

راه اندازی کسب و کار در اسپانیا

اسپانیا تنها مقصدی برای زندگی و سرمایه گذاری نیست؛ بلکه می تواند بستری مناسب برای ایجاد، توسعه و مدیریت یک کسب و کار در اتحادیه اروپا باشد. قرار گرفتن اسپانیا در بازار واحد اتحادیه اروپا، زیرساخت های مناسب، اقتصاد متنوع، صنعت گردشگری گسترده، دسترسی به بازارهای اروپایی و محیط مناسب برای فعالیت های خدماتی و دیجیتال، این کشور را به یکی از گزینه های قابل بررسی برای کارآفرینان بین المللی تبدیل کرده است.

با این حال، راه اندازی موفق کسب و کار صرفاً با ثبت شرکت به پایان نمی رسد.

یک پروژه موفق باید همزمان از چهار منظر بررسی شود:

- اقتصادی: آیا کسب و کار توجیه مالی و بازار مناسب دارد؟
- حقوقی: چه ساختار و مجوزهایی لازم است؟
- مالیاتی: هزینه های مالیاتی و تأمین اجتماعی چقدر خواهد بود؟
- مهاجرتی: آیا ساختار انتخاب شده با هدف اقامت منقضی سازگار است؟

سه مسیر اصلی برای ورود به بازار اسپانیا

برای راه اندازی کسب و کار، یک نسخه واحد برای همه متقاضیان وجود ندارد. BALSA ابتدا شرایط فرد و پروژه را بررسی و سپس مناسب ترین مسیر را پیشنهاد می کند.

BALSA

۱- فعالیت به عنوان Autónomo

مناسب برای افرادی که قصد دارند شخصاً یک فعالیت اقتصادی یا حرفه ای را آغاز کنند؛ به ویژه فریلنسرها، متخصصان و کسب و کارهای کوچک.

ویژگی ها:

- ساختار ساده تر
- هزینه و تشریفات اولیه معمولاً کمتر
- فعالیت اقتصادی به نام شخص

- پرداخت مالیات بر درآمد شخصی
- مشمولیت در نظام تأمین اجتماعی مربوط به خوداشتغالی در صورت وجود شرایط قانونی

۲- تأسیس Sociedad Limitada – SL

برای کسب‌وکارهای سازمان‌یافته‌تر، شرکای تجاری، سرمایه‌گذاری، استخدام نیروی انسانی و برنامه توسعه بلندمدت قابل بررسی است.

ویژگی‌ها:

- شخصیت حقوقی مستقل
- امکان داشتن یک یا چند سهامدار
- ساختار مناسب‌تر برای توسعه کسب‌وکار
- مالیات شرکت تحت Impuesto sobre Sociedades
- الزامات حسابداری و اداری بیشتر

۳- خرید یک Business موجود

به‌جای شروع از صفر، می‌توان یک کسب‌وکار فعال یا دارایی‌های یک فعالیت تجاری موجود را بررسی و خریداری کرد. این گزینه می‌تواند امکان ورود سریع‌تر به بازار را فراهم کند؛ اما پیش از معامله باید Due Diligence مالی، مالیاتی، حقوقی، قراردادی و عملیاتی انجام شود.

آیا راه‌اندازی کسب‌وکار به اقامت اسپانیا منجر می‌شود؟

پاسخ کوتاه: لزوماً خیر، ولیکن می‌تواند به اقامت اسپانیا منجر شود.

ثبت شرکت یا خرید یک بیزینس به‌تنهایی به معنای دریافت اقامت اسپانیا نیست.

برای متقاضیانی که قصد دارند از طریق فعالیت اقتصادی در اسپانیا اقامت دریافت کنند، باید نوع مجوز اقامت، شرایط متقاضی، ماهیت فعالیت، توجیه اقتصادی پروژه، منابع مالی، صلاحیت حرفه‌ای و سایر الزامات قانونی بررسی شود. یکی

از مسیرهای شناخته‌شده، اقامت و کار به‌صورت خوداشتغالی (cuenta propia) است که برای آن شرایط مشخصی در مقررات مهاجرتی اسپانیا وجود دارد. در برخی شرایط دیگر نیز ممکن است مسیرهای مرتبط با کارآفرینی، فعالیت حرفه‌ای یا سایر مجوزهای اقامتی قابل بررسی باشند.

