



Trabajo Fin de Grado

ANÁLISIS DE EMPRENDEDORES Y CREACIÓN DE
EMPRESAS:

GUÍA ÚTIL PARA PONER EN MARCHA UN
NEGOCIO

Autor

Belén Sánchez Sanz

Director

María Victoria Sanagustín Fons

Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Zaragoza

Emprender es transformar ideas y sueños en realidades patentes. Como todo aquello que merece la pena no es sencillo. Hay que tener una visión clara de cuál es nuestra idea de negocio, analizar si es viable y empezar a seguir todos los pasos para convertir nuestro proyecto en realidad.

Este trabajo pretende ser de ayuda a todos aquellos que se plantean poner en marcha un negocio. Pretende ser algo más que una guía útil que meramente establezca los pasos y trámites a seguir. Pretende plasmar en la mente del lector una imagen clara del camino a recorrer así como hacerle consciente del panorama empresarial actual haciendo una retrospectiva desde tiempos antes de que la crisis financiera acuciase a los negocios Españoles.

Persigue ser realista y sujetar por los pies aquellas cabezas llenas de ideas soñadoras, para que vivir lo soñado sea posible pero siempre desde la cordura y el realismo.



Fuente: <http://www.eibt.es/no-tengas-miedo-a-emprender/>

AUTORA: BELÉN SÁNCHEZ SANZ

DIRECTORA: MARÍA VICTORIA SANAGUSTIN FONS

TITULO: ANÁLISIS DE EMPRENDEDORES Y CREACIÓN DE EMPRESAS.

GRADO DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 2. EMPRENDER EN ARAGÓN. GUÍA ÚTIL PARA PONER EN MARCHA UN NEGOCIO.....	7
2.1.Pasos a seguir	7
2.1.1 Decisión de crear una empresa	7
2.1.2 ¿Es fácil crear un negocio?	7
2.1.3 Plasmar la idea de negocio en un plan de empresa.	7
2.1.4 Analizar la viabilidad del negocio	11
2.1.5 Búsqueda de financiación.	12
2.1.6 Elegir la forma jurídica más conveniente.	16
2.1.6.1 Autónomos.	17
2.1.6.1.1 Evolución población autónomos	18
2.1.6.1.2 Tipos de autónomos.....	18
2.1.6.1.3 Interesa constituirse como autónomo.....	19
2.1.6.2 Sociedades mercantiles.	20
2.1.6.2.1 Evolución temporal de las sociedades mercantiles.....	21
2.1.6.2.2 Interesa constituirse como sociedad.....	23
2.1.6.2.3 Tipo de sociedades mercantiles.....	24
2.1.7 Elegir el momento más adecuado para lanzar el negocio.	25
2.1.8 Algunas claves para tener éxito en los negocios.	26
CAPÍTULO 3. BARÓMETRO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS A NIVEL MUNDIAL Y NACIONAL	27
3.1. Informe <i>Doing Bussines</i>	27
3.1.1. Evolución económica de España según el informe <i>Doing Bussines</i>	28
3.1.2. Aspectos destacables sobre la economía española en el informe del último año.	31
3.1.3. Resumen del informe de <i>Doing Bussines</i> del 2015. Análisis comparativo a nivel nacional.	32
3.1.4. Cifras de apertura de una empresa en España.	34

3.1.5. Aspectos del <i>Doing Bussines</i> referentes a Aragón.	35
3.1.6. Demografía armonizada de empresas.	36
CAPÍTULO 4. COMPARATIVA DE EMPRENDEDORES EN ARAGÓN ANTES Y DESPUES DE LA CRISIS. (TIPOS DE NEGOCIO, VOLUMEN DE EMPRENDEDORES, PERFILES, PORCENTAJE DE PROYECTOS QUE FINALMENTE SE LLEVAN A CABO, PORCENTAJE DE SUPERVIVENCIA DE NEGOCIOS).	38
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE EMPRENDEDORES EN ARAGÓN EN EL ÚLTIMO AÑO.	45
CAPÍTULO 6. CLAVES PARA UN FUTURO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN ARAGÓN.	48
6.1. Medidas encaminadas a favorecer la creación de empresas a nivel nacional.....	48
6.2. Medidas y servicios que ofrece la Comunidad Autónoma de Aragón para favorecer el emprendimiento	54
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES.	58
CAPÍTULO 8. BIBLIOGRAFÍA.	61
CAPÍTULO 9. ANEXOS.	64
9.1. Anexo 1. Tabla resumen de las diferentes formas jurídicas.	64
9.2. Anexo 2. Trámites administrativos para la creación de empresas.	65

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 2.1.6.2.3 Tabla resumen de los tipos de formas jurídicas existentes en España.....</i>	24
<i>Tabla 3.1.1.2. Clasificación de España 2012-2013 según la facilidad para hacer negocios dentro de sus fronteras, según el informe Doing Bussines 2013.....</i>	29
<i>Tabla 3.1.1.3 Clasificación de España 2016 según la facilidad para hacer negocios dentro de sus fronteras, según el informe Doing Bussines 2016.....</i>	30
<i>Tabla 3.1.3.1. Clasificación por CC.AA de la facilidad para hacer negocios y para obtener diferentes permisos necesarios para poner en marcha un negocio.....</i>	34
<i>Tabla 4.2 Análisis de resultados 2007 comparativa con 2006.....</i>	39
<i>Tabla 4.3. Comparativa del clima de creación de empresas en Zaragoza.....</i>	40
<i>Tabla 4.4. División de negocios por sectores de actividad 2008.....</i>	41
<i>Tabla 4.5. Resumen comparativo atenciones VUE últimos años.</i>	44
<i>Tabla 5.1. División por sectores de actividad de las empresas creadas el año pasado en Zaragoza.....</i>	45

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 2.1.6.1.1.1 Evolución del número de autónomos en España.....</i>	18
<i>Gráfico 2.1.6.2.1.1. Evolución temporal del número de sociedades mercantiles disueltas en España según últimos datos del Consejo General del notariado.....</i>	21
<i>Gráfico 2.1.6.2.1.2. Evolución del número de sociedades limitadas creadas</i>	22
<i>Gráfico 2.1.7.1 Línea temporal anual que muestra el momento más adecuado del año para lanzar el negocio según el sector al que pertenezca.....</i>	25

<i>Gráfico 3.1.1.1. Evolución de España en el ranking del informe Doing business.....</i>	29
<i>Gráfico 3.1.6.1. Evolución del número de empresas en España.....</i>	37
<i>Gráfico 4.1. División de empresas creadas en Zaragoza en 2005 según sectores de actividad</i>	38
<i>Gráfico 5.2. N° de empresas en concurso de acreedores en Aragón.</i>	46

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.

La posibilidad de emprender un negocio propio está ahí para cualquiera que ponga empeño y se atreva a perseguir sus metas. Muchas veces el miedo a lo desconocido, al fracaso y las inseguridades nos impiden creer que somos capaces de poner en marcha esa idea de negocio que nos ronda la cabeza.

El desarrollo de este trabajo pretende acercar el mundo de la creación de empresas al lector, descrito de una manera sencilla y práctica para que resulte verdaderamente útil sin necesidad de ser un experto en la materia, pues la mayoría de emprendedores hoy en día no lo son. Así, existe la posibilidad de divulgar el contenido de este TFG posteriormente a su defensa. En el desarrollo del trabajo se ha realizado un análisis documental relacionado con el objeto de estudio, así como la aportación de la experiencia personal y profesional de la autora.

Se persigue ordenar ideas, sentar las bases, ser una guía en el camino para emprendedores y aportar una visión general del panorama empresarial actual entrando en datos estadísticos para tener una visión general del panorama de creación de empresas a nivel nacional y más en concreto en nuestra provincia, Zaragoza.

Aunque estos datos estadísticos no son importantes para determinar la viabilidad y supervivencia de un negocio u otro, pues al final cada emprendedor será responsable de sus propias estadísticas, sí que nos servirán para ubicarnos en la situación actual.

Todo emprendedor debe creer en su idea y ser consciente de que no a todos les parecerá una buena idea, la clave está en seguir adelante y tener el valor suficiente de intentarlo, porque el mayor fracaso es no intentarlo jamás.

Como dijo Mark Twain (1835-1910) popular escritor Norteamericano; *“Un hombre con una idea es un loco hasta que triunfa”*.

CAPÍTULO 2. EMPRENDER EN ARAGÓN. GUÍA ÚTIL PARA PONER EN MARCHA UN NEGOCIO.

En este capítulo se trata de reflejar toda la información que un emprendedor puede necesitar a la hora de decidir poner en marcha un negocio, para estructurar y organizar sus ideas. En definitiva esclarecer de la forma más práctica posible desde los aspectos básicos de la creación de empresas hasta las ayudas económicas que puede obtener.

2.1. PASOS A SEGUIR

2.1.1. Decisión de crear una empresa

La decisión de crear una nueva empresa surge alrededor de una idea fruto de la detección de una necesidad de negocio. La idea varía en función de la persona, sus circunstancias, su entorno y su experiencia personal y profesional

2.1.2. ¿Es fácil crear un nuevo negocio?

La respuesta es no. Es algo que todo emprendedor debe tener claro desde un principio. Será un proceso largo que requerirá paciencia, y una profunda convicción en nuestra idea de negocio. Los papeleos y la búsqueda de financiación no deben desanimarnos dado que es algo connatural a este tipo de prácticas, la búsqueda de financiación y la obtención de la misma generan estrés y desánimo pero no hay que desistir dado que actualmente, cada vez son más las posibilidades que se abren a este tipo de iniciativas.

2.1.3. Plasmar la idea de negocio en un Plan de empresa.

Un plan de empresa es un documento en el que se describe y analiza la idea de negocio y cómo se va a llevar a cabo en la práctica.

El plan de empresa debe incluir los datos básicos del proyecto; quiénes son los promotores, productos o servicios ofrecidos, objetivos del negocio, plan de marketing, estudio de mercado, recursos humanos necesarios, etc. En cuanto a la estructura, presentación y contenido de este documento existe una gran libertad, teniendo en cuenta que será una carta de presentación de la empresa frente a terceros. A pesar de la libertad de forma de este documento, es interesante que cumpla ciertos criterios como: calidad de la información, actualidad de los datos, que la información sobre la empresa sea lo más completa posible y unidad de criterio en la redacción.

En función del tipo de negocio será más aconsejable unas características u otras. Por ejemplo si se trata de un negocio tecnológico habrá que tratar de no abusar de términos demasiado técnicos que resulten poco comprensibles. Hay que considerar que uno de los métodos más utilizados hoy en día para la generación de ideas de negocio es el Método Canvas. Que permite ver y moldear en un solo folio, estructurado en nueve elementos¹, cuál es nuestro modelo de negocio. Para más información se puede visionar un video explicativo sobre este modelo.² En este trabajo fin de grado sigo mi propia propuesta basada en este y otros modelos que a mi parecer se adaptan mucho mejor a la realidad socioeconómica Española.

Como se ha comentado anteriormente es un documento bastante abierto y no tiene que tener una estructura concreta pero sí debe englobar los siguientes aspectos en general.

- *Descripción de la empresa, negocio o iniciativa empresarial:*
 - Datos generales del negocio.
 - Descripción técnica.
 - Localización geográfica.
 - Estructura económico-financiera.
 - Organigrama de los recursos humanos.
 - Estructura legal.
- *Definición del producto o servicio a suministrar:*
 - Descripción.
 - Necesidades que cubre.
 - Diferencias con productos de la competencia.
- *Planificación de los aspectos comerciales:*
 - Análisis de mercado. Estudio de mercado. Análisis DAFO, previsiones de evolución del mercado.
 - Plan de marketing.
 - Establecimiento de las redes de distribución.
 - Plan de compras.
- *Objetivos del proyecto empresarial y presentación de los promotores:*

¹ Socios clave, actividades clave, recursos clave, propuestas de valor, relaciones con los clientes, canales, segmentos de clientes, estructura de costes y fuentes de ingresos.

