



6 claves  
para crear  
una PYME  
de éxito  
en España



# Índice

---

Introducción	<b>03</b>
Descubriendo las PYMES	<b>04</b>
¿Cómo crear una PYME en España?	<b>07</b>
El día a día de la PYME: 6 claves para crecer	<b>13</b>

---



# 1

## Introducción

**¿Sabías que en España más del 95% del tejido empresarial lo conforman las PYMES?** Este dato significa que las grandes compañías tienen un porcentaje bajo de participación en este territorio y que son las pequeñas empresas las que levantan el país.

Si estás pensando en hacerte autónomo y crear tu propia PYME, no te pierdas esta guía. Te contaremos todo sobre el entorno de este tipo de empresas, cómo crear una y algunas claves para crecer y tener éxito. ¡Arranca tu proyecto!



# 2

## Descubriendo las PYMES

La economía española se sostiene principalmente por la actividad de las PYMES (Pequeñas Y Medianas Empresas) donde efectivamente, se engloban los negocios pequeños y medianos, pero también las llamadas microempresas.



Las PYMES se clasifican de acuerdo al análisis de tres aspectos importantes:

- **Número de trabajadores**
- **Cantidad de ingresos**
- **Balance general anual**

La última actualización, correspondiente a marzo de 2024, sobre cuántas PYMES existen en España es de **2.936.243**. En esta cifra es importante destacar que el **sector de servicios** abarca la mayor parte, seguido del sector de la construcción y del sector agrario.

Para que una entidad sea considerada como empresa en categoría de PYME es necesario que tenga menos de 250 trabajadores y que su balance general anual no supere los 43 millones de euros. Para entenderlo mejor, a continuación desglosaremos lo que significan las subcategorías de las PYME y sus características principales:





## Microempresas

**Las microempresas son el tipo de empresas más pequeñas**, las cuales deben tener menos de 10 trabajadores, asalariados o socios. Asimismo, el volumen de negocios debe ser inferior a 2 millones de euros.

## Pequeñas empresas

Para que una entidad sea considerada como mediana empresa, debe contar con más de 10 trabajadores pero igual o menor a 50. Además, su balance general anual no debe ser superior a 10 millones de euros.

## Medianas empresas

Esta subcategoría es la mayor dentro de las PYMES en España. Las medianas empresas se caracterizan por que el número de trabajadores no rebasen los 250. Además, su volumen de negocios debe ser inferior a los 50 millones de euros.

**Para que una entidad sea considerada como empresa en categoría de PYME es necesario que tenga menos de 250 trabajadores y que su balance general anual no supere los 43 millones de euros.**



Es fundamental mencionar que las PYMES han tenido que modificar sus negocios derivado de la pandemia causada por la COVID-19, por lo que, de forma optimista y con miras hacia el futuro, han tenido que **adaptarse, innovar y apostar por la transformación digital**.

De acuerdo con el informe **“Retrato de la PYME” 2020**, con actualización de marzo 2021, del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España, menciona que el crecimiento de este tipo de empresas entre 2008 y 2019 ha sido del 1,45%, equivalente a 48.598 unidades. También, el sector de los servicios, agrupa al 82% de las empresas de España, tanto PYMES como las grandes compañías.

Es interesante observar el volumen de PYMES que existen actualmente y su importante contribución a la creación de empleos y a la economía del país. Sin duda, son las entidades económicas que reinan en España.



# 3

## ¿Cómo crear una PYME en España?

Crear una empresa no es una tarea fácil, ya que es sinónimo de aventura, perseverancia y compromiso. Asimismo, requiere una serie de pasos para formalizarla. Pero descuida... ¡No es imposible!



Hay un dicho que indica que **los tiempos de crisis son la mejor oportunidad para hacer negocios**. Hoy, crear una PYME desde cero resulta una oportunidad para [emprender](#).

