran una almazara, producen su propio aceite y lo venden bajo una marca común, repartiendo los beneficios en función de la actividad de cada uno.



2.3. Tabla comparativa esencial: Autónomo vs. S.L. - La decisión en 5 minutos

Característica	Autónomo	Sociedad Limitada (S.L.)
Coste de Arranque	Bajo. Solo el alta y la primera cuota mensual (desde 80 € con tarifa plana).	Medio. Gastos de notaría y registro (varios cientos de €) + capital social (desde 1 €).
Papeleo Mensual	Sencillo. Puedes gestionarlo tú mismo con un software de facturación.	Más complejo. Se recomienda contratar una gestoría para contabilidad e impuestos.
Responsabilidad	Ilimitada. Respondes con todo tu patrimonio personal presente y futuro.	Limitada. Respondes solo con el capital y los bienes de la empresa.
Impuestos	IRPF (Impuesto sobre la Renta). Tipo progresivo: pagas más cuanto más ganas. (Vid. tabla comparativa a continuación).	IS (Impuesto de Sociedades). Tipo fijo (generalmente 25%, o 15% para nuevas empresas) sobre el beneficio. (Vid. tabla comparativa a continuación).
Flexibilidad	Máxima. Eres el único jefe y tomas todas las decisiones al instante.	Menor. Las decisiones importantes requieren acuerdos formales si hay varios socios.

	IS	IRPF
Contribuyente	Sociedades mercantiles, laborales y otras entidades	Personas físicas residentes en España
Periodo impositivo	Coincidirá con el año fiscal de la entidad	Año natural
Base imponible	La diferencia entre los ingresos y los gastos deducibles del período impositivo	Estimación directa - igual que el IS Estimación objetiva - normas específicas en función de las características de la actividad
Tipos	Primeros dos años de BI positiva - 15% Si la cifra de negocios es inferior a 1 millón euros - entre el 17% y el 20% General - 25%	En función de la CCAA de residencia, en una escala de entre un 18% y el 54%

2.4. Ventajas a las que puedes acogerte si eres una S.L.

Las empresas pueden acceder a ventajas fiscales, ayudas y programas específicos si cumplen determinadas condiciones, como ser PYME o Startup. Estas categorías facilitan el crecimiento y la innovación.

✓ PYME

- **¿Qué supone?** Es una empresa pequeña o mediana con menos de 250 empleados y facturación limitada según normativa europea.
- **Ventajas principales:**
 - Tipos reducidos en el Impuesto sobre Sociedades.
 - Deducciones por innovación, digitalización y sostenibilidad.
 - Acceso a subvenciones y financiación preferente (líneas ICO, programas estatales).



✓ Startup

- **¿Qué supone?** Empresa innovadora de reciente creación, con alto potencial de crecimiento y modelo escalable. En España, se regula por la Ley de Startups³.
- **Ventajas principales:**
 - Incentivos fiscales (reducción del Impuesto sobre Sociedades durante los primeros años).
 - Facilidades para atraer inversión (deducciones para inversores)
 - Acceso a programas de innovación y ayudas tecnológicas.

Consejo legal

Antes de optar a ser PYME o startup, es necesario constituir tu empresa (por ejemplo, como Sociedad Limitada). Una **gestoría especializada** te ayudará con todos los trámites de constitución y, además, te orientará para saber si puedes acogerte a las ventajas de ser PYME, Startup u otras figuras que impulsen tu proyecto.



Taller Legal: La elección de la forma jurídica es una de las decisiones más importantes al inicio de tu proyecto.

En nuestros talleres te ayudamos a entender las opciones disponibles, resolver tus dudas y escoger la estructura que mejor se adapte a tus necesidades. Tomar la decisión correcta desde el principio puede evitar problemas futuros y ahorrarte miles de euros.

³ Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.

■ BLOQUE III

Puesta en marcha:
guía de supervivencia
para el papeleo

Superada la fase de planificación, llega el momento de formalizar el negocio.

Este bloque es una guía paso a paso, con checklists y consejos prácticos, para que superes la burocracia sin perder la cabeza.

El orden que te presentamos es crucial para que el proceso sea fluido y sin contratiempos.



3.1. Tu llave maestra para todos los trámites: el certificado digital

Antes de hacer nada, lo primero es obtener tu Certificado Digital o Electrónico. Piensa en él como tu DNI en el mundo online. Es un archivo que instalas en tu ordenador y que te permite identificarte de forma segura ante cualquier Administración Pública (Hacienda, Seguridad Social, Ayuntamiento...).

✓ ¿Por qué es recomendable?

- Te permite realizar la mayoría de los trámites desde casa, sin colas ni desplazamientos.
- Es obligatorio para las sociedades, que deben relacionarse con la Administración por medios electrónicos.
- Te da acceso a notificaciones importantes que las Administraciones sólo envían por vía telemática.