² <http://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>

- Definición de las características generales del proyecto a poner en marcha.
 - Resumen del proyecto: inversión total, recursos propios y ajenos, proyección de ventas, resultados estimados, localización.
 - Prestación de los emprendedores: formación, experiencia empresarial...
- *La actividad de la empresa: el producto o el servicio:*
- Definición de las características del producto o servicio que va a ser objeto de la actividad de la empresa.
 - Mercado al que va dirigido y necesidades que cubre.
 - Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia.
 - Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o la prestación del servicio.
 - Protección jurídica. Entorno normativo.
- *El mercado*
- Definición del mercado al que se dirigirá el producto o el servicio: dimensión, localización, consumo, estructura, tipo de clientes, mercado real y mercado potencial.
 - Previsiones de evolución del mercado.
 - La competencia: identificación de las empresas competidoras, características de las misma, posición en el mercado, ventajas e inconvenientes del producto o servicio con los de la competencia, reacción de ésta ante la entrada de la nueva empresa en el mercado...
 - Participación prevista en el mercado.
- *La comercialización*
- Presentación del producto o servicio.
 - Determinación del precio de venta.
 - Penetración en el mercado; canales de distribución, red comercial...
 - Acciones de promoción; publicidad, catálogos, descuentos...
 - Previsión de ventas.
 - Garantías, servicio técnico, servicio post-venta.
- *La producción*
- Determinación del proceso de fabricación.
 - Selección de instalaciones y equipos necesarios.
 - Aprovisionamiento; materias primas, proveedores, suministros básicos...

- Gestión de stocks, materias primas, productos intermedios...
 - Control de calidad
- *Localización*
- Criterios de localización.
 - Terrenos, edificios e instalaciones.
 - Comunicaciones e infraestructura.
 - Ayudas públicas para localización.
- *Las personas*
- Puestos de trabajo a crear.
 - Distribución por categorías y asignación de responsabilidades.
 - Perfiles de las personas a contratar; conocimientos, experiencia...
 - Selección del personal.
 - Formas de contratación.
 - Previsiones de crecimiento del empleo.
- *La financiación*
- Necesidades económicas del proyecto; recursos propios y ajenos, ayudas públicas...
 - Identificación y selección de fuentes de financiación; banca oficial, banca privada, sociedades de leasing...
 - Plan financiero; proyecto de inversiones, previsión de tesorería, cuenta de resultados previsional, balance previsional...
 - Rentabilidad del proyecto.
- *Aspectos formales del proyecto*
- Elección de la forma jurídica.
 - Trámites administrativos a realizar.
 - Obligaciones de la empresa; contables, fiscales, laborales....

Hay que tener claro que las cosas en la realidad serán diferentes que sobre el papel. Surgirán imprevistos, por lo que tan importante es saber dónde vamos como saber adaptarnos a los cambios que se vayan produciendo en nuestro entorno. Al final la idea es adaptarse o morir.³

2.1.4. Analizar la viabilidad de la idea.

³ SEPE, Servicio Público de Empleo Estatal, plan de negocio, http://www.sepe.es./contenidos/autonomos/montar_tu_empresa.html

Este es un paso fundamental, el resultado del análisis de viabilidad marcará la diferencia entre poner en marcha el proyecto o que se quede sólo en eso, en un proyecto.

Los estudios de viabilidad son documentos diseñados para ayudar a la toma de decisiones y el asesoramiento de emprendedores. El objetivo es estimar las posibilidades reales de éxito que puede tener el negocio encuadrado en su zona de influencia. Por ello es necesario analizar aquellos factores que van a determinar su viabilidad económica, los cuales se agrupan dentro de dos tipos:

-*factores externos*, como son el equipamiento comercial, la competencia real y potencial, la estructura demográfica y social, el gasto comercializable, etc.

-*factores internos* inherentes al proyecto de negocio, como el posicionamiento del punto de venta y, sobretodo, datos económicos de inversión, gastos periódicos de estructura, márgenes, etc.

Con toda esta información se elaboran dos informes, uno de carácter comercial, donde se analizan las consecuencias derivadas del emplazamiento, así como el equipamiento urbano de su área de influencia. Y otro informe de carácter económico-financiero donde se pretende calcular el umbral de rentabilidad, es decir, el nivel mínimo de ingresos necesarios para que el negocio no incurra en posibles pérdidas.

Mediante el análisis de las cifras finales obtenidas en el informe, el emprendedor analizará si el volumen de ingresos mínimos para cubrir gastos corresponde a un volumen de negocio factible. En caso afirmativo se puede aventurar que el negocio será económicamente viable.

Aunque este estudio nos restará incertidumbre hay que tener claro que su resultado no es concluyente.

El estudio de viabilidad puede presentarse como parte del plan de empresa o por separado. Ambos documentos resultarán de gran utilidad tanto al promotor del negocio de manera personal para centrar sus ideas y tener una guía clara en la que apoyarse, como para presentar el proyecto a terceros, por ejemplo, a

entidades financieras u organismos públicos en busca de financiación o subvenciones.

2.1.5 Búsqueda de financiación

Lo ideal es comenzar el negocio con capital propio evitando solicitar prestado a fuentes externas para evitar tener presión de deudas desde el comienzo. En caso de necesitar más capital del que tengamos disponible en ese momento la primera opción siempre debe ser pedirlo prestado a familiares o amigos que nos prestarán dinero sin cobrarnos intereses. Agotadas estas opciones siempre podemos recurrir a diversas fuentes externas.

Bancos: Es la fuente externa más utilizada por empresas para obtener financiación. CaixaBank es la entidad con mayor cuota de mercado en créditos al sector privado español, seguido de Santander y BBVA. Todas las entidades han puesto el foco en la ganancia de cuotas para recuperar la rentabilidad.

En el año 2009 los bancos cerraron el grifo pero en 2014 volvieron a abrirlo y además a un precio más barato. En paralelo eso sí, volvieron a bajar la remuneración de sus depósitos. Tras los duros saneamientos realizados en los últimos años para hacer frente a los agujeros provocados en los balances tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, las entidades han vuelto a centrarse en captar clientes rentables y retenerlos, el conceder créditos es solo una palanca. Lo cual hará que sea más fácil conseguir crédito en los bancos que hace unos años.



Fuente: entidades, banco de España-2014

Otras entidades financieras

Las líneas de financiación pública del Instituto de Crédito Oficial, conocidas como líneas ICO 2016, constituyen una posible alternativa financiera para los autónomos, emprendedores y pymes si resulta complicado que los bancos concedan créditos.

Principales líneas ICO para autónomos, pymes y emprendedores:

- *Línea ICO Garantía SGR SAECA 2016*
- *Línea ICO Internacionalización 2016*
- *Línea Exportadores 2016*
- *Línea ICO Empresas y Emprendedores 2016. En este caso es la línea ICO que vamos a ver a fondo.*
 - Financiación orientada a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas, tanto españolas como extranjeras, que realicen inversiones productivas en territorio nacional y/o necesiten liquidez. También pueden solicitar financiación con cargo a este producto, particulares y comunidades de propietarios exclusivamente para la rehabilitación de sus viviendas. La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las Entidades de Crédito.
 - *Importe máximo:* 12,5 millones de euros por cliente, en una o varias operaciones.
 - *Modalidad:* Cuando el destino sea Inversión podrá pedirse bajo la modalidad de préstamo o de leasing y cuando sea Liquidez se solicitará bajo la modalidad de préstamo.
 - *Financiación máxima:* Hasta el 100 % en proyectos de inversión.
 - *Conceptos financierables:*
 - Liquidez
 - Inversiones dentro del territorio nacional:
 - Activos fijos productivos nuevos o de segunda mano (IVA incluido).
 - Vehículos turismos, cuyo importe no supere los 30.000 euros más IVA.
 - Adquisición de empresas.

- Liquidez con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta modalidad de inversión.
- Rehabilitación de viviendas y edificios.
- *Periodo de inversión:* La inversión a financiar no podrá estar iniciada con anterioridad al 1 de enero de 2015 y deberá ejecutarse en el plazo máximo de 12 meses a contar desde la fecha de firma de la financiación.
- *Plazo de amortización:* En los préstamos destinados a operaciones de liquidez el plazo podrá oscilar entre uno y cuatro años, pudiendo optar a un año de carencia de principal. En operaciones de inversión el plazo de amortización podrá oscilar entre uno y veinte años, pudiendo optar por carencia de principal de uno o dos años.
- *Tipo de interés:* Se puede optar entre un tipo de interés fijo (según cotización quincenal comunicada por el ICO) o variable (Euribor a 6 meses más diferencial según cotización quincenal comunicada por el ICO), más hasta el 2,30% en operaciones a un año, el 4,00% en operaciones a 2, 3 y 4 años o el 4,30% en operaciones a más de 4 años.
- *Comisiones:* Sin comisión de apertura, de estudio o de disponibilidad. En caso de amortización anticipada será el 2,50% sobre el importe cancelado cuando la vida residual de la operación sea superior a un año y del 2% cuando ésta sea inferior o igual a un año.
- *Tramitación:* directamente en un banco o caja de ahorros que colabore con el ICO. Serán las entidades de crédito las encargadas del estudio, tramitación y aprobación o denegación de la operación.
- *Garantías:* a determinar por la entidad financiera en la que se solicite la operación. Pueden ser garantías hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios.
- *Compatibilidad:* con otras ayudas de las C.C.A.A. u otras instituciones, respetando los límites máximos establecidos por la UE.

Las líneas ICO más importantes se tramitan en las oficinas de los principales bancos y cajas de ahorro, a excepción entre otros de La Caixa y BBK. En 2016 las entidades financieras que colaboran con el ICO en la línea Empresas y Emprendedores (atención, no todas las entidades ofrecen todas las líneas ICO) son:

- Banca Pueyo.
- Banco Caixa Geral
- Banco Cooperativo
- Banco Popular
- Bankia
- Bankinter
- Bantierra
- BBVA
- C. R. Central
- Cajas Rurales de Soria, Extremadura, Jaen, Navarra, del sur, Teruel y Zamora
- Cajamar Caja Rural
- Ibercaja
- Santander
- Sabadell
- Targobank

Es en la sucursal bancaria que corresponda, como en cualquier otra solicitud de préstamo, donde analizarán la operación, requerirán la documentación necesaria y valorarán los avales y garantías a presentar. El apoyo de un consultor financiero puede ser de gran ayuda para saber cómo preparar toda la documentación necesaria. (Infoautonomos 2016)⁴

Socios: Alguien dispuesto a invertir y trabajar en el negocio. Como desventaja hay que compartir el negocio con esta persona.

Inversionistas: personas que estén dispuestas a financiar el negocio o una parte de él a cambio de cobrar parte de beneficios.

Concursos: presentarnos a concursos de proyectos organizados por entidades gubernamentales, universidades, u otras entidades donde se premie la mejor idea de negocio con la financiación total o parcial de éste.

Entre las iniciativas del programa Aprende a Financiar, los emprendedores aragoneses también podrán participar en el primer Concurso de Ideas Emprendedoras Innovadoras 2016, dotado con 3.000 euros para el ganador nacional y con consultorías gratuitas para los proyectos finalistas. El objetivo es identificar las mejores ideas y ponerlas frente a

⁴ <http://infoautonomos.eleconomista.es/financiacion-autonomos-empresas/lineas-del-instituto-de-credito-oficial-ico/>

los inversores que participan en la plataforma del proyecto para que todos encuentren los recursos financieros que necesitan. El plazo para participar finaliza el próximo 11 de octubre de 2016.