En años anteriores, formalizar una empresa en España resultaba una actividad complicada debido a los múltiples trámites que había que realizar. Pero la necesidad de hacer trámites de forma telemática han facilitado las cosas.

Para empezar, es necesario contar con una **idea de negocio** bien definida y dirigida, según

el producto o servicio que se desea ofrecer al mercado. Una herramienta que te puede servir para el desarrollo de tu proyecto es hacer un [análisis DAFO](#) o aplicar el **modelo Canvas**.

Si has tomado la decisión de emprender... ¡Enhorabuena! A continuación te daremos algunos consejos, así como los pasos clave que debes seguir para crear tu propia empresa.





## Los 9 pasos para crear una PYME en España

1. Encuentra un socio o comienza tú solo.
2. Selecciona la forma jurídica.
3. Determina el nombre de tu empresa.
4. Redacta los estatutos sociales.
5. Abre una cuenta de banco a nombre de la empresa.
6. Solicita el NIF en la Agencia Tributaria.
7. Da de alta a la empresa en el Registro Mercantil.
8. Obtén el certificado electrónico.
9. Considera las obligaciones del RGDP.

### 1. Encuentra un socio o comienza tú solo

**¿Solo o acompañado?** El primer paso es decidir si la idea de negocio será abordada por ti y un equipo de personas o únicamente lo harás tú de forma individual.

Si deseas buscar socios lo ideal es que tengan algunos aspectos en común que les permita **crecer y avanzar con visión**. Algunos cuestionamientos generales que podrías hacer con tu socios o socios antes de iniciar la empresa son:

- ¿Tenemos los mismos ideales del proyecto?
- ¿Estamos dispuestos a compartir la toma de decisiones?
- ¿Estamos conformes en compartir gastos y utilidades?
- ¿Estamos abiertos a asumir los riesgos laborales que se puedan presentar?



**El primer paso es decidir si la idea de negocio será abordada por ti y un equipo de personas o únicamente lo harás tú de forma individual.**

## **2. Selecciona la forma jurídica**

La forma jurídica de una empresa se determina por diversos factores, por ejemplo, la naturaleza de la actividad económica, el capital, el número de socios o el alcance que tenga el proyecto.

En este sentido, las **sociedades mercantiles**, que se dan de alta en el **Registro Mercantil**, son aquellas formas jurídicas que toma una empresa con el objetivo de comenzar una actividad económica con fines de lucro.

Existen diversos **tipos de sociedades mercantiles**, algunas de ellas son:

- Sociedad Civil.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Sociedad Anónima.
- Sociedad Cooperativa.
- Sociedad Limitada.

Es interesante resaltar que la Sociedad Limitada es la que mayormente se utiliza debido a que **su constitución es sencilla** (incluso, puede haber únicamente un socio o más si así lo deseas). Aunque también, como su nombre lo dice, la participación que tengas en ella será limitada según el capital social que tengas.

## **3. Determina el nombre de tu empresa**

¿Bajo qué nombre te gustaría que identificaran a tu negocio? Procura escoger un **nombre original, único, fácil de pronunciar** y que se relacione en la medida de lo posible con **el sector al que pertenece**.

El primer paso es acercarte al Registro Mercantil Central, ya sea de forma presencial o vía online, donde te deben otorgar un documento en el que se verifique la confirmación del nombre de tu empresa.

## **4. Redacta los estatutos sociales**

Los estatutos sociales son aquellos documentos que tienen la finalidad de **regular la participación de cada uno de los socios en la empresa**, por ejemplo, el reparto de las utilidades o el proceso de toma de decisiones. Su importancia es la de establecer la forma de operar de la empresa y los socios desde un inicio para evitar malos entendidos a futuro.

La información clave que se debe incluir en los estatutos son:

- Denominación de la empresa.
- Actividad que desarrolla.
- Domicilio fiscal.
- Capital social.
- Firma del administrador.



