

PLAN DE NEGOCIO



Desarrollar tu idea de negocio

Evalúa el mercado para tu idea de producto o servicio, identifica a tu competencia y potenciales clientes. El plan de negocio es un documento fundamental para:

- Demostrar la viabilidad de tu empresa ante las autoridades.
- Guiar tu estrategia y objetivos.
- Esto será esencial si necesitas financiamiento o un visado de emprendedora.



<https://gruenderplattform.de/>

Debe incluir:

- **Descripción del negocio:** Tipo de productos o servicios que ofrecerás.
- **Análisis de mercado:** Investigación sobre tu competencia, tu público objetivo y la demanda del producto/servicio.
- **Estrategia de marketing:** Cómo atraerás a clientes.
- **Plan financiero:** Proyecciones de ingresos y gastos, capital inicial necesario y posibles fuentes de financiación.

CONTACTO

Aliadas für Teilhabe & Integration e.V.

Uhlandstr. 9, 50931 Colonia

Tel.: +49 221 42336918

Móvil: +49 1525 5781494

info@aliadas.de

Todos nuestros proyectos y espacios están financiados por las donaciones que recibimos. **Te animamos a que te unas y nos apoyes con una donación en especie, tiempo o dinero:**



¡Muchas gracias por tu aporte!

WWW.ALIADAS.DE



[@aliadaskoeln](https://www.instagram.com/aliadaskoeln)

EMPRENDER EN ALEMANIA



PRIMEROS PASOS BÁSICOS PARA TENER EN CUENTA EN EL MOMENTO DE EMPRENDER



Gefördert durch:
 Bundesministerium des Innern und für Heimat
aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



ALIADAS
Teilhabe & Integration e.V.

YES
YOU
CAN

MENTALIDAD

Emprender en Alemania como mujer migrante requiere una mentalidad sólida y positiva, y adaptada a las particularidades del país. Aquí algunos aspectos clave para tener éxito:

Mentalidad de crecimiento: Estar dispuesta a aprender y adaptarse constantemente.

Resiliencia: Afrontar los desafíos burocráticos y culturales con perseverancia.

Apertura cultural: Adaptarse a la cultura empresarial alemana, valorando la estructura y el respeto por los procesos.

Confianza en ti misma: Mantener una fuerte convicción en tu visión y habilidades.

Networking: Crear y mantener relaciones empresariales sólidas y colaborativas.

Orientación al cliente: Tu cliente es protagonista! Escuchar sus necesidades y ofrecer soluciones personalizadas.

Los desafíos son oportunidades para crecer, no barreras insuperables.

👉 Importante

Emprender en Alemania es un proceso estructurado que requiere cumplir con varios requisitos legales, financieros y administrativos. A continuación, mencionamos los primeros pasos básicos para iniciar con tu idea de negocio, sin embargo te recomendamos que busques asesoría local, o contactar a un asesor fiscal (Steuerberater/in) para ciertos pasos complejos, como el registro de tu negocio o el manejo de obligaciones fiscales.

PRIMEROS PASOS

• Validación de tus cualificaciones y experiencia

Si tienes cualificaciones profesionales o experiencia previa, es importante verificar si son reconocidas en Alemania. Para esto, puedes consultar la web de "Anerkennung in Deutschland" para conocer los procesos de homologación de títulos.

<https://www.make-it-in-germany.com/es/trabajar-en-alemania/homologacion>



• Idioma

Un nivel intermedio de alemán (B1-B2) es recomendable para la mayoría de emprendedores y una ventaja clave para moverte con mayor fluidez en el entorno empresarial.

• Visado y permiso de residencia

Si eres migrante fuera de la UE, necesitas un visado adecuado para trabajar por cuenta propia.

👉 De esto dependerá mucho la estructura legal y la forma jurídica para registrar tu negocio o actividad comercial.

• **Freiberufler:** trabajando como "freelancer", en actividades consideradas "liberales" (artistas, médicos, consultores, traductores, etc.), puedes optar por un visado de freelance. Este visado está más enfocado en servicios profesionales que no requieren un registro comercial formal.



<https://www.make-it-in-germany.com/es/trabajar-en-alemania/montar-negocio/preparacion-asesoramiento/tipos-negocio>

- **Autónomos (Gewerbetreibende):** Si deseas abrir una empresa más tradicional, como un comercio, o una empresa que implique producción o venta de bienes y servicios, necesitarás un visado de trabajo por cuenta propia que te permita registrar una actividad comercial (Gewerbe).

TIPOS DE NEGOCIO Y REGISTRO

Dependiendo del tipo de negocio, es **obligatorio** registrarse en una de las siguientes cámaras.



Industrie- und Handelskammer (IHK): Cámara de Comercio e Industria, para la mayoría de las empresas comerciales.

<https://www.ihk.de/koeln/>



Handwerkskammer (HWK): Cámara de Artes y Oficios, para empresas dedicadas a oficios manuales (artesanía, construcción, etc.).

<https://www.hwk-koeln.de/>

Si inicias una empresa, debes registrar tu actividad en la Oficina de Comercio (Gewerbeamt) local. Para actividades freelance, generalmente es suficiente con notificar a la Oficina de Impuestos (Finanzamt).

Pero antes de hacerlo debes elegir una estructura legal o forma jurídica adecuada para tu negocio. Recomendamos consultar con un abogado o asesor fiscal (Steuerberater/in) antes de tomar una decisión al respecto.