✓ **Cómo obtener tu Certificado de Persona Física (paso a paso):**

1. **Preparación:** Entra en la web de la Fábrica Nacional de la Moneda y Timbre (FNMT). Lo primero que te pedirá es instalar un pequeño software en tu ordenador. Es un proceso guiado y sencillo.
2. **Solicitud:** En la misma web, rellena el formulario de solicitud con tus datos y con la contraseña que tendrá el futuro certificado (DNI, nombre, email). Recibirás un código de solicitud en tu correo electrónico. ¡Guárdalo!
3. **Acreditación de Identidad:** Antes había que ir a una oficina, pero ahora puedes hacerlo desde casa por vídeo-identificación. A través de un enlace que te proporcionarán, usarás tu móvil y tu DNI para grabar un corto vídeo y demostrar que eres tú. Este servicio tiene un pequeño coste (aproximadamente 3,67 euros).
4. **Descarga:** Una vez que la FNMT verifique tu vídeo (tardan 1 o 2 días), recibirás un nuevo correo con un enlace para descargar tu certificado. Importante: Debes hacer la descarga desde el mismo ordenador y navegador con el que hiciste la solicitud en el paso 2. Durante el proceso, te pedirá la contraseña indicada en el momento de su solicitud y te dará la opción de hacer una copia de seguridad. ¡Hazla! Así podrás instalarlo en otros dispositivos.

Si has constituido una Sociedad Limitada, necesitarás también el Certificado de Representante de Persona Jurídica. El proceso es muy similar, pero se realiza online identificándote con tu certificado de persona física ya instalado. Tiene un coste de unos 29 euros y la FNMT comprueba telemáticamente.



3.2. Tu alta en Hacienda (AEAT)

Con tu certificado digital instalado, el siguiente paso es informar a la Agencia Tributaria (Hacienda) de que vas a iniciar una actividad económica.

- ✓ **Modelo a presentar:** Debes rellenar una "declaración censal", que se hace a través del Modelo 036 (la versión completa) o el Modelo 037 (la versión simplificada, válida para la mayoría de los autónomos). Se presenta online en la Sede Electrónica de la AEAT.
- ✓ **¿Qué es el epígrafe del IAE?** Es un código que clasifica tu actividad económica. Es muy importante elegir el correcto, porque de él dependerán algunos impuestos, como el propio Impuesto sobre Actividades Económicas. Puedes consultar el listado completo en la web de la AEAT. Si tienes dudas, elige el o los que describan de forma más precisa tu actividad principal.
- ✓ **¿Y el CNAE?** Es otro código, la Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Tiene una finalidad estadística y te lo pedirán en la Seguridad Social, pero está relacionado con tu IAE.
- ✓ **Fecha de inicio de actividad:** Debes indicar el día exacto en que empezarás a trabajar. Este trámite debes hacerlo antes de esa fecha.
- ✓ **Obligaciones fiscales:** En el modelo también indicarás los impuestos que te corresponden, principalmente el IVA y el IRPF (o el IS, en caso de una S.L.).

Consejo legal

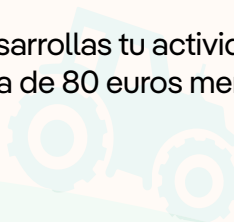
Para este trámite, te recomendamos que contactes con un proveedor de servicios de gestoría, al que deberás indicarle concretamente el tipo de actividad que vas a realizar y cómo planeas llevarla a cabo (con o sin trabajadores propios, por medios electrónicos, etc.) para que puedan darte de alta correctamente en los diferentes impuestos.



3.3. Tu alta en la Seguridad Social (RETA) en el caso de autónomos

Si eres autónomo, una vez dado de alta en Hacienda, tienes que registrarte en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social.

- ✓ **Plazo:** Tienes que solicitar el alta antes de iniciar la actividad, con una antelación máxima de 60 días. La fecha de inicio debe coincidir con la que pusiste en Hacienda.
- ✓ **Cómo se tramita:** A través del portal Import@ss de la Sede Electrónica de la Seguridad Social, usando tu certificado digital.
- ✓ **Datos que necesitarás:**
 - Tu DNI/NIE y Número de Afiliación a la Seguridad Social (si ya has trabajado antes, ya lo tienes).
 - Los códigos IAE y CNAE de tu actividad.
 - Domicilio de la actividad.
 - Una cuenta bancaria (IBAN) para domiciliar los pagos mensuales.
 - La Mutua Colaboradora que elijas para cubrir tus bajas por enfermedad o accidente.
- ✓ **La clave: estimación de rendimientos y cuota:** Desde 2023, la cuota de autónomos se calcula en base a tus ingresos reales. Al darte de alta, tendrás que hacer una estimación de tus rendimientos netos anuales (beneficios). En base a esa previsión, se te asignará una base de cotización y una cuota mensual. Esta previsión la puedes modificar hasta 6 veces al año para ajustarla a la realidad.
- ✓ **¡Aprovecha las ayudas!** Al tramitar el alta, el sistema te informará de las bonificaciones a las que tienes derecho. Las más importantes para nuevos emprendedores son:
 - **Tarifa Plana:** Una cuota reducida de 80 euros al mes durante los primeros 12 meses de actividad, independientemente de tus ingresos.
 - **Bonificación especial para la España Vacía:** Si desarrollas tu actividad en las provincias de Soria, Cuenca o Teruel, la cuota reducida de 80 euros mensuales se amplía a los tres primeros años.