## 5. Abre una cuenta de banco a nombre de la empresa

Para comenzar a operar es necesaria la **aportación de capital social**. En este sentido, cada socio deberá aportar un porcentaje y con ello se determinará la parte de participación en la empresa. Dicho capital se tendrá que depositar a una cuenta bancaria, la cual debe estar a nombre de la empresa.

Para que tengas un parámetro de la cantidad o aportación monetaria, es importante resaltar que **en una Sociedad Limitada el capital mínimo que establece la ley es de 3.000 euros**.

## 6. Solicita el NIF en la Agencia Tributaria

Para obtener el Número de Identificación Fiscal (NIF) es fundamental cumplimentar el **modelo 036**. Se trata de un formulario en donde se le

comunica a Hacienda el inicio de una actividad económica como **autónomo**. A cambio, se te otorgará un NIF temporal para que comiences a facturar. Al paso de 6 meses se te dará el definitivo, siempre y cuando hayas presentado la escritura de la sociedad.

Asimismo, **la escritura pública la deben firmar todos los socios que conforman la empresa, esto dará constitución legal de la sociedad**.

## 7. Da de alta a la empresa en el Registro Mercantil

Para continuar con la formalización de tu negocio, será necesario inscribirlo en el Registro Mercantil. Recuerda que **debes hacerlo en la provincia en donde está domiciliada tu empresa**, así como **presentar los documentos correspondientes que acrediten la constitución de la sociedad**.





## 8. Obtén el certificado electrónico

El certificado electrónico es un **documento digital avalado por un organismo oficial** y que permite que las empresas tengan **autonomía y habilidad** para llevar a cabo diversas gestiones públicas.

Este documento digital supone diversas ventajas, como por ejemplo:

- Evita posibles fraudes gracias a la verificación de la firma.
- Hace que las actividades administrativas se agilicen.
- Evita la duplicidad de documentos.

No es necesario que acudas de forma presencial: con el auge de los medios electrónicos puedes hacerlo por Internet a través de la [sede electrónica de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre](#).

## 9. Considera las obligaciones del RGDP

El **Reglamento General de Protección de Datos (RGDP)** es una normativa cuya principal función es la de **proteger los datos personales**. Es interesante mencionar que a partir de mayo de 2018 todos los autónomos y PYMES están **debidamente obligados** a cumplir con este marco normativo.

Algunas de las **obligaciones** que abarca este reglamento son:

- Consentimiento expreso del cliente para hacer uso de sus datos.
- Acotamiento del trato de datos a gran escala.
- Autorregulación y cumplimiento de la normativa.
- Notificación de brechas o violación de seguridad del reglamento.
- Brindar al cliente la información de quién hará uso de sus datos.

Estas son algunas de las obligaciones que abarca la RGDP, aunque si estas no se cumplen existen **sanciones**, que van desde leves con cargos de hasta 60.000 euros hasta muy graves con cargos de hasta más de 500.000 euros.

Occident puede ayudarte a validar una correcta implantación de las obligaciones RGPD a través del asesoramiento jurídico de sus expertos.

Una de las ventajas de cumplir legalmente con este reglamento es que los autónomos y las PYMES ofrecen una **imagen seria y de confianza y perfeccionan su seguridad de información**.



# 4

## El día a día de la PYME: 6 claves para crecer



Y ahora que ya has formalizado tu empresa, ¿cuál es el siguiente paso? La vida de una PYME se trata de compromiso y perseverancia, sea cual sea el sector. Lo siguiente por hacer es definir las áreas básicas, por mencionar algunas como:

- Área de producción
- Área de finanzas y contabilidad
- Área de ventas y mercadotecnia
- Área de recursos humanos

Asimismo, definir la **infraestructura**, elaborar una **planificación** que contemple todas las áreas y logren los objetivos en conjunto, establecer una alta **gerencia** para la toma de decisiones, entre otras cuestiones.