En el concurso pueden participar emprendedores mayores de 18 años que estén registrados en la plataforma Aprendeafinanciar.com. Los emprendedores deben grabar un vídeo en el que expliquen en qué consiste su proyecto, qué finalidad tiene, por qué es innovador o qué les diferencia del resto, entre otros argumentos. En el término “emprendedor” se incluyen a los autónomos y las empresas con hasta tres años de antigüedad.⁵

Ayudas e incentivos para empresas: resulta muy conveniente estar bien informados de las posibles ayudas e incentivos que tenemos a nuestro alcance. Podemos consultar estas ayudas actualizadas constantemente, e informarnos de los plazos de solicitud y requisitos necesarios para optar a ellas en la web del Ministerio de Industria, Energía y Turismo del gobierno de España⁶

2.1.6. Elegir la forma jurídica más conveniente

El dilema al que se enfrentan muchos emprendedores al crear su negocio es qué forma jurídica les convienen más adoptar.

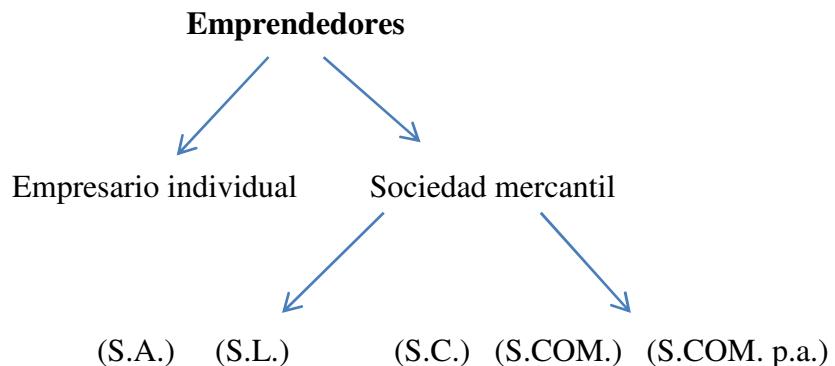
Éste es uno de los puntos al que deberemos dedicar más tiempo, dependiendo del tipo societario se deberá aportar más o menos capital social o hacer frente al pago de unos impuestos u otros.

En muchas ocasiones será la propia normativa del sector la que nos limite la opción. Por ejemplo, una oficina de farmacia no puede estar a nombre de una S.L. o una Agencia de viajes tiene que ser, necesariamente una sociedad mercantil. En otras ocasiones dependerá del número de personas que participen en el proyecto si se forma una empresa individual o una sociedad.

⁵ ¿Buscas financiación? Emprendedores, autónomos y pymes de Aragón ya tienen toda la información a un clic, , <http://www.camarazaragoza.com/actualidad/buscas-financiacion-emprendedores-autonomos-y-pymes-de-aragon-ya-tienen-toda-la-informacion-a-un-clic/>

⁶ Ayudas e incentivos para empresas, Comunidad Autónoma de Aragón, <http://www.ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/ListaAyudasCCAA.aspx?CAUT=2&SECT=&VIGE=True&ABIE RTA=True&TipoConsulta=prediseniada>

Las formas más habituales son darse de alta como autónomo (persona física) o en caso de crear una sociedad mercantil la sociedad limitada es con creces la más habitual, por ser la forma más sencilla, seguida de la sociedad anónima⁷. Aunque si no queremos limitar las responsabilidades de los socios y que respondan de las deudas con todo su patrimonio personal hay otras opciones como; sociedad comanditaria simple o por acciones o sociedad colectiva.



Fuente: Elaboración propia.

2.1.6.1 El autónomo o empresario individual

Es la persona física que realiza en nombre propio y como titular de una empresa, una actividad comercial, industrial o profesional.

Esta figura implica el control total de la empresa por parte del propietario, que dirige personalmente su gestión y responde de las deudas contraídas frente a terceros con todos sus bienes (responsabilidad ilimitada), tanto empresariales como personales, sin perjuicio de que algunos bienes mínimos sean inembargables.

- ***2.1.6.1.1 Evolución de la población de autónomos en España***

Desde que empezó la crisis en el año 2007 hasta el año 2013 la cifra de autónomos en nuestro país disminuyó un 12,6%. Fue en el año 2013 donde alcanzó su cota mínima. En el año 2013 se tomaron varias medidas para fomentar el trabajo autónomo:

La tarifa plana de 50 euros para nuevos autónomos, en vigor desde Febrero de 2013, consiste en disfrutar de una tarifa plana mensual de 50 euros de cuota a la

⁷ Emprender, autónomo o sociedad, <http://masquenegocio.com/2014/06/17/emprendedor-autonomo-o-sociedad/>

Seguridad Social. La duración de la tarifa plana para autónomos es de 18 meses, aunque el porcentaje de cuota bonificada varía a lo largo de ese año y medio.

A partir del 29 de septiembre de 2013, tras la entrada en vigor de *la Ley de apoyo a los Emprendedores*, cabe que el autónomo opte por la opción de convertirse en “Emprendedor de Responsabilidad Limitada”. De esta forma el empresario no responderá con su patrimonio personal de las deudas contraídas por su actividad. Podrán acogerse a esta modalidad los autónomos que se hayan inscrito a través del Registro Mercantil y el Registro de la Propiedad, en la cual indicará cuál es el bien inmueble que queda excluido de la responsabilidad del emprendedor. Gracias a esta medida, la vivienda del emprendedor, entre otros bienes, quedarán fuera del alcance de sus deudas empresariales.

A 30 de junio 2016 había 1.984.268 trabajadores autónomos inscritos en los diferentes regímenes por cuenta propia de la Seguridad Social, siendo el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) el más numeroso de ellos. En la misma fecha del año anterior el número de autónomos inscritos en la seguridad social era 1.977.277.

Gráfico 2.1.6.1.1.1 Evolución del número de autónomos en España.



Fuente: Artículo elaborado por infoautonomos. Publicado por el Economista.es (08/07/2014), <http://infoautonomos.eleconomista.es/autonomos-espana-ley/autonomos-en-espana-evolucion-numero-altas-bajas/>

Los trabajadores autónomos se rigen por el estatuto de los trabajadores autónomos donde se recogen sus derechos y obligaciones.

Hay que concretar que el concepto “autónomos” hace referencia al epígrafe del régimen general de la seguridad social en el que quedan encuadrados tanto los

empresarios individuales o trabajadores por cuenta propia, como los socios y administradores de sociedades mercantiles.

- 2.1.6.1.2 Tipos de autónomos

Dentro del colectivo de autónomos podemos encontrar los siguientes tipos de autónomos⁸:

- *Trabajadores autónomos*

Autónomos que gestionan un pequeño negocio o realizan un trabajo propio de forma habitual. La gran mayoría de estos profesionales cotizan por actividades profesionales en el impuesto de actividades económicas o IAE. Se incluyen también aquí los artistas, deportistas y personas dedicadas a las actividades taurinas.

- *Profesionales autónomos*

Se entiende por profesional autónomo al trabajador por cuenta propia cuya actividad laboral se incluye dentro del listado de profesionales liberales incluidas dentro del listado de actividades profesionales del IAE.

Podemos distinguir a los profesionales autónomos que están colegiados (como médicos, farmacéuticos, veterinarios, abogados...) y aquellos que no lo están (programadores informáticos, traductores, publicistas...).

- *Autónomo económicamente dependiente*

Los autónomos económicamente dependientes o TRADE son aquellos profesionales que facturan a un solo cliente el 75% o más de sus ingresos. No importa que se trate de trabajadores o profesionales autónomos. Este tipo de autónomo tiene un tratamiento diferente y está algo más protegido legalmente que otros grupos de autónomos.

- *Autónomo colaborador*

El familiar o autónomo colaborador es un tipo de autónomo con unas características y que debe cumplir unos requisitos muy concretos. Hace referencia al cónyuge o familiares directos del autónomo que trabajan con él de forma habitual.

⁸⁸ Tipos de autónomos, [serautonomo.net](http://www.serautonomo.net/tipos-de-autonomos.html) , <http://www.serautonomo.net/tipos-de-autonomos.html>

- *Autónomos administradores de sociedades*

Todas las sociedades mercantiles requieren por ley un administrador al frente de ellas o un consejo de dirección. El administrador de una sociedad, siempre que sea una persona física deberá cotizar de manera obligatoria en el régimen de autónomos.

- *2.1.6.1.3 Interesa constituirse como empresario individual o persona física:*

- Para ahorrar gastos en la constitución del negocio.
- Si interesa que el cese de la actividad sea barato, rápido y sencillo.
- Si no existe la necesidad de dar una imagen corporativa frente a mis clientes y mis proveedores, generalmente tener imagen corporativa se asocia con una mayor estabilidad.
- Si no está claro que le negocio vaya a ser duradero o cuando los servicios se vayan a prestar de manera esporádica.
- Fiscalmente interesa si el importe a pagar de IRPF e IVA es menor del que pagaríamos en el impuesto de sociedades.
- Cuando debido a la actividad que desarrollemos no exista peligro de incurrir en grandes deudas que pongan en peligro el patrimonio personal.

Para darse de baja de autónomo se tiene que acudir a la Dirección Provincial de la Tesorería de la Seguridad Social o a tu Administración y llenar el Modelo TA.0521.

La baja de autónomo es un trámite obligatorio que debe comunicarse a la Seguridad Social para informar sobre el cese de la actividad laboral del trabajador. El trabajador autónomo es responsable directo de cumplir la obligación de solicitar su baja. Si el trabajador incumple su obligación la Tesorería General de la Seguridad Social podrá actuar de oficio.

2.1.6.2 Sociedad mercantil

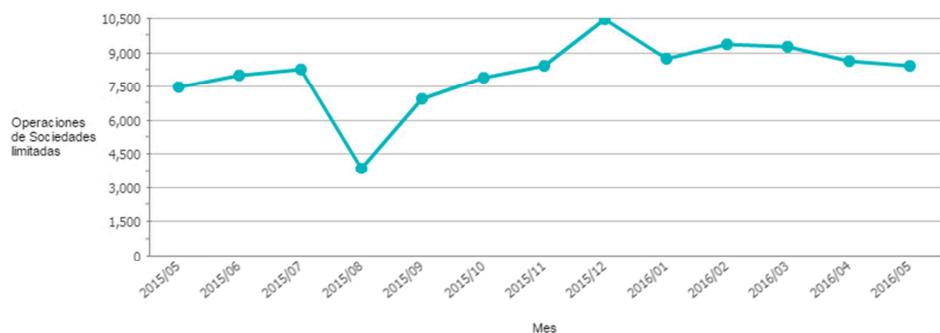
Es aquella cuya finalidad es realizar actos comerciales. Son entidades a las que la ley reconoce personalidad jurídica propia y distinta a la de sus miembros, estas sociedades cuentan con patrimonio propio y tienen una finalidad lucrativa. El código civil la define como “*Un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común con la mira de repartir entre sí los beneficios que de ello provengan*“.

- 2.1.6.2.1 Evolución temporal del nº de sociedades mercantiles en España

A continuación se muestra un análisis del número de sociedades mercantiles creadas y disueltas en España en el último año según datos del INE. Según datos recogidos por el Instituto Nacional de estadística, a fecha de junio 2016, el número de sociedades mercantiles creadas en España ese año son en total⁹ 9.300, de las cuales 27 son S.A. y 9.247 son S.L. Esta cifra supone un 12,7% más que en el mismo mes de 2015, y se disuelven 1.468, un 1,7% más.