3.4. Contratar tu primer empleado: Un paso clave que debes preparar bien

Contratar a tu primer trabajador es una señal clara de que tu proyecto crece. Pero también supone asumir nuevas responsabilidades legales. Este paso no es complicado si lo haces con orden. Aquí tienes los puntos esenciales que debes tener bajo control.

✓ Antes de que empiece a trabajar

- Alta en la Seguridad Social (obligatoria antes del primer día). Debes tramitar el alta del trabajador en la Seguridad Social antes de que inicie su actividad.
- Contrato por escrito. Aunque algunos contratos pueden ser verbales, nuestra recomendación es clara: haz siempre contrato escrito. Utiliza los modelos oficiales y deja bien definidas funciones, jornada, salario y periodo de prueba (en su caso).
- Convenio Colectivo aplicable. No decides tú solo las condiciones laborales aplicables a tus empleados. En este sentido, es importante identificar qué convenio colectivo se aplica a tu actividad y que fijará condiciones en materias como salarios mínimos, categorías profesionales, vacaciones, etc. Es obligatorio cumplirlo.
- Salario y cotizaciones. El salario debe respetar como mínimo lo establecido por convenio y el Salario Mínimo Interprofesional ("SMI") vigente. Además, tendrás que asumir las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social. El coste real del trabajador será superior al salario neto que reciba.

Consejo:

Si no tienes experiencia en contratación, contar con una gestoría laboral es una inversión inteligente. Te ayudará a calcular costes reales, confeccionar nóminas, presentar seguros sociales y evitar errores formales.



✓ **Obligaciones que no debes olvidar:**

■ **Prevención de Riesgos Laborales (PRL):**

Desde el momento en que tienes un trabajador, estás obligado a cumplir la normativa de prevención. Esto implica evaluar riesgos del puesto, informar y formar al trabajador y contar con vigilancia de la salud. Lo habitual es contratar un servicio de prevención ajeno.

■ **Protección de datos y confidencialidad:**

Si el trabajador va a manejar datos de clientes, proveedores o información sensible del negocio, debes firmar un compromiso de confidencialidad y cumplir con la normativa de protección de datos.

■ **Registro horario:**

Es obligatorio llevar un registro diario de la jornada (también en el medio rural, también en pequeñas empresas). Debes conservarlo y tenerlo disponible ante una posible inspección.

■ **Nóminas y documentación laboral:**

Debes entregar nómina mensual, conservar contratos y mantener la documentación laboral organizada.

✓ **Mentalidad de empleador**

Contratar no es solo cubrir una necesidad puntual: es asumir el rol de empleador.

- Planifica bien el perfil que necesitas.
- Calcula el coste total antes de tomar la decisión.
- Asegúrate de que puedes sostener el puesto en el tiempo.

Un trabajador bien elegido y gestionado puede convertirse en el mayor activo de tu proyecto. Pero una contratación improvisada puede generar conflictos, costes inesperados o sanciones.



3.5. ¿Necesito licencias para mi negocio?

Este es un punto que depende mucho de tu actividad y de tu ayuntamiento, pero aquí tienes un árbol de decisiones para orientarte:

✓ **¿Vas a tener un local físico abierto al público? (una tienda, un taller, una oficina...)**

- **Sí:** Necesitarás una Licencia de Apertura y Actividad. Es un permiso municipal que acredita que tu local cumple la normativa (accesibilidad, seguridad, etc.). Contacta con el departamento de urbanismo de tu ayuntamiento para informarte de los requisitos específicos.

✓ **¿Vas a realizar obras para acondicionar el local?**

- **Sí:** Necesitarás una Licencia de Obras (menor o mayor, según la envergadura de la reforma) antes de empezar. También la gestiona el ayuntamiento.

✓ **¿Tu actividad está relacionada con la alimentación? (un bar, una casa rural que sirve comidas, un obrador...)**

- **Sí:** Necesitarás cumplir con la normativa sanitaria. Esto suele implicar obtener un Registro Sanitario y que el personal tenga el carnet de manipulador de alimentos. Contacta con la consejería de sanidad de tu comunidad autónoma.

Consejo Legal para las licencias:

La regla de oro es: ante la duda, pregunta siempre en tu ayuntamiento. Ellos son quienes mejor te pueden informar sobre los permisos locales que necesitas.



