



## Puedes empezar como autónomo y, a medida, que crezca tu proyecto, pasar a sociedad

### AUTÓNOMO O SOCIEDAD

"Para un negocio con pocos recursos que, a priori no mueva grandes cantidades de dinero y no sea susceptible de generar deudas elevadas, y además siendo un solo emprendedor, la primera opción sería hacerse autónomo y acceder a la tarifa plana de 60 euros", recomienda Javier Donoso, consultor de empresas, director de Improdex y de Creaciondeempresas.es ([www.creationdeempresas.es](http://www.creationdeempresas.es)).

En su opinión, "es una vía de ahorro de costes en Seguridad Social, en asesoría y da tiempo para verificar si la idea es viable o no, sin la mayor rigidez en cuanto creación y disolución de una sociedad, refiriéndonos a plazos y costes. Y se podría optar por una SL, si hubiera opción de generar deudas importantes que comprometieran el patrimonio personal y no fuera posible acogerse a la Ley de Segunda Oportunidad de los autónomos, si fueran más socios o si se previeran grandes beneficios los primeros años". Donoso sostiene que, para pasar a SL, siempre hay tiempo. "Una vez asentado el proyecto o porque se produzcan otra serie de condicionantes (beneficios, socios, requerimientos de clientes...) será el momento de plantearse, previo estudio económico fiscal y estratégico, pasar a SL o a una Sociedad Laboral".

para que el negocio pueda seguir saliendo adelante. Ese fondo deberá cubrir, como mínimo, 3 o 4 meses de gastos. Aunque dependiendo de tu mercado, con plazos de pago y cobro a medio y largo plazo, ese fondo de maniobra puede ser más amplio. También debes incluir el alquiler periódico del local.

Una de las partidas más importantes es el gasto de personal, si necesitas tener empleados. En ella debes incluir no solo los sueldos, sino también los seguros sociales. También, los gastos por ser autónomo como sueldo, administrativos e IVA trimestral.

Por supuesto, los diferentes seguros del local y los propios de la actividad de tu negocio. Sin olvidar, el coste para tener un stock permanente de productos. También, el de suministros varios como material de papelería, etc. O los relacionados con el mantenimiento pro-

pio del local (luz, agua, telecomunicaciones...).

Y otros gastos relacionados con la actividad propia del negocio como puede ser la logística, por ejemplo. También una partida destinada a los gastos de marketing y publicidad. O los costes de una formación continuada, tuya y de tus empleados, dependiendo de la naturaleza de tu negocio. Y los costes relacionados con la necesidad de contar con certificaciones obligatorias. El desarrollo web (mantenimiento) y los gastos de tu gestoría.

**Consejo nº7.** Recuerda que la principal fuente de financiación de un negocio es y debería ser el cliente. Pero eso no siempre es posible, principalmente, porque, en la mayoría de los casos, los negocios suelen nacer sin clientes y se necesitan invertir muchos recursos en captarlos. Y cuando los tienes, los plazos de pago no siempre coinciden con la venta, es decir, hay