La Rioja (75,0%), Aragón (54,9%) y Cantabria (31,6%) son las comunidades con mayor dinamismo empresarial¹⁰

- Gráfico 2.1.6.2.1.1. Evolución temporal del número de sociedades mercantiles creadas en España según últimos datos del consejo general del notariado.



Fuente: Consejo General del Notariado 2016.

Las comunidades con mayor número de sociedades mercantiles creadas en junio son Cataluña (1.932), Comunidad de Madrid (1.881) y Andalucía (1.582). Por el contrario, las que menos sociedades han creado son La Rioja (49), Comunidad Foral de Navarra (74) y Cantabria (104).

- Gráfico 2.1.6.2.1.2. Evolución temporal del número de sociedades mercantiles disueltas en España según ultimos datos del consejo general del notariado.

⁹ En el total están incluidas las sociedades comanditarias y las sociedades colectivas.

¹⁰ Dinamismo empresarial: Evolución del número de sociedades mercantiles, entendida como la tasa de variación anual de la constitución de sociedades mercantiles.



Fuente: Consejo General del Notariado 2016.

Se puede apreciar de forma clara que a final del 2015 se producen un gran número de disoluciones de sociedades mercantiles en España, las disoluciones empresariales del mes de diciembre del pasado año, significaron un aumento del 43,3%, el repunte más elevado en este mes desde 2011, según datos del INE.

Esto es debido a que en muchas ocasiones se espera a final de año para disolver la sociedad, pero se debe tener en cuenta que la disolución no se hace efectiva hasta que no se inscribe en el registro mercantil, independientemente de la fecha de solicitud. Por lo que si este trámite se demora y entrado el nuevo ejercicio no está inscrita la disolución en el registro supone que en el siguiente ejercicio se generen las obligaciones correspondientes.¹¹

Respecto a las sociedades mercantiles disueltas, el 71,1 % lo hizo voluntariamente, el 8,2 % por fusión y el 20,7 % restante por otras causas.

Según el Real Decreto Legislativo 1/2010, 2 de julio, la sociedad solo se puede disolver por los siguientes motivos:

- Por el cese en el ejercicio de la actividad o actividades que constituyan el objeto social. Exactamente, cuando se ha estado al menos un año sin prestar ningún tipo de servicio.
- Porque la finalidad con la que fue creada la empresa ha concluido.
- Por la imposibilidad de conseguir el fin social con el que se propuso la empresa.
- Por la paralización de los órganos sociales de modo que resulte imposible su funcionamiento.

¹¹ Esperar a final de año para disolver una sociedad. <http://www.pymesautonomos.com/legalidad/no-esperes-a-final-de-ano-para-disolver-una-sociedad>.

- Por pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a una cantidad inferior a la mitad del capital social, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente, y siempre que no sea procedente solicitar la declaración de concurso.
- Por reducción del capital social por debajo del mínimo legal, que no sea consecuencia del cumplimiento de una ley.
- Porque el valor nominal de las participaciones sociales sin voto o de las acciones sin voto excediera de la mitad del capital social desembolsado y no se restableciera la proporción en el plazo de dos años.

Resultados por actividad económica principal El 22,3% de las sociedades mercantiles creadas en junio corresponde al Comercio y el 15,4% a la Construcción. En cuanto a las sociedades disueltas, el 19,1% pertenece al Comercio y el 18,1% a la Construcción.¹²

-2.1.6.2.2 Interesa constituirse como sociedad mercantil:

- Para proteger el patrimonio persona en caso de problemas económicos (S.L o S.A.)
- Resulta más fácil el acceso a la financiación bancaria tanto de la sociedad como del empresario.
- Se facilita el acceso a subvenciones, ya que en muchas de ellas es requisito indispensable estar constituido como sociedad mercantil.
- Tampoco debemos creer a pies juntillas que la constitución de una sociedad mercantil nos va a salir mucho más cara puesto que al final con financiación y subvenciones podemos compensar ese gasto inicial.

Para ver qué tipo de sociedad nos interesa deberemos analizar el capital mínimo necesario, el número de socios, la fiscalidad y la responsabilidad que conlleva cada una de ellas.

También dependerá mucho del tipo de negocio, si es grande o pequeño. El capital mínimo que se exige en las diferentes formas jurídicas es diferente en algunas no hay mínimo, en la S.L. son 3.000 euros, y en la S.A. se parte de 60.000 euros.

¹² Nota de prensa del Instituto Nacional de Estadística, con fecha 5 de Agosto de 2016 <http://www.ine.es/daco/daco42/daco424/sm0616.pdf>

- 2.1.6.2.3 Tabla resumen de los tipos de formas jurídicas existentes en España

En el siguiente punto se puede ver en forma de tabla las cuestiones principales que conllevan cada una de las formas jurídicas existentes en España.

Tipos de sociedades

En España existen diferentes formas jurídicas para la creación de empresas. A continuación se muestra el cuadro comparativo de todas ellas:

PERSONALIDAD	FORMA	Nº DE SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD DIRECTA
PERSONAS FÍSICAS	Empresario individual 1		No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (rendimientos por actividades económicas)
	Comunidad de bienes	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (rendimientos por actividades económicas)
	Sociedad civil	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (rendimientos por actividades económicas)
PERSONALIDAD	FORMA	Nº DE SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD DIRECTA
PERSONAS JURÍDICAS	Sociedad colectiva	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	Impuesto de sociedades
	Sociedad de responsabilidad limitada	Mínimo 1	Mínimo 3.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
	Sociedades Mercantiles				
	Sociedad Limitada Nueva Empresa	Máximo 5	Mínimo 3.012 € Máximo 120.202 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
	Sociedad anónima	Mínimo 1	Mínimo 60.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
	Sociedad comanditaria por acciones	Mínimo 2	Mínimo 60.000 €	Socios colectivos: Ilimitada Socios comanditarios: Limitada	Impuesto de sociedades
	Sociedad comanditaria simple	Mínimo 2	No existe mínimo legal Mínimo 60.000 €	Socios colectivos: Ilimitada Socios comanditarios: Limitada	Impuesto de sociedades
	Sociedad laboral	Mínimo 3	(SAL) Mínimo 3.000 € (SLL)	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
	Sociedades mercantiles especiales				
	Sociedad cooperativa	Mínimo 3	Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades (Régimen especial)
	Agrupación de interés económico	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
	Sociedad de inversión mobiliaria		Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada	Impuesto de sociedades

Fuente: <http://gestionpyme.com/tipos-de-sociedades/>

2.1.7. Elegir el momento más adecuado para lanzar el producto

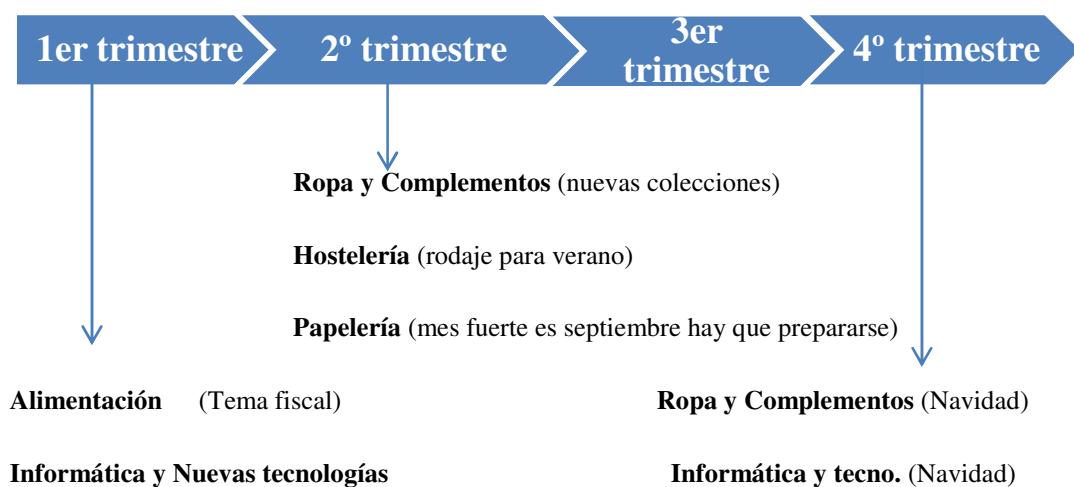
Este último punto es muy importante a la hora de crear una empresa, elegir adecuadamente el momento del lanzamiento puede ayudar a reducir costes y empezar con más beneficios.

Por lo general aunque tengamos todo listo para empezar antes de final de año es preferible esperar a principios del siguiente año. De esta manera nos ahorraremos tener que cumplir con las obligaciones fiscales y mercantiles de ese ejercicio aunque solo llevemos abiertos un par de meses.

Hay que tener en cuenta que los trámites burocráticos pueden alargarse en el tiempo, esto tenemos que preverlo para poder abrir en el momento que más nos interese sin que los trámites nos demoren. Una buena opción es empezar el negocio como persona física ya que es una forma más barata y con menos obligaciones que empezar como sociedad mercantil desde el comienzo.

También es de vital importancia tener en cuenta la estacionalidad de nuestro negocio, y empezar en el momento del año que sepamos que vamos a tener mejor acogida y mayor demanda.

Gráfico 2.1.7.1 Línea temporal anual que muestra el momento más adecuado del año para lanzar el negocio según el sector al que pertenezca



Fuente: Elaboración propia

Lo cual dependerá del tipo de negocio, todo tiene su momento. Si se trata de un negocio como la alimentación que es de primera necesidad, su consumo es estándar durante todo el año, con lo cual ante la duda una buena opción sería esperarse a principio de año por tema fiscal.

Si se trata de ropa o complementos lo ideal es empezar con las colecciones de nueva temporada o abrir para la campaña de navidad también es un acierto ya que es una de las épocas del año de mayor venta de este sector¹³.

Si el negocio es de hostelería, ya sea un bar, un hotel, un restaurante, una casa rural... la época de comenzar es en primavera, ya que el verano es el punto álgido de este sector y conviene tener el rodaje hecho.

Si se tratase de un negocio online no influye tanto la época del año en la que se comience. Influyen más factores como conocer bien el mercado, ser capaces de generar tráfico en la web.

2.1.8 Algunas claves para tener éxito en los negocios.

Tras leer y desgranar muchos manuales de claves y consejos para triunfar en los negocios me atrevo a escribir unas líneas de los factores que a mí personalmente me parecen más importantes en esta hazaña.

Es básico conocer bien la situación económica del país en cuestión así como la situación económica a nivel mundial ya que en un mundo tan globalizado todo está interrelacionado. La situación económica de crisis que atraviesa España desde hace unos años lleva a creer que tener éxito en los negocios actualmente en España es todo un reto; y lo es. Pero con una buena estrategia tener éxito es posible. Es importante fijarse y analizar factores que han podido ayudar a otras empresas en esta situación a tener éxito.

El éxito empresarial va necesariamente ligado al beneficio económico pero este no es el único aspecto necesario para el éxito.

En mi opinión no es necesario tener una idea muy innovadora y sofisticada, o contar con un gran capital en el comienzo para que el negocio funcione, pero si saber detectar una necesidad y lo que es más importante saber cubrirla.

¹³ LUZ,R. artículo del 21/09/2010 “todo tiene su momento”. El Economista. <http://www.emprender.es/gestión/cuando-lanzar-tu-negocio/>

También es de vital importancia tener pasión en lo que se hace, trabajar duramente por conseguirlo, siendo conscientes de que requerirá sacrificios, sobre todo al principio, focalizar el producto, conocer el mercado, innovar constantemente sabiendo adaptarse a las necesidades de los clientes, tener perseverancia en los malos momentos y ofrecer un valor añadido que nos diferencie de la competencia.