Taller Legal: ¿Te pierdes con el modelo 036?

Dedicamos un taller completo a rellenarlo contigo en directo, paso a paso y sin gestoría.

■ BLOQUE IV

El día a día:
facturas, impuestos y
primeros contratos

¡Enhorabuena! Ya has superado la fase de constitución y tu negocio está oficialmente en marcha.

Ahora empieza el día a día: facturar a tus clientes, llevar las cuentas y cumplir con tus obligaciones fiscales.

Esta parte puede parecer intimidante, pero con organización y las herramientas adecuadas, es perfectamente manejable.



4.1. Facturación para principiantes

La factura es el documento legal que justifica una venta de un producto o servicio. Hacerlas correctamente desde el primer día es fundamental.

✓ **Anatomía de una factura:** Toda factura debe contener unos datos mínimos obligatorios para ser válida:

- Título: La palabra "FACTURA".
- Número de factura: Debe ser único y correlativo (ej: 2025/001, 2025/002...). No puede haber saltos en la numeración.
- Fecha de emisión: El día que haces la factura.
- Tus datos fiscales: Nombre y apellidos (o razón social de la empresa), NIF y domicilio fiscal.
- Datos fiscales de tu cliente: Nombre y apellidos (o razón social), NIF y domicilio fiscal.
- Descripción de los servicios/productos: Un detalle claro de lo que has vendido, la cantidad, el precio por unidad.

- **Desglose de importes:** Aquí es donde aparecen los impuestos. Debes indicar por separado:
 - **Base Imponible:** El precio del servicio sin impuestos.
 - **Tipo y cuota de IVA:** El porcentaje de IVA que aplicas (generalmente 21%) y la cantidad que resulta.
 - **Tipo y cuota de IRPF (si aplica):** El porcentaje de retención de IRPF (generalmente 15% o 7% para nuevos autónomos) y la cantidad que resulta.
 - **Importe Total:** La cantidad final que tu cliente debe pagarte.

✓ **IVA e IRPF: Te lo explicamos con un ejemplo de 100€**

Imagina que eres un diseñador web y has hecho un trabajo por 100 euros (esta es tu base imponible).

Caso A: Tu cliente es una EMPRESA u otro AUTÓNOMO.

- Base Imponible: 100,00 €
- + IVA (21%): + 21,00 €
- - Retención IRPF (15%): - 15,00 €
- **TOTAL A COBRAR: 106,00 €**
- Explicación: Tú le cobras a tu cliente 106 €. De ese dinero, los 21 € del IVA no son tuyos, tendrás que ingresárselos a Hacienda. Los 15 € del IRPF tu cliente no te los paga a ti, sino que los ingresa directamente en Hacienda en tu nombre, como un "adelanto" de tu declaración de la renta.

Caso B: Tu cliente es un PARTICULAR.

- Base Imponible: 100,00 €
- + IVA (21%): + 21,00 €
- - Retención IRPF: No se aplica.
- **TOTAL A COBRAR: 121,00 €**
- Explicación: A los clientes particulares nunca se les practica retención de IRPF. Le cobras el total y tú te encargarás de pagar tus impuestos a Hacienda trimestralmente.

Consejo legal

Para facilitarte la vida, te recomendamos usar una plantilla. Puedes encontrar muchos modelos gratuitos de factura online o utilizar un software de facturación.

4.2. Cumplir con Hacienda sin estrés: tu calendario fiscal

Como autónomo, tienes una cita con Hacienda cada tres meses. Es crucial que marques estas fechas en rojo en tu calendario para evitar sanciones.

✓ Tu calendario fiscal trimestral:

- **1º Trimestre (enero - marzo):** Presentación de impuestos del 1 al 20 de abril.
- **2º Trimestre (abril - junio):** Presentación de impuestos del 1 al 20 de Julio.
- **3º Trimestre (julio - septiembre):** Presentación de impuestos del 1 al 20 de octubre.
- **4º Trimestre (octubre - diciembre):** Presentación de impuestos del 1 al 30 de enero del año siguiente.

✓ Los modelos clave del Autónomo:

- **Modelo 303 (Declaración trimestral de IVA):** En este modelo le dices a Hacienda cuánto IVA has cobrado a tus clientes (**IVA repercutido**) y cuánto IVA has pagado en tus gastos profesionales (**IVA soportado**). La operación es sencilla: **IVA cobrado - IVA pagado = Cantidad a ingresar** (o a devolver, si has pagado más de lo que has cobrado). ¡Por eso es vital guardar todas las facturas de tus gastos!
- **Modelo 130 (Pago fraccionado de IRPF):** Si no aplicas retención en la mayoría de tus facturas (porque la mayoría de tus ingresos (+70%) provienen de clientes particulares), tienes que presentar este modelo. Es un pago a cuenta de tu futura declaración de la renta. Generalmente, y de forma sintetizada, calculas el 20% de tu beneficio trimestral (ingresos - gastos) y lo ingresas a Hacienda.