مالیات و بیمه در سه مسیر اصلی راه‌اندازی کسب‌وکار در اسپانیا

انتخاب ساختار مناسب برای راه‌اندازی کسب‌وکار در اسپانیا فقط یک تصمیم ثبتي یا حقوقی نیست؛ بلکه مستقیماً بر مالیات، حق بیمه تأمین اجتماعی، هزینه‌های جاری، نحوه برداشت سود و حتی برنامه مالی بلندمدت کسب‌وکار تأثیر می‌گذارد. از این رو، پیش از ثبت شرکت یا خرید یک بیزینس، لازم است هزینه واقعی هر مدل در کنار درآمد مورد انتظار، تعداد کارکنان، میزان سرمایه و نقش شخص متقاضی در کسب‌وکار بررسی شود.

Autónomo (I)

در مدل Autónomo، فرد به‌عنوان شخص حقیقی فعالیت اقتصادی خود را انجام می‌دهد و شرکت مستقلی از شخصیت صاحب کسب‌وکار ایجاد نمی‌شود. این مدل معمولاً برای فعالیت‌های حرفه‌ای، خدمات تخصصی، مشاغل کوچک و کسب‌وکارهایی که مستقیماً توسط خود متقاضی اداره می‌شوند، قابل بررسی است.

الف) مالیات Autónomo

در این ساختار، سود حاصل از فعالیت اقتصادی عموماً در مالیات بر درآمد اشخاص حقیقی (IRPF) شخص منعکس می‌شود؛ یعنی برخلاف SL، مالیات اصلی در سطح شرکت مستقلی به نام «مالیات شرکت‌ها» پرداخت نمی‌شود. در روش Estimación Directa، مبنای مالیات بر اساس درآمد و هزینه‌های قابل قبول و در نهایت سود خالص فعالیت تعیین می‌شود. در طول سال نیز در شرایط مقرر، پرداخت‌های علی‌الحساب IRPF انجام می‌شود. اداره مالیات اسپانیا برای فعالیت‌های اقتصادی در روش مستقیم، Modelo 130 را پیش‌بینی کرده است و پرداخت‌ها معمولاً به‌صورت فصلی انجام می‌شوند. بنابراین نمی‌توان برای همه Autónomo ها یک نرخ ثابت مانند «۲۵٪» تعیین کرد؛ میزان مالیات نهایی به سود مشمول مالیات، وضعیت شخصی و خانوادگی و نرخ‌های مربوط به IRPF بستگی دارد.

ب) بیمه و تأمین اجتماعی Aut6nomo

یکی از مهم‌ترین هزینه‌های مستمر Aut6nomo، پرداخت حق بیمه به Seguridad Social از طریق نظام RETA است. از سال ۲۰۲۳، سیستم اسپانیا حق بیمه Aut6nomo را بر اساس درآمد خالص واقعی تنظیم کرده و در سال ۲۰۲۶ نیز این سیستم ادامه دارد. برای سال ۲۰۲۶، دولت برای درآمدهای مختلف، جدول پایه‌های حداقل و حداکثر تعیین کرده است.

Sociedad Limitada (SL) (II)

در Sociedad Limitada (SL)، کسب‌وکار دارای شخصیت حقوقی مستقل است. بنابراین باید میان: پول و سود شرکت و درآمد شخص مالک یا مدیر تفاوت قائل شد. این موضوع از نظر مالیاتی بسیار مهم است.

الف) مالیات شرکت SL

مالیات اصلی شرکت، **Impuesto sobre Sociedades** است. طبق جدول رسمی Agencia Tributaria برای سال ۲۰۲۶:

- نرخ عمومی: ۲۵٪
- شرکت‌های تازه‌تأسیس واجد شرایط: ۱۵٪
- شرکت‌های نوپا واجد شرایط: ۱۵٪

BALSA

نکته بسیار مهم درباره سود شرکت

فرض کنید یک SL واجد شرایط، پس از کسر هزینه‌های قابل قبول، 100,000€ سود مشمول مالیات داشته باشد. اگر نرخ قابل اعمال ۲۵٪ باشد: $100,000 \times 25\% = 25,000€$

در این مثال، 25,000€ مالیات شرکت خواهد بود و 75,000€ در سطح شرکت باقی می‌ماند.