“El trabajo va a ocupar gran parte de tu vida. La única forma de estar realmente satisfecho es hacer aquello que crees que es un buen trabajo, y la única forma de hacer un gran trabajo es amar aquello que haces. Si no lo has encontrado, sigue buscando. No te detengas. Al igual que con todos los asuntos del corazón, lo sabrás cuando lo encuentres. Y, como cualquier gran relación, sólo se pondrá mejor y mejor, conforme los años pasen. Así que sigue buscando hasta que lo encuentres. No te detengas.” – Steve Jobs de Apple. (24/02/1955-05/10/2011)

CAPÍTULO 3. BARÓMETRO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS A NIVEL MUNDIAL Y NACIONAL. INFORME *DOING BUSINESS*.

3.1. EL INFORME *DOING BUSSINES*

El informe *Doing Bussines*¹⁴ que cada año publica el Banco Mundial analiza la facilidad para hacer negocios de 189 países. No se trata de ver qué países tienen menos normas que regulen la creación de empresas sino los que han sabido crear normativas que faciliten el desarrollo del sector privado.

Los datos arrojados por este informe son estudiados y analizados por los gobiernos de los diferentes países para ver en qué puntos sus economías pueden mejorar y elaborar normativas y leyes con ese objetivo.

Doing Business analiza las regulaciones que afectan a 10 áreas del ciclo de vida de una empresa:

¹⁴ Informes *Doing Bussines* publicados por el Banco Mundial, <http://www.bancomundial.org/>

- Apertura de una empresa.
- Manejo de permisos de construcción.
- Obtención de electricidad.
- Registro de propiedades.
- Protección de crédito.
- Protección de los inversionistas minoritarios.
- Pago de impuestos.
- Comercio transfronterizo.
- Cumplimiento de contratos.
- Resolución de insolvencia.

3.1.1. Evolución de España según el informe.

AÑO 2013

El 2013 fue el año más duro desde que empezó la crisis, vamos a analizar la situación en estas fechas. Para ponernos en antecedentes tenemos un fragmento del informe '*Doing Business*', del año 2013.¹⁵

“Este informe ha situado a España en un lamentable puesto 142(de 189 países analizados) en cuanto a sus condiciones para montar una empresa, lo que nos deja por detrás de países con tanta tradición empresarial como Túnez o Ruanda. Según el ranking de ‘Doing Business’, en España se tarda 23 días en comenzar un negocio frente a los 11 de media que hay en la OCDE (Organización para la cooperación y el desarrollo económico), tenemos que realizar diez trámites – frente a los cinco de media en la OCDE – y nos cuesta el 4,7% de nuestra renta per cápita, frente al 3,6% de la renta que supone la media OCDE. Esto quiere decir que si la renta per cápita en España es de unos 22.400 euros, el gasto medio para el inicio de una actividad empresarial es de 1.052 euros, frente a los 806 euros que nos costaría si aplicásemos el baremo medio que usa la OCDE (3,6%)”

En la siguiente tabla podemos ver la evolución de España en el ranking en cuanto a la facilidad para hacer negocios dentro de nuestras fronteras desde el año 2006 en el que empezó la crisis hasta el año 2013.

¹⁵ Informe Doing Business España 2013. <http://www.datosmacro.com/negocios/doing-business/espana>

Gráfico 3.1.1.1 Evolución de España en el ranking del informe Doing business.



Fuente: <http://directorejecutivo.es/espana-a-la-cola-en-facilidades-para-crear-empresas-segun-el-banco-mundial/>

Como se aprecia en el gráfico la puntuación de España en el ranking fue disminuyendo desde que comenzó la crisis hasta alcanzar su peor puntuación en el año 2013.

Tabla 3.1.1.2. Clasificación de España 2012-2013 según la facilidad para hacer negocios dentro de sus fronteras, según el informe Doing Bussines 2013.

PAÍSES PARA HACER NEGOCIOS			
► CLASIFICACIÓN			
Nº de puesto	País	Nº de puesto	País
Oct. 2013	Oct. 2012	Oct. 2013	Oct. 2012
1	Singapur	31	Portugal
2	Hong Kong	32	Ruanda
3	Nueva Zelanda	33	Eslovenia
4	EE UU	34	Chile
5	Dinamarca	35	Israel
6	Malasia	36	Bélgica
7	Corea del S.	37	Armenia
8	Georgia	38	Francia
9	Noruega	39	Chipre
10	R. Unido	40	Puerto Rico
11	Australia	41	Sudáfrica
12	Finlandia	42	Perú
13	Islandia	43	Colombia
14	Suecia	44	Montenegro
15	Irlanda	45	Polonia
16	Taiwan	46	Baráin
17	Lituania	47	Omán
18	Tailandia	48	Catar
19	Canadá	49	Eslovaquia
20	Islas Mauricio	50	Kazajstán
21	Alemania	51	Túnez
22	Estonia	52	España
23	EAU	53	México
24	Letonia	54	Hungría
25	Macedonia	55	Panamá
26	Arabia Saudí	56	Botsuana
27	Japón	57	Tonga
28	Holanda	58	Bulgaria
29	Suiza	59	Brunei
30	Austria	60	Luxemburgo

Fuente: Informe Doing Bussiness 2012-2013.

España ocupaba en el 2013 el puesto número 52, según la facilidad para hacer negocios dentro de sus fronteras, quedando en el ranking por detrás de países como Kazajstán o Túnez.

Año 2016

Actualmente España se encuentra en el puesto número 33, justo por encima de Japón, del *Doing Business* de los 189 que conforman este ranking. En el último año España ha mejorado su posición, ya que el año 2015 se encontraba en el puesto 34, así que se ha hecho más fácil realizar negocios en el país.¹⁶

Tabla 3.1.1.3 Clasificación de España 2016 según la facilidad para hacer negocios dentro de sus fronteras, según el informe Doing Bussines 2016.

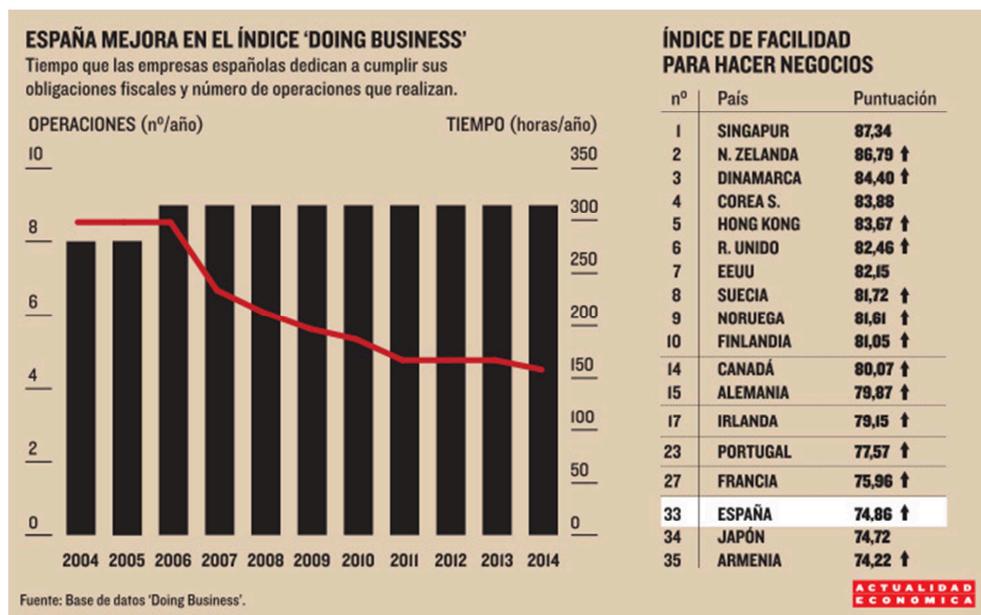
Economía	Facilidad de hacer negocios (clasificación)	Apertura de una empresa
▲		
Singapur	1	10
Nueva Zelanda	2	1
Dinamarca	3	29
Corea, República de	4	23
Hong Kong RAE, China	5	4
Reino Unido	6	17
Estados Unidos *	7	49
Suecia	8	16
Noruega	9	24
Finlandia	10	33
Taiwan, China	11	22
Macedonia, ERY	12	2
Australia	13	11
Canadá	14	3
Alemania	15	107
Estonia	16	15
Irlanda	17	25
Malasia	18	14
Islandia	19	40
Lituania	20	8
Austria	21	106

¹⁶ Informe Doing Bussines España 2016, Expansión, <http://www.datosmacro.com/negocios/doing-business/espana>

Latvia	22	27
Portugal	23	13
Georgia	24	6
Polonia	25	85
Suiza	26	69
Francia	27	32
Países Bajos	28	28
Eslovaquia	29	68
Eslovenia	29	18
Emiratos Arabes Unidos	31	60
Mauricio	32	37
España	33	82
Japón *	34	81

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe Doing Business 2016.

Los países que encabezan la lista apenas varian año a año, Singapur, Nueva Zelanda, Dinamarca, Corea del Sur, Suecia, Noruega y Finlandia.



Fuente: <http://www.datosmacro.com/negocios/doing-business/espana>

3.1.2. Aspectos destacables sobre la economía Española en el informe del último año.

Respecto a España, el Banco Mundial destaca la mejora en todo lo relativo al pago de impuestos. La causa son la reducción del Impuesto de Sociedades, la rebaja de los impuestos a las empresas de nueva creación, a través de la Ley de

Emprendedores 2013, y el nuevo sistema online Cl@ve¹⁷, que permite la declaración telemática del IVA.

El Banco Mundial destaca que todos los países que, como España, están avanzando hacia las facturas electrónicas y el pago telemático logran no sólo reducir plazos, sino también limitar los errores humanos y aumentar la transparencia.

Además, el Banco Mundial resalta que ahora las empresas españolas tienen que dedicar menos días a cumplir con sus obligaciones fiscales.

El Banco Mundial también avala las mejoras de España en la protección de los pequeños accionistas, pero pone nota negativa en un aspecto clave como la facilidad para abrir un negocio, sigue habiendo demasiadas trabas burocráticas que alargan este proceso.

3.1.3. Resumen del informe *Doing Business España 2015*

Comparativa a nivel nacional.

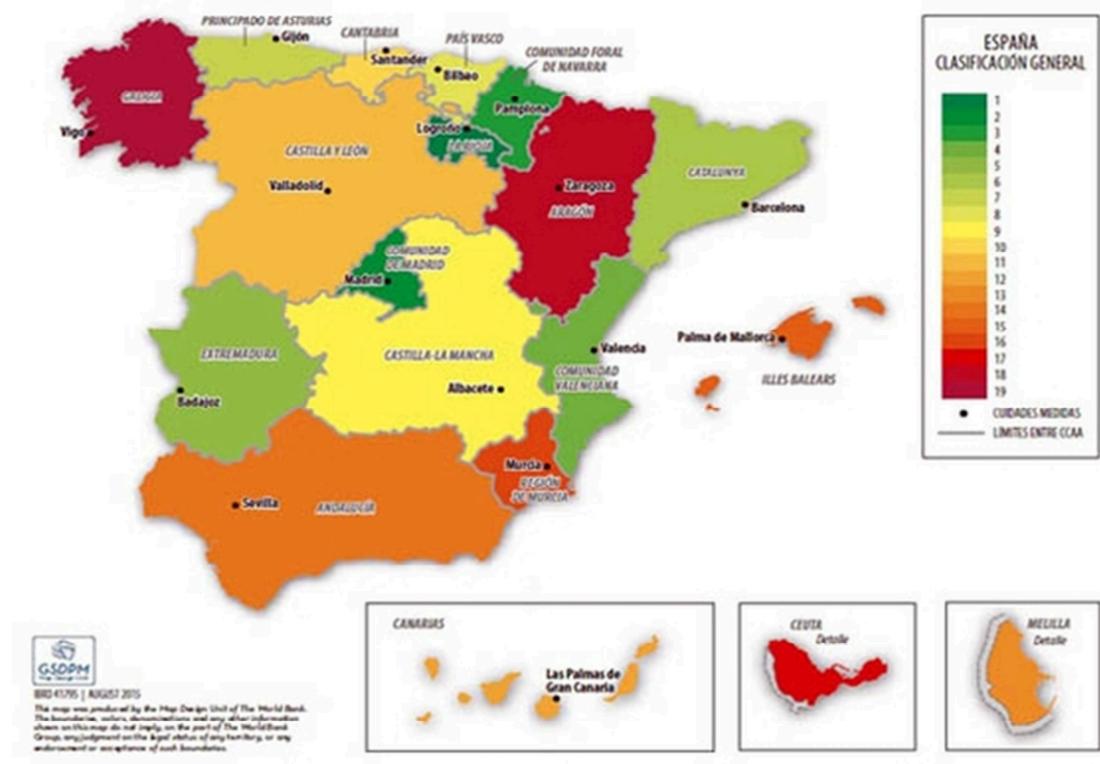
El estudio, el primero del Banco Mundial para España, compara las regulaciones comerciales que afectan las pymes a través de cuatro indicadores:

- Apertura de empresas.
- Obtención de permisos de construcción.
- Obtención de electricidad.
- Registro de la propiedad.