4.3. Prepárate para Verifactu

El sistema de facturación en España está cambiando para luchar contra el fraude fiscal. Es importante que conozcas el sistema Verifactu, porque te afectará directamente.

- ✓ **¿Qué es Verifactu?** Es un sistema por el cual los programas de facturación deberán cumplir unos requisitos técnicos que garanticen que las facturas no se pueden modificar ni borrar una vez emitidas. Además, en algunos casos, el software enviará automáticamente un registro de determinados datos de cada factura a Hacienda en tiempo real.
- ✓ **¿Cuándo entra en vigor?** La obligación de usar un software adaptado a Verifactu para los autónomos y personas físicas será a partir del 1 de julio de 2027, mientras que para las entidades que tributen en el Impuesto sobre Sociedades ya vendrán obligadas a aplicarlo desde el 1 de enero de 2027.

- ✓ **¿Qué tengo que hacer?** No te asustes, es más sencillo de lo que parece. Simplemente, tendrás que asegurarte de que el programa o software que utilices para hacer tus facturas cumpla con esta normativa. La buena noticia es que ya existen muchas opciones y que dispones del año 2026 y hasta julio de 2027 para probar el que más te convence. Por ejemplo, las opciones que tienes son las siguientes:
- **Herramienta de la AEAT:** La propia Agencia Tributaria ofrece un software de facturación gratuita que cumple con la normativa. Es básico, pero funcional.
 - **Software de mercado:** Muchos programas de facturación populares (como FacturaScripts, Quipu, Alegria o B2BRouter) ya están adaptados o lo estarán pronto, y a menudo ofrecen planes gratuitos o muy económicos para autónomos que emiten pocas facturas.

Consejo legal

Si operas en País Vasco o Navarra, revisa la normativa específica sobre facturación electrónica (TicketBAI y NaTicket). Consulta la web de tu Hacienda Foral para detalles.

4.4. Relaciones seguras y contratación

A medida que tu negocio crezca, empezarás a relacionarte con proveedores, colaboradores y, quizás, empleados. Formalizar estas relaciones por escrito es una inversión en tranquilidad.

- ✓ **Acuerdos con proveedores y colaboradores:** Aunque trabajes con un amigo o un vecino de confianza, ten siempre un pequeño acuerdo por escrito. No hace falta un contrato de 20 páginas.
- ✓ **¿Contratar a tu primer empleado?** Es un gran paso que implica nuevas responsabilidades. En el apartado de **Bloque III. Lanzamiento del Negocio** de esta guía podrás encontrar todo lo necesario para cumplir este paso sin problemas.



4.5. Métodos de cobro prácticos

Cobrar a tiempo es clave para la salud financiera de tu negocio. Aquí tienes los métodos más útiles:

- ✓ **Transferencia bancaria:** rápida y segura.
- ✓ **Bizum para empresas:** ideal para pagos inmediatos, muy usado en entornos rurales.
- ✓ **Recibos domiciliados:** perfecto para pagos periódicos (cuotas).
- ✓ **PayPal y plataformas digitales:** útil para ventas online, aunque con comisión.
- ✓ **Cobro presencial:** solo si el cliente no usa medios digitales.

Consejo legal

Define condiciones claras de pago desde el inicio (plazos, método y penalización por retrasos).



Taller Legal: IVA, IRPF, modelos trimestrales... ¿Te suena a chino? ¡No te preocupes!

En nuestro taller de fiscalidad para principiantes te ayudamos a llevar tus cuentas al día y a entender tus obligaciones. Verás que es más fácil de lo que parece y te evitarás sustos con Hacienda.

■ BLOQUE V

Impulsa tu negocio:
ayudas, digitalización
y apoyo local

Emprender no significa estar solo. Existe todo un ecosistema de ayudas, recursos y organizaciones pensado para apoyar a los emprendedores, especialmente en el entorno rural. En este bloque te damos un mapa claro para que encuentres y aproveches todas las oportunidades a tu alcance.



5.1. Tu escaparate al mundo: presencia digital sólida y legal

Hoy en día, tener presencia en internet no es una opción, es una necesidad. Es tu escaparate abierto al mundo 24 horas al día. No necesitas una web complejísima, pero sí una presencia digital sólida y, **muy importante, legal.**

✓ Consejos para empezar:

- **Define tus objetivos:** ¿Quieres que te encuentren? ¿Vender online? ¿Conseguir que te contacten?
- **Crea tu perfil en Google Business:** Es gratuito y fundamental para que la gente de tu zona te encuentre en Google Maps.
- **Elige una o dos redes sociales:** Donde esté tu público. Para un negocio rural, Instagram o Facebook suelen funcionar muy bien para mostrar tus productos y tu día a día.
- **Crea una web sencilla:** Plataformas como WordPress, Shopify o Canva te permiten crear webs de aspecto profesional sin saber programar.