اما اگر مالک بخواهد این سود را به صورت Dividend دریافت کند، موضوع مالیاتی دیگری مطرح می‌شود؛ بنابراین نباید تصور کرد که با پرداخت مالیات شرکت، تمام مالیات مربوط به برداشت شخصی مالک نیز به پایان رسیده است. این تفاوت یکی از مهم‌ترین نکاتی است که در طراحی ساختار مالی یک کسب‌وکار باید مورد توجه قرار گیرد.

ب) بیمه و تأمین اجتماعی مدیر شرکت SL

یکی از رایج‌ترین اشتباهات این است که تصور شود: اگر SL ثبت کنم، دیگر حق بیمه Autónomo ندارم. این موضوع همیشه صحیح نیست. اگر مالک یا مدیر شرکت شرایط قانونی لازم برای قرار گرفتن در نظام RETA را داشته باشد، ممکن است همچنان مشمول تأمین اجتماعی به عنوان Autónomo societario باشد. بنابراین صرف داشتن SL به معنای حذف هزینه تأمین اجتماعی نیست.

در عمل باید بررسی شود:

- مالک چه میزان سهم دارد؟
- مدیر شرکت چه کسی است؟
- آیا مدیر در شرکت فعالیت واقعی دارد؟
- آیا رابطه استخدامی وجود دارد؟
- میزان کنترل مؤثر بر شرکت چقدر است؟
- شخص در چه نظام تأمین اجتماعی قرار می‌گیرد؟

بنابراین هزینه بیمه مدیر باید بر اساس ساختار واقعی شرکت و نقش شخص محاسبه شود، نه صرفاً بر اساس نام شرکت.

III) خرید بیزینس موجود

خرید بیزینس در واقع «یک نوع مالیات مستقل» ایجاد نمی‌کند. این نکته بسیار مهم است. اگر فرد یک کسب‌وکار موجود را خریداری کند، باید ابتدا مشخص شود که چه چیزی خریداری می‌شود:

۱ - خرید سهام شرکت

در این حالت، شخص سهام یک شرکت موجود را خریداری می‌کند و شرکت همچنان همان شخصیت حقوقی است. در نتیجه ساختار مالیاتی شرکت عموماً همان ساختار **Impuesto sobre Sociedades** خواهد بود.

۲ - خرید دارایی‌ها و فعالیت تجاری

در این حالت ممکن است فرد دارایی‌ها، تجهیزات، برند، قراردادهای یا سایر عناصر کسب‌وکار را خریداری کند و فعالیت را در قالب خودش یا شرکت جدید ادامه دهد. در این صورت، ساختار مالیاتی و حتی مالیات‌های مرتبط با معامله می‌تواند متفاوت باشد.

مالیات‌های مشترک هر سه مدل

صرف‌نظر از اینکه شخص Autónomo باشد، SL داشته باشد یا بیزینس موجودی خریداری کند، ممکن است با مالیات‌ها و تعهدات دیگری نیز مواجه شود.

IVA مالیات بر ارزش افزوده

در بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی، IVA نیز مطرح است. نرخ عمومی IVA در اسپانیا ۲۱٪ است و نرخ‌های کاهش‌یافته ۱۰٪ و ۴٪ نیز در مواردی که قانون تعیین کرده اعمال می‌شوند. نکته مهم این است که IVA در بسیاری از فعالیت‌ها مالیاتی است که کسب‌وکار از مشتری دریافت می‌کند و سپس مطابق مقررات به اداره مالیات منتقل می‌شود؛ بنابراین نباید آن را بدون بررسی، با مالیات بر سود شرکت یکی دانست.