Según la clasificación general del estudio de las 17 comunidades autónomas y las 2 ciudades autónomas. Donde más fácil resulta hacer negocios es en la rioja (Logroño) y Madrid. Y donde más difícil resulta es en Aragón (Zaragoza) y Galicia (Vigo). No existe ninguna relación entre la clasificación general y el tamaño de la población.

¹⁷ Clave. Identidad Electrónica para las Administraciones. <http://clave.gob.es/clave/Home/clave.html>

FIGURA 1.1 Es más fácil hacer negocios en La Rioja y la Comunidad de Madrid



Fuente: <http://www.libremercado.com/2015-09-29/la-rioja-madrid-y-navarra-las-autonomias-donde-es-mas-facil-hacer-negocios-1276558038/>

Es más fácil abrir una empresa en Andalucía, ya que es uno de los lugares donde más se utiliza la plataforma telemática CIRCE¹⁸ que simplifica la tramitación, y además las tasas municipales son más bajas.

Es más fácil obtener permisos de construcción en La Rioja, ya que la licencia de obra se obtiene más rápidamente y por un coste menor y se puede solicitar evitando varios trámites previos.

Es más fácil conectarse a la red eléctrica en Cataluña gracias a la autorización simplificada de la instalación eléctrica y a que no se requiere obtener visados colegiados.

Es más fácil el registro de propiedades en Ceuta y Melilla dado que el impuesto sobre transmisiones patrimoniales es el más bajo, en parte por su régimen fiscal especial.

¹⁸ CIRCE, Centro de Información y Red de Creación de Empresas, <http://portal.circe.es/ES/Paginas/Home.aspx>.

Tabla 3.1.3.1. Clasificación por CC.AA de la facilidad para hacer negocios y para obtener diferentes permisos necesarios para poner en marcha un negocio.

TABLA 1.1 Casi todas las comunidades autónomas tienen un resultado por encima de la media en al menos un área											
Comunidad autónoma	Ciudad	Clasificación general de los 4 árees (1-19)	Apertura de una empresa		Obtención de permisos de construcción		Obtención de electricidad		Registro de propiedades		
			Distancia a la frontera (puntuación)	Clasificación general (1-19)	Distancia a la frontera (puntuación)	Clasificación general (1-19)	Distancia a la frontera (puntuación)	Clasificación general (1-19)	Distancia a la frontera (puntuación)	Clasificación general (1-19)	
La Rioja	Logroño	1	83,05	7	79,15	1	55,09	12	71,20	6	
C. Madrid	Madrid	2	86,26	2	63,35	14	63,92	5	73,50	3	
Navarra	Pamplona	3	77,23	19	68,57	9	67,69	2	73,10	4	
C. Valenciana	Valencia	4	83,55	4	74,12	4	62,89	6	63,90	18	
Extremadura	Badajoz	5	83,43	6	74,76	3	61,31	7	64,53	15	
Catalunya	Barcelona	6	81,95	9	67,06	11	69,46	1	64,37	16	
Asturias	Gijón	7	83,55	4	74,77	2	58,81	8	64,06	17	
País Vasco	Bilbao	8	81,19	15	62,09	15	65,08	3	70,72	8	
Castilla-La Mancha	Albacete	9	81,51	12	71,84	7	55,17	11	68,66	9	
Cantabria	Santander	10	85,85	3	67,29	10	57,34	10	65,60	13	
Castilla y León	Valladolid	11	81,20	14	72,45	6	57,35	9	64,92	14	
Canarias	Las Palmas de Gran Canaria	12	82,08	8	73,55	5	48,14	18	71,99	5	
Melilla	Melilla	13	78,86	17	69,42	8	51,41	17	75,24	2	
Andalucía	Sevilla	14	86,50	1	66,06	13	54,45	13	66,14	11	
Illes Balears	Palma de Mallorca	15	81,79	10	59,44	18	64,86	4	65,62	12	
R. Murcia	Murcia	16	81,68	11	62,07	16	53,63	15	68,34	10	
Ceuta	Ceuta	17	77,94	18	66,65	12	45,54	19	75,56	1	
Aragón	Zaragoza	18	81,23	13	59,98	17	52,12	16	70,88	7	
Galicia	Vigo	19	80,81	16	49,85	19	54,45	13	63,26	19	

Fuente: <http://www.libremercado.com/2015-09-29/la-rioja-madrid-y-navarra-las-autonomias-donde-es-mas-facil-hacer-negocios-1276558038/>

Zaragoza ocupa un mal lugar en la clasificación general por CC.AA. según su facilidad para hacer negocios, quedando únicamente por encima de Vigo. Además si profundizamos en cada área que muestra la tabla, sólo ofrece un resultado por encima de la media quedando en el puesto nº 7 en la facilidad para el registro de la propiedad.

3.1.4. Cifras de apertura de una empresa en España

Según datos de este informe abrir una empresa en España requiere de media 9,4 trámites, 17 días, un coste equivalente al 4,2% de la renta per cápita y el desembolso del capital social equivalente al 13,8% de la renta per cápita. A pesar de haber mejorado en los últimos años, el proceso sigue siendo más engorroso y caro que en la Unión Europea.

3.1.5. Aspectos de *Doing Bussiness* referentes a Aragón

Según noticia de Aragón hoy, a fecha de jueves 18 de febrero de 2016¹⁹, después de la publicación de este informe integrantes del Gobierno de Aragón y Ayuntamiento de Zaragoza constituyeron el Grupo de Trabajo Estudio *Doing Business* Aragón donde se trata de analizar los datos publicados por el Banco Mundial con la finalidad de identificar y contribuir a la eliminación de obstáculos para hacer negocios y fomentar la mejora del clima empresarial en Aragón.

Una vez finalizado el análisis, se formularon una serie de propuestas de regulación concretas que facilitan el ejercicio de la actividad económica por parte de los emprendedores y empresas en Aragón, y en concreto, en la ciudad de Zaragoza y al mismo tiempo que contribuyen también a mejorar el resultado global obtenido por la Comunidad Autónoma en el Informe del Banco Mundial.

A continuación se nombran algunas de las normativas de reciente creación y algunas de las iniciativas llevadas a cabo en Aragón para propiciar la creación de empresas.

- *Normativas:*

ORDEN EIE/611/2016, de 13 de junio, por la que se convocan para el año 2016 las subvenciones reguladas en la Orden EIE/469/2016, de 20 de mayo, por la que se aprueba el Programa Emprendedores y se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para la promoción del empleo autónomo y la creación de microempresas en la Comunidad Autónoma de Aragón.

ORDEN EIE/529/2016, de 30 de mayo, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el estímulo del mercado de trabajo y el fomento del empleo estable y de calidad.

- *Iniciativas*

La *Universidad de Zaragoza* puso en marcha en el año 2004 el programa *Spin-up*, destinado a la creación de empresas de base tecnológica o de alto contenido

¹⁹ <http://www.aragonhoy.net/index.php/mod.noticias/mem.detalle/area.1050/id.175711>

innovador. Para favorecer su desarrollo la OTRI (Oficina de transferencia de resultados de investigación) con apoyo del Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón, ha creado el concurso acelerador *Spin-up*.

En este programa la Universidad de Zaragoza ofrece a los emprendedores de la comunidad universitaria y egresados, la posibilidad de integrarse en un Programa de aceleración basado en la metodología *Lean Start-up* para crear empresas con modelos de negocio recurrentes, rentables y escalables minimizando su probabilidad de fracaso.

Dicho programa se desarrolla en 3 fases (bajo concurso) en las que los emprendedores y/o empresas de la Universidad de Zaragoza se pondrán en manos de mentores y expertos que les guiarán durante todo el proceso de creación y consolidación de sus *Spin-off* y *Start-up*. El programa brinda asesoramiento, formación, financiación, imagen, prestigio y contactos.

- Una *Spin-off* es crear una nueva empresa en el seno de otras empresas u organizaciones ya existentes, sean públicas o privadas, que actúan de incubadoras. Con el tiempo acaban adquiriendo independencia jurídica, técnica y comercial.
- El término *Start-up* se refiere a un tipo de negocio que está comenzando a formarse, generalmente se encuentra ligado a la innovación o a la tecnología y tiene proyectado un crecimiento escalonado. Crecen a un ritmo más acelerado que las empresas normales.

3.1.6. Demografía armonizada de empresas

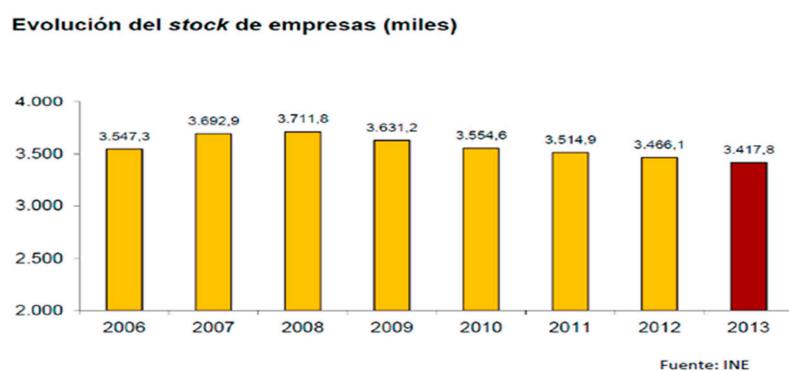
Para finalizar y sintetizar todo lo comentado en este punto señalar que la profunda crisis económica sufrida en España se ha manifestado en una reducción tanto del número de empresas como de su creación desde el año 2008. Aumentar el tejido empresarial pasa por la reactivación del crédito y la simplificación del procedimiento de creación y crecimiento de las empresas

Según los datos del INE, en el año 2013, la economía española contaba con 3,418 millones de empresas, lo que supone un descenso del 1,4% respecto del año 2014. Deja clara la tendencia bajista sufrida desde 2008 en el que le número de empresas

era de 3,712 millones. Este descenso ha sido generalizado por sectores, Comunidades Autónomas y tamaños. Salvo las empresas sin asalariados, las cuales registraron más nacimientos que muertes, creciendo un 0.5%.

Resulta necesario seguir con los esfuerzos por simplificar los procedimientos para la constitución y la supervivencia de las empresas, impulsar la tele tramitación y la coordinación interadministrativa es de gran importancia. Asimismo, se deberían tomar medidas orientadas hacia el fomento de la vocación emprendedora y de la figura del empresario entre la sociedad, con campañas de información sobre el papel clave de la empresa en la sociedad y la economía del país como base indispensable para el desarrollo económico²⁰.