- ✓ **Checklist Legal para tu Web:** Toda página web que recoja datos personales (incluso un simple formulario de contacto) o tenga actividad económica debe incluir, de forma visible y accesible (normalmente en el pie de página), los siguientes textos legales:
 - **Aviso Legal:** Identifica al propietario de la web (tu nombre o el de tu empresa, NIF, domicilio, email). Es tu "DNI" online.
 - **Política de Privacidad:** Explica qué haces con los datos personales que recoges (ej: el email de quien te contacta), para qué los usas y qué derechos tiene el usuario sobre ellos. Es obligatorio por la Ley de Protección de Datos⁴.
 - **Política de Cookies:** Si tu web utiliza cookies (casi todas lo hacen, aunque solo sea para medir visitas), debes informar de ello y pedir el consentimiento explícito del usuario.
 - **Condiciones Generales de Contratación:** Solo si vendes productos o servicios directamente desde la web. Aquí se detallan las reglas del juego: proceso de compra, precios, formas de pago, política de devoluciones, etc.

5.2. Buscador de ayudas y subvenciones (Actualizado 2025)

El laberinto de las ayudas puede ser abrumador. Para simplificarlo, las hemos organizado según tus necesidades.

■ ¿Tienes un proyecto innovador? → Financiación ENISA

- ✓ **¿Qué es?** ENISA (Empresa Nacional de Innovación) ofrece "préstamos participativos", que son una mezcla entre préstamo y capital riesgo. La gran ventaja es que no requieren avales personales.
- ✓ **Línea Agroimpulso / Rural:** Tienen una línea específica para proyectos innovadores en el sector agroalimentario y el medio rural. No se trata de financiar negocios tradicionales, sino aquellos con un componente tecnológico o un modelo de negocio novedoso.
- ✓ **¿Cuánto dan?** Desde 25.000 euros hasta 1.500.000 euros. Es fundamental tener un plan de negocio muy sólido y demostrar que tú también inviertes en el proyecto (cofinanciación).

⁴ Ley Orgánica 3/2018, de 5 diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

■ ¿Necesitas un empujón para empezar? → Ayudas al Autoempleo

- ✓ **Capitalización del paro:** Si tienes derecho a prestación por desempleo, puedes solicitar recibir todo el importe pendiente en un pago único para invertirlo en la puesta en marcha de tu negocio. Se solicita en el SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal).
- ✓ **Ayudas autonómicas:** La mayoría de las comunidades autónomas tienen programas de subvenciones a fondo perdido para nuevos autónomos, que pueden cubrir parte de los gastos iniciales. Consulta en la web de empleo de tu comunidad o en tu Cámara de Comercio.

■ ¿Eres mujer emprendedora? → Programa PAEM

- ✓ **¿Qué es?** El Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM), impulsado por el Instituto de las Mujeres y las Cámaras de Comercio, ofrece asesoramiento integral y, lo más importante, acceso a una línea de microcréditos de hasta 30.000 euros sin avales, a través de un convenio con MicroBank.
- ✓ **¿Cómo acceder?** Contacta con la Cámara de Comercio más cercana y pregunta por el programa PAEM. Ellos te guiarán en la elaboración del plan de empresa y en la tramitación.

■ ¿Tu proyecto beneficia a tu comarca? → Ayudas LEADER

- ✓ **¿Qué es?** LEADER es una metodología de desarrollo local financiada con fondos europeos. El dinero se gestiona a través de los Grupos de Acción Local (GAL), que son asociaciones presentes en casi todas las comarcas rurales de España.
- ✓ **¿Qué financian?** Proyectos muy diversos que contribuyan a dinamizar la economía local, crear empleo y fijar población. Desde la creación de una pequeña quesería, la modernización de una casa rural, hasta la puesta en marcha de servicios innovadores para la comunidad.
- ✓ **¿Cómo solicitarlas?** El primer paso es contactar con el Grupo de Acción Local de tu comarca. Ellos te informarán sobre las convocatorias abiertas, los requisitos y te ayudarán a enfocar tu proyecto para que tenga más posibilidades de éxito.

5.3. No estás solo: tu red de apoyo local

Además de las ayudas económicas, hay una red de organizaciones que ofrecen asesoramiento, formación y acompañamiento gratuitos. Son tus mejores aliados.

- ✓ **Puntos de Atención al Emprendedor (PAE):** Son oficinas (físicas o virtuales) especializadas en ayudar a crear empresas. Ofrecen asesoramiento gratuito sobre formas jurídicas, ayudas, etc., y pueden tramitar tu alta como autónomo o la constitución de tu S.L. de forma telemática y sin coste. Busca el PAE más cercano en el portal CIRCE.
- ✓ **Cámaras de Comercio:** Son un pilar fundamental de apoyo. Ofrecen formación, asesoramiento y gestionan programas clave como "España Emprende" (orientación general) y el ya mencionado PAEM (para mujeres). Hay 84 Cámaras de Comercio distribuidas por todo el territorio nacional.
- ✓ **Grupos de Acción Local (GAL) / Red Española de Desarrollo Rural (REDR):** Como hemos visto, son la puerta de entrada a las ayudas LEADER y un profundo conocedor de las necesidades y oportunidades de tu territorio. Contactar con ellos es siempre una buena idea.