Conforme se vayan desarrollando las actividades dentro de tu negocio será importante tener en cuenta y añadir algunos factores para crecer con éxito. A continuación te hablamos sobre los 6 principales, ¡toma nota!

## 1. Clientes: encuentra a tu público objetivo

Seguramente, hoy en día tu público objetivo se encuentra mayormente inmerso en la tecnología y las herramientas digitales. Para poder llegar a ellos es necesario definir el perfil de **buyer persona o cliente ideal**, es decir, conocer sus intereses, sus motivaciones, qué medios utiliza, sus preferencias de consumo...

Después de conocer a tu público será necesario que apliques algunas estrategias de negocios y de **marketing digital** para **llegar a clientes más rentables, fidelizarlos y aumentar tus utilidades**. Ten en cuenta las siguientes acciones:

- Sin perder de vista la línea principal de tu negocio, procura **diversificarte**, es decir, entrar a otros nichos de mercado para ofrecerle otros productos o servicios a tu cliente.
- **Establece alianzas estratégicas** a través de acuerdos de colaboración para aportar valor añadido a tu negocio.
- **Sácale el mayor provecho a la tecnología** e introduce tu negocio en el **e-commerce**. En este punto es importante hacer uso de las redes sociales, abrir un blog e invertir en una estrategia de contenidos, enfocarse en una estrategia customer centric.





## 2. Automatización: el futuro ya está aquí

Pareciera que la automatización es un concepto lejano, pero lo que debes saber es que cada vez son más las empresas que apuestan por la **optimización de sus procesos** para diferenciarse de la competencia.

La automatización supone diversos beneficios, como:

- Aumento de la productividad
- Mejora de la comunicación interna
- Reducción y optimización del tiempo
- Reducción de costes operativos
- Progreso del trabajo en equipo
- Mayor conocimiento del cliente

Es interesante resaltar que el concepto de automatización de procesos se dio a conocer hace un poco más de 45 años cuando **IBM** creó su **Sistema Operativo OS/360**, también llamado “procesamiento por lotes”.

## 3. Ayudas y subvenciones

Para que una empresa pueda despegar, a veces será necesaria la **ayuda de programas públicos**, en este caso de la [Dirección General de Industria y de la PYME](#) del Gobierno de España. También, las empresas pueden apostar por **financiación** a través de entidades bancarias.

A raíz de la pandemia, diversas PYMES se han visto afectadas, principalmente de forma económica. Es por ello que varias comunidades autónomas están otorgando algunas ayudas directas a autónomos para que continúen con su actividad comercial.



#### 4. Talento: elige bien a tu equipo

Como mencionamos al principio, las PYMES son las entidades económicas que lideran España: esto a su vez implica la **generación de empleos**, aunque cabe mencionar que esta situación cada vez se retrasa más debido a los casos de impagos de las facturas de las empresas.

Para ello, es necesario que las PYMES enfoquen su atención en algunos factores en el momento de contratar personal. En este sentido, el **área de Recursos Humanos** juega un papel fundamental en la toma de decisiones para seleccionar al **talento** que posiblemente se sume al equipo de trabajo.

Algunas de las **cualidades** en las que las empresas deben fijar su atención para elegir el personal adecuado son:

- Capacidad de negociación.
- Empatía.
- Adaptabilidad.
- Trabajo en equipo.

Estas cualidades se pueden observar dentro del **proceso de selección de personal**, el cual es clave para determinar a tu equipo de trabajo. Hacerlo de forma errónea supondrá algunos efectos negativos, por ejemplo, aumento de rotación de personal o mal clima organizacional.

El proceso que debes seguir para elegir a tu personal y por ende a tu equipo de trabajo es:

- Detecta las necesidades de tu empresa. Conforme a ello, define el **puesto de trabajo** y el **perfil laboral** que debe tener la persona que ocupe dicho puesto.