مقایسه نهایی سه مدل

برای انتخاب آگاهانه و متناسب با شرایط هر متقاضی، سه مسیر اصلی ورود به دنیای کسب‌وکار در اسپانیا در جدول زیر از منظر ساختار حقوقی، سرمایه مورد نیاز، الزامات مالیاتی و بیمه‌ای، امکان توسعه و الزامات اجرایی، به‌صورت مقایسه‌ای و ساده ارائه شده است.

موضوع	Autónomo	SL	خرید Business
شخصیت حقوقی مستقل	خیر	بله	وابسته به نوع معامله
شروع فعالیت	نسبتاً ساده	پیچیده‌تر	بالقوه سریع
حسابداری	ساده‌تر	تخصصی‌تر	تخصصی و حساس
مالیات اصلی	IRPF	Impuesto sobre Sociedades	تابع ساختار
تأمین اجتماعی مالک	در صورت مشمولیت	بسته به نقش و کنترل	بسته به ساختار
امکان توسعه	متوسط	بالا	بالا
خرید تجهیزات/دارایی	بله	بله	بسته به معامله
ریسک پیش از شروع	متوسط	متوسط	بالا‌تر
نیاز به Due Diligence	معمولاً محدود	متوسط	بسیار مهم
مناسب برای	متخصصان و مشاغل کوچک	شرکت‌های ساختاریافته	ورود سریع‌تر به بازار

انتخاب مسیر مناسب برای آغاز کسب‌وکار در اسپانیا

اگر فعالیت کوچک و شخص‌محور باشد: Autónomo می‌تواند ساختار ساده‌تر و کم‌هزینه‌تری داشته باشد.

اگر کسب‌وکار دارای شریک، کارکنان، سرمایه قابل‌توجه و برنامه توسعه باشد: SL معمولاً ساختار سازمان‌یافته‌تری فراهم می‌کند.

اگر هدف ورود سریع‌تر به یک فعالیت موجود باشد: خرید بیزینس می‌تواند جذاب باشد؛ اما فقط در صورتی که وضعیت مالی، مالیاتی، حقوقی، قراردادهای کارکنان و مجوزهای آن پیش از خرید به‌طور کامل بررسی شود.

مدارک مورد نیاز برای راه اندازی کسب‌وکار در اسپانیا

مدارک دقیق بسته به نوع کسب‌وکار و مسیر حقوقی و مهاجرتی متفاوت است؛ اما معمولاً باید مجموعه‌ای از موارد زیر بررسی شود:

• مدارک شخصی

- پاسپورت معتبر
- NIE در صورت نیاز
- مدارک هویتی
- مدارک تحصیلی و حرفه‌ای
- CV
- سوابق کاری

• مدارک مالی

- اثبات منابع مالی
- گردش حساب و مستندات مالی
- مدارک سرمایه‌گذاری
- مدارک درآمد یا دارایی در صورت لزوم

• مدارک کسب‌وکار

- Business Plan
- پیش‌بینی مالی

- قراردادهای تجاری
- قرارداد اجاره یا محل فعالیت
- مدارک شرکت
- مجوزهای تخصصی

• برای خرید Business

علاوه بر موارد بالا:

- صورت‌های مالی
- بدهی‌های مالیاتی
- وضعیت تأمین اجتماعی
- قراردادهای کارکنان
- قرارداد اجاره
- مجوزها
- قراردادهای مشتریان و تأمین‌کنندگان
- دعاوی حقوقی احتمالی
- بدهی‌ها و تعهدات
- دارایی‌های شرکت



BALSA

مراحل خدمات تخصصی BALSA برای راه‌اندازی کسب‌وکار

۱- ارزیابی اولیه متقاضی

- سوابق تحصیلی و حرفه‌ای
- تجربه مدیریتی
- سرمایه
- اهداف مهاجرتی
- وضعیت خانوادگی
- توانایی مالی
- تجربه مرتبط با کسب‌وکار

۲- بررسی ایده و بازار

- تحلیل اولیه بازار
- شناسایی مشتریان
- رقبا
- مزیت رقابتی
- محل مناسب فعالیت
- برآورد درآمد و هزینه

۳- انتخاب مدل کسب و کار

تصمیم‌گیری میان:

- Autónomo
- SL
- خرید بیزینس موجود
- سایر ساختارهای متناسب با پروژه

۴- طراحی ساختار مالیاتی و حقوقی

- مالیات شرکت
- IRPF
- IVA
- تأمین اجتماعی
- حقوق مدیر
- Dividend
- هزینه‌های حسابداری
- هزینه‌های سالانه



۵- تهیه Business Plan

در صورت نیاز، تدوین طرح کسب و کار شامل:

- معرفی پروژه
- خدمات و محصولات
- بازار هدف
- تحلیل رقبا
- استراتژی بازاریابی
- ساختار سازمانی
- سرمایه‌گذاری
- پیش‌بینی درآمد و هزینه
- جریان نقدینگی
- برنامه توسعه

۶- آماده‌سازی مدارک

- مدارک هویتی
- مدارک تحصیلی و حرفه‌ای
- مدارک مالی
- اسناد سرمایه
- مدارک شرکت

• Business Plan

• قراردادهای لازم

۷- ثبت و تأسیس

بسته به ساختار:

- دریافت NIE





BALSA

- دریافت NIF
- انتخاب نام شرکت
- تنظیم اسناد تأسیس
- افتتاح حساب بانکی
- ثبت شرکت
- ثبت مالیاتی
- ثبت در تأمین اجتماعی

۸- اخذ مجوزهای تخصصی

بررسی و اخذ مجوزهای مورد نیاز بر اساس:

- نوع فعالیت
- محل فعالیت
- شهرداری
- جامعه خودمختار
- مقررات صنفی
- الزامات بهداشتی، ایمنی یا حرفه‌ای

۹- آغاز فعالیت

- قرارداد محل
- تجهیزات
- استخدام
- بیمه
- حسابداری
- سیستم مالی
- قراردادهای تجاری
- آماده‌سازی برای فعالیت واقعی

۱۰- مدیریت و توسعه پس از راه اندازی

• مالی و مالیاتی

- حسابداری
- اظهارنامه های مالیاتی
- IVA در صورت مشمولیت
- مالیات شرکت با مالیات شخصی
- مدیریت هزینه ها
- حقوق و دستمزد

• تأمین اجتماعی

- وضعیت مدیر
- کارکنان
- پرداخت های مربوط
- ثبت تغییرات

• حقوقی

- قراردادهای تجاری
- قرارداد کارکنان
- قرارداد اجاره
- تمدید مجوزها
- تعهدات قانونی



در Balsa، راه اندازی کسب و کار یک «خدمت ثبتی» نیست؛ بلکه یک پروژه چندمرحله ای است. ما تلاش می کنیم پیش از آنکه مشتری سرمایه خود را وارد بازار اسپانیا کند، مسیر را برای او روشن کنیم؛ در زمان راه اندازی، فرآیندهای حقوقی، ثبتی، مالیاتی، اجرایی و مهاجرتی را هماهنگ کنیم و پس از آغاز فعالیت نیز، در صورت انتخاب خدمات مربوط، امکان دسترسی به خدمات حسابداری، مالیاتی، قراردادی و توسعه کسب و کار را فراهم کنیم.

چهار مرحله خدمات تخصصی Balsa برای راه اندازی کسب و کار در یک نگاه

مرحله	هدف اصلی	خدمات کلیدی
پیش از راه اندازی	تصمیم گیری و طراحی	ارزیابی، امکان سنجی، انتخاب ساختار، Business Plan، برآورد هزینه، استراتژی اقامت
زمان راه اندازی	تبدیل پروژه به کسب و کار واقعی	ثبت شرکت، امور مالیاتی، تأمین اجتماعی، مجوزها، قراردادهای، محل فعالیت و راه اندازی
پس از راه اندازی	حفظ، مدیریت و توسعه	حسابداری، مالیات، قراردادهای، کارکنان، بیمه، مجوزها، توسعه و سرمایه گذاری مجدد
مسیر اقامت	هماهنگ سازی کسب و کار و اقامت	بررسی مسیر، آماده سازی پرونده، ثبت، پیگیری، خانواده و امور پس از موافقت با اقامت متقاضی