Grafico 3.1.6.1. Evolución del número de empresas en España



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.2013

Del año 2006 al 2008 se aprecia una tendencia alcista en la evolución del stock de empresas en España, es a partir del 2009 cuando comienza una tendencia a la baja debido a la crisis económica.

²⁰ Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, “Demografía armonizada de empresas” , <http://www.camarazaragoza.com/actualidad/son-necesarias-medidas-para-facilitar-la-creacion-de-empresas-e-incrementar-su-supervivencia/>

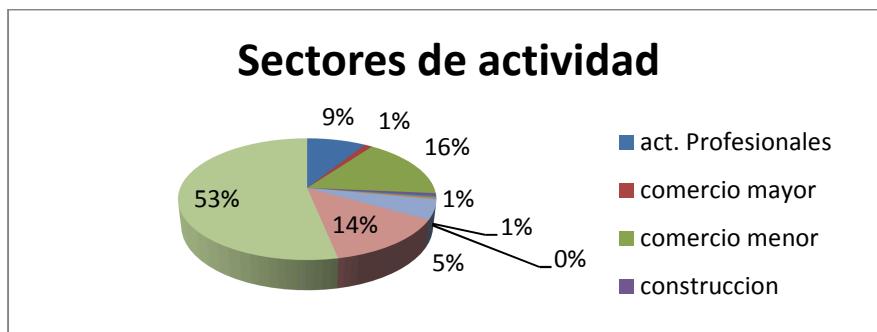
CAPÍTULO 4. COMPARATIVA EMPRENDEDORA ANTES Y DESPUES DE LA CRISIS EN ZARAGOZA. TIPOS DE NEGOCIO, VOLUMEN DE EMPRENDEDORES, PERFILES DE LOS EMPRENDEDORES, PORCENTAJE DE PROYECTOS QUE FINALMENTE SE LLEVAN A CABO, PORCENTAJE DE SUPERVIVENCIA DE NEGOCIOS.

En este punto se analizan las memorias de actividades de la Cámara de Comercio de Zaragoza de los últimos 10 años, en concreto los informes del departamento de emprendedores, para tener una imagen retrospectiva de la evolución y el cambio producido por la crisis económica en la creación de empresas en nuestra comunidad.

2005

Por primera vez las mujeres superaron a los hombres en la apertura de negocios según los datos de la ventanilla única empresarial de Zaragoza (VUE)*. De las 250 nuevas empresas que se abrieron 127 fueron creadas por mujeres y 123 por hombres.

Grafico 4.1. División de empresas creadas en Zaragoza en 2005 según sectores de actividad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la memoria de actividades cámara de comercio de Zaragoza 2005

Un gran porcentaje de los emprendedores optaron por el comercio minorista, pero el sector servicios y las actividades profesionales también tienen un alto porcentaje.

2006

Durante el año 2006, la Cámara de Comercio e Industria atendió más de 800 ideas de negocio en Zaragoza y su provincia, en un 50% iniciativa de mujeres.

Un 70% de los emprendedores a los que se realizó un estudio de viabilidad abrió finalmente un negocio, según una encuesta realizada por la Cámara de Comercio ese año. *"El dato demuestra la elevada madurez empresarial de los proyectos que se atienden. Entre quienes no han abierto, el 30% afirmó que el motivo fue evitar el fracaso empresarial, dados los resultados que se desprendían del estudio de viabilidad, mientras el 25 % encontró problemas con los locales comerciales"*

El 65% se dió de alta como persona física (empresarios individuales o sociedades civiles) y el 35% restante creó sociedades mercantiles. Asimismo, resulta muy relevante la cifra de creación de empleo generada por estos negocios, según los resultados de la encuesta: además de los 109 autónomos que se dieron de alta, se contrataron 43 trabajadores por cuenta ajena, con especial incidencia en el empleo femenino.

2007

Según el informe económico Aragón 2007 las previsiones que se tenían el año anterior sobre el ritmo económico de crecimiento en Aragón se cumplieron. En 2006 se consiguió un crecimiento económico del 4.1%, los motores fueron la construcción y la industria. El sector servicios sufrió un ligero desaceleración y la producción agrícola subió ligeramente.

Tabla 4.2 Análisis de resultados 2007 comparativa con 2006.

	2006	2007
Estudios viabilidad	146	148
Atenciones físicas	589	583

Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la Memoria de actividades de la Cámara de Comercio de Zaragoza año 2007. Capítulo Emprendedores

Como se puede ver la tabla hubo una ligera disminución de atenciones físicas a emprendedores debido a que se atendieron muchas consultas vía telefónica o por internet.

Podemos decir que el perfil del emprendedor medio en Zaragoza ese año fue hombre 56%, en edad comprendida entre 25-45 años, con diplomatura o estudios superiores, en situación de desempleo y de nacionalidad española.

2008

La crisis económica ya era patente en la realidad empresarial de Zaragoza. Con esta nueva situación el panorama emprendedor sufrió un gran cambio, las dificultades para acceder a la financiación eran el mayor freno con el que se encontraban los emprendedores.

El perfil de los emprendedores empezó a cambiar, se pasó del “emprender para mejorar” a “emprender por necesidad” debido a la falta de empleo.

Como referencia para comparar el clima de creación de empresas en Zaragoza recogeremos los datos de emprendedores atendidos en la VUE y el número final de expedientes tramitados en 2008 y lo compararemos con años anteriores.

Tabla 4.3. Comparativa del clima de creación de empresas en Zaragoza

AÑO	Nº de atenciones en (VUE)	Crecimiento	Tramitaciones	Crecimiento
2005	1.314		250	
2006	1.393	+6%	271	+8.4%
2007	1.449	+4%	367	+35.4%
2008	1.019	-29.7%	313	-14.7%

Fuente: Datos extraídos de las Memorias de actividades de la Cámara de Comercio de Zaragoza años 2005,2006,2007 y 2008.Capítulo Emprendedores

Como se observa en la tabla en 2008 disminuyó el número de atenciones a emprendedores y el número de expedientes finalmente tramitados también decreció un 14.7% respecto al año anterior. Desde el año 2002 que fue cuando se creó la VUE todos los años el crecimiento de atenciones y tramitaciones había sido positivo hasta llegar al 2008 cuando los datos empezaron a resentirse debido a la crisis.

Aun con todo, la celebración de la exposición internacional de 2008 que tuvo lugar en Zaragoza permitió sostener la caída de datos hasta el último trimestre del año. Por lo tanto en la ciudad de Zaragoza no se notaron tanto los efectos de la crisis.

También se apreciaron cambios en cuanto a la ubicación de las empresas, ese año aumentó ligeramente el número de empresas fuera de la capital, normalmente rondaba el 1% en años anteriores y en 2008 rondaba el 6%.

Tabla 4.4. División de negocios por sectores de actividad 2008,

Act. Artísticas	1.8 %
Act. profesionales	35.3%
Agricultura/ganadería/pesca	2.8%
Comercio mayor	1.1%
Comercio menor	14.32%
Construcción	8.7%
Hotelería y turismo	4.9%
Industria	0.37%
Servicios a empresas	10.1%
Servicios personales	12.2%
Transporte	3.2%
Sin especificar	5.2%

Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la Memoria de actividades de la Cámara de Comercio de Zaragoza año 2008. Capítulo Emprendedores.

Se aprecia una disminución en el porcentaje de construcción.

2009

El hecho de que existan personas emprendedoras, capaces de asumir riesgos y de dinamizar la actividad económica es esencial para que una economía supere las situaciones de crisis.

En 2009 se disparó el número de personas que se plantearon ser empresarios. La nueva situación de crisis junto a los datos de paro hacían que la desesperación de muchos les llevase a intentar como salida el autoempleo, por eso aunque el número de empresas puestas en marcha fue pequeño, el número de consultas aunque menor que años anteriores no cayó drásticamente porque el desasosiego de la gente les llevaba a consultar la opción del autoempleo.

2010

La motivación principal de los emprendedores en 2010 seguía siendo la necesidad. Lo cual supuso un cambio en el perfil del emprendedor, ya no se trata en su mayor de medida de personas con estudios superiores y con una alta capacitación. Los negocios son más humildes, no requieren de grandes inversiones, ni de grandes conocimientos. Se trata, en su mayoría de negocios ligados al pequeño comercio, y servicios de proximidad (peluquerías, pequeñas tiendas...)

El 30% de los estudios de viabilidad realizados durante este año se llevó a cabo. Los restantes no pudieron llegar a buen cauce por dos motivos principalmente, bien por el resultado negativo del proyecto, o bien por la dificultad de conseguir financiación que sigue siendo el mayor problema con el que se encontraban los emprendedores.

2011

Siguió la tendencia bajista de los últimos años. Fue un año muy similar a 2010 en cuanto a cifras, perfil emprendedor y tipos de negocio.

2012

Los datos recogidos por la ventanilla única empresarial en el informe de actividades de la Cámara de comercio de Zaragoza reflejan un gran repunte respecto al año anterior (+172.3%) en el número de atenciones realizadas en este año, aunque lejos de ser debido al fin de la crisis más bien fue debido al cambio de localización de la VUE, ya que en 2012 se reintegró en el edificio de las cámaras de comercio de Zaragoza, haciéndose más visible para los emprendedores, y quitó atenciones realizadas hasta el momento por los técnicos de creación de empresas de la cámara.

Sin embargo el número de tramitaciones sigue la tendencia descendente de los últimos años. Quedándose en 219 tramitaciones desde VUE.

Como dato relevante cabe destacar que el porcentaje de empresas creadas por trabajadores en paro aumentó en 2012, se situó en 85.90%, muy superior a años anteriores.

El perfil medio del emprendedor atendido en VUE en este año fue, hombre con estudios universitarios, menor de 25 años, que tras unos meses en paro decide emprender un negocio, en su gran mayoría una actividad profesional.

2013

Cabe destacar que se registró un aumento en el número de tramitaciones para la creación de empresas desde VUE, lo cual es un dato muy positivo después de varios años con datos de crecimiento negativo.

Siguió aumentando el porcentaje de emprendedores en paro, hasta el 90%. Este dato es debido a la crisis económica, se emprende por necesidad buscando el autoempleo como una salida.

2014

Durante este año siguió creciendo por segundo año consecutivo el número de tramitaciones para creación de empresas desde VUE.

El porcentaje de emprendedores que optan por el autoempleo para dejar su situación de paro sigue rondando el 90%. Pero parece que el perfil de edad de los emprendedores se normaliza y vuelve a estar en la franja de edad comprendida entre 25-45 años.

Tabla 4.5. Resumen comparativo atenciones VUE últimos años

VUE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nº Consultas	808	599	447	1288 (+172%)		
Nº Tramitaciones	272	247	255	219	287	358
Nº Estudios de viabilidad			40	25	18	101
Nº Aperturas			13	7		

Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de las Memorias de actividades de la Cámara de Comercio de Zaragoza. Años 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014. Capítulo Emprendedores.

En resumen:

- El número de tramitaciones llevadas a cabo en la Ventanilla Única fue disminuyendo paulatinamente desde 2009 hasta 2012, a partir de ese año se aprecia una subida en el nº de tramitaciones.
- El número de estudios de viabilidad realizados y el nº de aperturas finalmente llevadas a cabo toca su cifra mínima en el 2012, a partir de ahí se fue recuperando. (Aunque en este estudio nos faltan cifras concretas).²¹

²¹Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza. Memorias de actividades publicadas en los últimos 10 años, Capítulo de emprendedores, <http://www.camarazaragoza.com/la-camara/actividades-y-servicios/>

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS EMPRENDEDORES ARAGÓN ÚLTIMO AÑO 2015.