Taller Legal: ¿Programa PAEM, ENISA, LEADER?

Te ayudamos a descifrar la letra pequeña de las convocatorias y a preparar una solicitud con más posibilidades de éxito. ¡Aprovecha todas las ayudas a tu alcance!





■ BLOQUE VI

Y si las cosas
no salen como esperabas...

Emprender siempre implica un riesgo.

A veces, a pesar del esfuerzo y la ilusión, los proyectos no salen adelante.

Es una posibilidad que hay que contemplar sin dramatismo y, sobre todo, sabiendo que existen mecanismos para protegerte y permitirte volver a empezar.

El fracaso no es el final, es una parte del camino del aprendizaje.



6.1. Una segunda oportunidad para emprender

En España existe la **Ley de Segunda Oportunidad**⁵, un mecanismo legal pensado para que las personas físicas (incluidos los autónomos) que se encuentran en una situación de insolvencia puedan liberarse de sus deudas y empezar de cero.

- ✓ **¿En qué consiste?** Permite la condonación (perdón) de las deudas con acreedores privados (bancos, proveedores) y también con la Administración Pública, con un límite de hasta 10.000 euros para deudas con Hacienda y otros 10.000 euros con la Seguridad Social.
- ✓ **¿Quién puede acogerse?** Está pensada para deudores de "buena fe". Para ello, se deben cumplir una serie de requisitos, como no tener antecedentes penales por delitos socioeconómicos, haber intentado un acuerdo extrajudicial de pagos y colaborar con el juez durante el procedimiento.

⁵ Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social.

- ✓ **¿Cuál es el objetivo?** Evitar que un fracaso empresarial te arrastre a una situación de deuda perpetua, dándote la posibilidad real de volver a emprender en el futuro sin cargar con una mochila insostenible del pasado.

6.2. Cómo cerrar tu negocio formalmente

Si tomas la difícil decisión de cesar tu actividad, es fundamental que lo hagas de forma correcta ante la Administración para no seguir acumulando obligaciones y posibles deudas. El proceso es, básicamente, el inverso al del alta.

■ Baja en Hacienda (AEAT)

- ✓ **Trámite:** Debes presentar una declaración censal de baja, utilizando el mismo Modelo 036 (o 037) que usaste para el alta. En él, comunicarás la fecha efectiva del cese de tu actividad.
- ✓ **Plazo:** Tienes un mes desde la fecha de cese para comunicarlo.
- ✓ **Obligaciones pendientes:** Aunque te des de baja, sigues obligado a presentar las declaraciones de impuestos correspondientes al último periodo en que estuviste activo (por ejemplo, la declaración de IVA del último trimestre).



■ Baja en la Seguridad Social (RETA)

- ✓ **Trámite:** Debes solicitar tu baja en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- ✓ **Plazo:** Es muy importante que lo hagas dentro de los 3 días naturales siguientes al cese de la actividad. Si lo haces más tarde, se considerará hecho fuera de plazo a todos los efectos.
- ✓ **¿Y si tienes trabajadores contratados?** Antes de darte de baja tú, debes dar de baja a tus empleados en la Seguridad Social y gestionar sus finiquitos y liquidaciones correspondientes. Este es un paso previo e ineludible.