- Define la **forma de reclutamiento**, así como la capacitación y remuneración.
- **Anuncia el puesto de trabajo** en los espacios correctos según el perfil que estás buscando.
- Realiza una **preselección** de los postulantes.
- **Evalúa las competencias y habilidades** de quienes han aplicado a tu oferta de empleo. Algunas herramientas que puedes utilizar son la entrevista, pruebas psicométricas, cuestionarios psicotécnicos, estudio socio-económico y análisis del currículum.
- Por último, debes **elegir a la persona idónea**: alguien que se identifique con la filosofía de la empresa y que consideres que sumará talento a tu equipo de trabajo.





## 5. Teletrabajo, ¿podemos aprovecharlo?

Desde que empezó la pandemia se ha dado oportunidad a que el teletrabajo sea una de las formas más efectivas para cumplir con los objetivos planteados en cualquier ámbito, por ejemplo, el educativo o el laboral.

En este caso, el ámbito laboral optó por la **ausencia física de sus trabajadores** para salvaguardar su integridad, llevándolos a apostar por herramientas digitales y online. Eso sí, solo algunas empresas o entidad públicas determinaron esta estrategia (siempre dependiendo de si su trabajo requería presencialidad).

Hoy, muchas empresas han tomado la decisión de una **forma de trabajo híbrida**, en donde se requiere la presencia física de sus trabajadores pero únicamente algunos días a la semana o de forma escalonada, según la actividad que desempeñe.

Se puede determinar que el teletrabajo resultó una estrategia efectiva en su momento para dar continuidad a las actividades laborales. Actualmente **las empresas requieren el trabajo colaborativo y la participación presencial** de sus trabajadores y de sus grupos de interés, por lo que poco a poco se va volviendo al entorno presencial.

Y, dando respuesta a la pregunta de este apartado es: ¡Sí! **Sí se puede aprovechar el teletrabajo para algunas actividades laborales a futuro**, ya que las estadísticas indican que esta forma de trabajo mejoró el rendimiento y la productividad de las empresas de forma considerable. Analiza qué parte del trabajo se puede hacer en remoto y plantéate qué mejoras informáticas y automatizadas podrías aplicar para mantener la comunicación de los equipos y mejorar la productividad al mismo tiempo.





## 6. Protección para PYMES: seguros obligatorios y seguros recomendables

Así como las personas físicas, las empresas también son susceptibles a sufrir un tipo de accidente o alguna clase de eventualidad a lo largo de su vida productiva. De ello se deriva la importancia de **asegurar las PYMES y garantizar estabilidad económica**.

Es importante mencionar que los **riesgos laborales** pueden estar presentes en cualquier momento, desde riesgos físicos como el ruido o la humedad hasta **riesgos mecánicos y riesgos ambientales**.

En Occident contamos con el **Seguro PYME**, el cual resulta ser un impulso para tu empresa. Además de ser flexible y personalizado, este seguro cubre algunos factores principales que tu empresa podría sufrir, por ejemplo, daños causados por explosión, por fenómenos

climatológicos, por errores o fallos de instalaciones eléctricas. Pero también, abarca otro tipo de daños mayores, como las reparaciones urgentes o los robos.

Asimismo, contamos con un **Seguro de oficinas** y un **Seguro para comercios**: cualquiera de estos podrá adaptarse según las necesidades de tu actividad como autónomo. ¡Lo más importante es la protección de tu empresa!

Las PYMES han ganado un territorio impresionante en España: tanto, que actualmente son las que dirigen la economía del país. La finalidad de esta guía ha sido mostrarte unas pinceladas de cómo está panorama de este tipo de empresas, pero sobre todo, ayudarte a **impulsar tu idea e iniciar tu actividad como emprendedor**. Si crees que esta es tu oportunidad para hacerlo, ¡adelante! Esperamos que los consejos que aquí te brindamos te sean de utilidad para crecer con éxito.



[www.occident.com](http://www.occident.com)