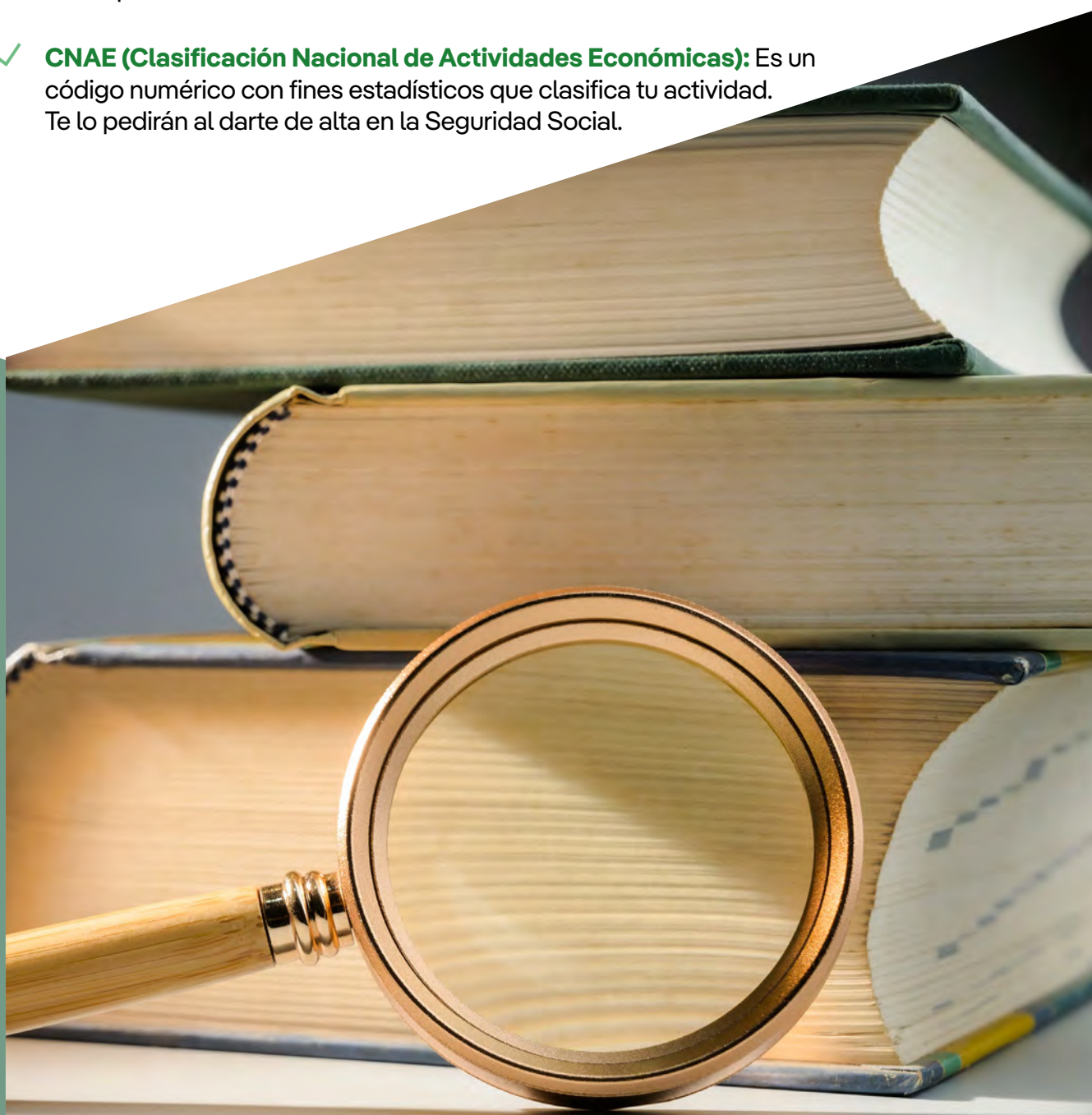


Taller Legal: Cerrar un negocio es una decisión difícil.

En nuestros talleres te ofrecemos un espacio confidencial para asesorarte sobre los pasos a seguir, proteger tu patrimonio y entender tus opciones si las deudas se acumulan.

GLOSARIO

- ✓ **NIF (Número de Identificación Fiscal):** Es el número que te identifica ante Hacienda. Para las personas físicas españolas, es el número del DNI. Para las sociedades, es un número que empieza por una letra (ej: B para las S.L.).
- ✓ **CIF (Código de Identificación Fiscal):** Es el término antiguo para el NIF de las empresas. Aunque se sigue usando coloquialmente, el término oficial ahora es NIF.
- ✓ **IAE (Impuesto de Actividades Económicas):** Es un impuesto municipal, pero su principal función para ti es clasificar tu actividad a través de un "epígrafe". La mayoría de pequeños emprendedores están exentos de pagarlo, pero sí están obligados a darse de alta en el epígrafe correspondiente.
- ✓ **CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas):** Es un código numérico con fines estadísticos que clasifica tu actividad. Te lo pedirán al darte de alta en la Seguridad Social.



GLOSARIO

- ✓ **RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos):** Es el régimen de la Seguridad Social en el que cotizan los trabajadores por cuenta propia.
- ✓ **IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido):** Impuesto indirecto que grava el consumo. Como autónomo, actúas como recaudador para Hacienda.
- ✓ **IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas):** Impuesto directo que grava los beneficios que obtienes de tu actividad económica.
- ✓ **IS (Impuesto sobre Sociedades):** Es el impuesto directo que grava los beneficios obtenidos por las sociedades.
- ✓ **LEADER:** Programa de la Unión Europea para el desarrollo de zonas rurales, gestionado a nivel local por los Grupos de Acción Local (GAL).
- ✓ **PAE (Punto de Atención al Emprendedor):** Oficinas de asesoramiento y tramitación para la creación de empresas.

**Glosario del
emprendedor rural**



GUÍA PRÁCTICA

*EMPRENDER en el
CORAZÓN RURAL*



"Tu aventura emprendedora
comienza hoy.

Desde tu ordenador, sin moverte.
Sin miedo."