En la siguiente tabla podemos ver la división por sectores de actividad de las empresas creadas el año pasado en Zaragoza.

Tabla 5.1. División por sectores de actividad de las empresas creadas el año pasado en Zaragoza.

SECTORES DE ACTIVIDAD	Nº EMPRESAS	%
Servicios	160	42.11
Comercio y reparaciones	115	30.26
Hostelería	86	22.63
Construcción y gremios	11	2.89
Agro-ganadero	5	1.32
Industria	2	0.79
TOTAL	380	100

Fuente: datos extraídos de la memoria de actividades de la cámara de comercio de Zaragoza 2015, Capítulo emprendedores.

Si comparamos la el porcentaje del sector de la construcción de este año (2.89%) con el dato del 2005 (9%) se aprecia claramente que este sector ha sido uno de los más afectados por la crisis.

En torno al 75% de las empresas se instalaron en Zaragoza capital y el 25% restante en la provincia.

La principal causa de cierre de las pequeñas empresas en España es el desconocimiento del mundo empresa y de llevar una correcta gestión empresarial. Esto es debido al perfil del emprendedor español en los últimos años. Como ya se ha comentado anteriormente, la actual situación de crisis que atraviesa la economía

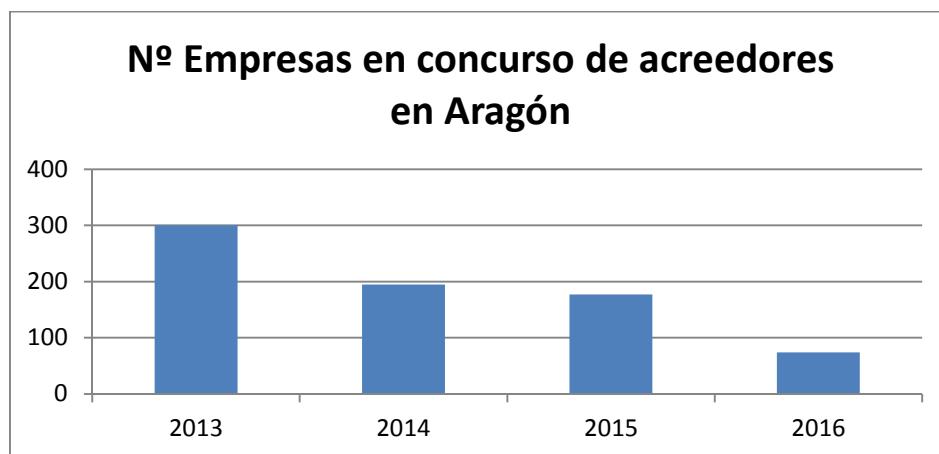
española y el alto nivel de paro han hecho que muchas personas ajenas al mundo de la empresa decidan emprender un negocio como alternativa a otras vías para salir del paro.

Los técnicos de creación de empresas de la Cámara de Comercio de Zaragoza han detectado que algunos de los errores más habituales en los planes de empresa son; no tener en cuenta de manera correcta la liquidación de impuestos trimestrales, no tener en cuenta la estacionalidad de los ingresos en ciertos negocios, o no contar con la partida mensual de sueldos de los trabajadores.

En su mayoría los negocios abiertos durante el año 2015 en Zaragoza son proyectos sencillos sin necesidad de grandes inversiones iniciales y que muchas veces son posibles gracias a la capitalización de la prestación por desempleo.

Según datos publicados en el BOE, ofrecidos por el baremo concursal, las empresas que se declaran insolventes en Aragón cada vez son menos. En 2013 se alcanzó un pico histórico de 300 empresas declaradas insolventes, en 2014 fueron 195, en el año siguiente 177 y a fecha de junio de 2016, 74 son el número de empresas que han entrado en concurso de acreedores en Aragón. Se ratifica una tendencia a la baja.

Gráfico 5.2. Nº de empresas en concurso de acreedores en Aragón.



Fuente: Elaboración propia. Creado según datos del BOE.

Aragón es la segunda comunidad donde más se ha incrementado la creación de empresas a lo largo del último año, con una tasa de crecimiento del 54,9% respecto al año anterior.

Según un comunicado del DIRCE (Directorio Central de Empresas), según datos del Instituto Aragonés de Estadística, a fecha 1 de enero de 2016,” *El número de empresas activas en Aragón a 1 de enero de 2016 aumentó un 0,5% durante 2015 y se situó en 90.325, 452 empresas más que a 1 de enero de 2015. El sector servicios volvió a tener el mayor peso en la estructura de la población de empresas, un 79% del total. Las empresas aragonesas se caracterizan por su reducida dimensión, el 95,4% tiene menos de 10 asalariados. Las empresas de 20 o más asalariados crecieron un 5,3 % respecto al año anterior. Los locales activos en Aragón ascendieron a 103.558, 658 locales más que a 1 de enero de 2015, representando un 2,8% del total de locales en España*”.²²

²² Comunicado DIRCE, según datos Instituto Aragonés de Estadística, http://www.aragon.es/estaticos/GobiernoAragon/Organismos/InstitutoAragonEstadistica/Documentos/docs/Areas/Comunicados/Comunicado_DIRCE16.pdf

CAPÍTULO 6. CLAVES PARA UN FUTURO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN ARAGÓN.

6.1. MEDIDAS ENCAMINADAS PARA FAVORECER LA CREACIÓN DE EMPRESAS A NIVEL NACIONAL

Desde el colegio notarial se detectan algunas deficiencias. En ocasiones se confunde la constitución de nuevas sociedades con su puesta en marcha. El proceso de constitución de una nueva sociedad no pasa de un día en las notarías, pero su inscripción en el Registro Mercantil, según el último informe del Banco Mundial puede alargarse hasta 33 días. Así pues la puesta en marcha del negocio se alarga demasiado debido a las concesiones y la obtención de las licencias administrativas. Este es un punto a mejorar para favorecer el crecimiento empresarial.

CIRCE



El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema de información que permite realizar de forma telemática, los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España.

Los tipos de sociedades que se pueden crear a través de CIRCE son:

- Empresario Individual (Autónomo)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL o SL)
- Sociedad Limitada de Formación Sucesiva
- Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
- Comunidad de Bienes

Los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE)²³

Se encargan de facilitar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.

Los PAE pueden depender de entidades públicas o privadas, colegios profesionales, organizaciones empresariales o cámaras de comercio. Estos centros deben firmar un convenio con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo para poder actuar como tales. La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa dispone de un buscador para localizar el PAE que más le convenga al emprendedor.

Los PAE se apoyan en el CIRCE para crear empresas, y en concreto en uno de los componentes que lo forman: el Sistema de Tramitación Telemática (STT). En este sentido, cuando un emprendedor opta por iniciar los trámites de creación de una empresa desde un PAE, implícitamente está utilizando el sistema CIRCE.

El PAE tiene una doble misión:

- Prestar servicios de información y asesoramiento a los emprendedores en la definición de sus iniciativas empresariales y durante los primeros años de actividad de la empresa.
- Iniciar el trámite administrativo de constitución de la empresa a través del Documento Único Electrónico (DUE).

La situación geográfica de estos puntos y la documentación necesaria para en el inicio de la tramitación se puede consultar en el Portal Circe.

El DUE (Documento Único Electrónico)²⁴

Es un documento electrónico que recoge todos los datos necesarios para la constitución y puesta en marcha de una empresa. Este documento sustituye a múltiples formularios requeridos por Organismos y Administraciones involucrados en el proceso de creación

²³ ¿Qué es un PAE? <http://portal.circe.es/es-ES/pait/Paginas/QueesunPAIT.aspx>

²⁴ DUE, <http://www.bbvacontuempresa.es/a/el-documento-unico-electronico-instrumento-para-facilitar-los-tramites-las-nuevas-empresas>

de empresas. Actualmente debe tramitarse en un PAE desde donde se enviara a la notaría, no se puede gestionar directamente en la notaría.

Area PAIT > Nuevo DUE > SLNE > Datos Identificativos

Victor Manuel Ruiz Sanchez
ID. Circe: 005874055K

Desconectar Cambiar F.S. Volver Leyenda Ayuda

DOC EMP SOC DOM ITP DC TRB CCC NOT FAC ACT APD OEPM

DATOS DEL DOMICILIO SOCIAL DE LA EMPRESA

Tipo Vía Nombre de la Vía
Km. Nº Calif. Num. Bloq. Portal Esc. Piso Puerta Complemento Domicilio
Provincia Municipio
Localidad / Población (Si distinto de Municipio) C. Postal Teléfono Móvil Fax
Correo Electrónico

DATOS JURÍDICOS

Forma Jurídica: SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA
Denominación Social: ID. Circe: 005874055K
Duración de la Persona Jurídica: INDEFINIDA Capital Social: 0,00

Objeto Social: Actividades (Buscar)
Actividad Singular

DATOS DE NOTIFICACIÓN TGSS
*Estos datos se usuarán para informarle en el caso de que tenga notificaciones pendientes en el Sistema Red
Correo Electrónico Teléfono

DATOS DE LA ACTIVIDAD

CNAE: Actividad Principal (Buscar)
IAE: Actividad Principal (Buscar)

Anagrama (Buscar)
Fecha Inicio de Actividad: _____ Nº Trabajadores: _____ Fecha Cierre Ejercicio Fiscal: 31/12
Licencia de Apertura
¿Está Sujeto? Sí No
¿Está Solicitud? Sí No
Nº Expediente: _____

Fuente: <https://asinatslne.wordpress.com/2013/02/27/tramites-de-constitucion-de-la-empresa/>

Aligerar la burocracia administrativa y la importancia de la coordinación interadministrativa.

Es vital para impulsar la creación de empresas. Esto se podría mejorar gestionando los trámites online. Según algunas de las recomendaciones emitidas por el Ministerio de Economía y Hacienda en su informe sobre “*posibles medidas para reducir las trabas administrativas*” publicado en 2012, sería interesante esforzarse en mejorar la interoperabilidad de los sistemas telemáticos existentes como CIRCE (que gestiona el

DUE) y SIGNO (el sistema interno de gestión telemática de los notarios y a su vez cruzar estos con los sistemas de las comunidades autónomas y las EELL (entidades locales) para favorecer a medio plazo la creación de un expediente único de creación de empresas que reduzca la documentación a aportar en todo el proceso y el consiguiente ahorro en el tiempo y el coste. Entre un 60% y un 67% de los emprendedores encuestados para esta evaluación considera que las administraciones no están coordinadas y el 73% afirma *“Te piden varias veces los mismos papeles a lo largo del proceso”* lo que evidencia la lentitud del proceso.

La posibilidad de la capitalización del paro

Para poner en marcha un negocio es otra de las ayudas que el Gobierno ha impulsado con el objetivo de convertir parados en empresarios y combatir los índices de desempleo.

Reducción de impuestos.

Los autónomos son uno de los principales motores de la economía española y no por ello tienen las cosas fáciles. El hecho de tener que pagar cuotas mensuales a la Seguridad Social cercanas a los 300 euros, además del IVA y de otros impuestos, en etapas incipientes ahoga a la mayoría de los autónomos.

Por ello, los impuestos deberían crecer de forma progresiva, al compás del negocio. Aunque se ha avanzado en buena dirección, como demuestra la implantación de cuotas reducidas para los primeros autónomos, pero, en ocasiones, estas ventajas fiscales se agotan antes de que el proyecto despegue.

Y es que cumplir con el erario público en función de la facturación reduciría la resistencia de algunas personas a apostar por el autoempleo. En este sentido, si se pudiera facturar legalmente pagando impuestos acordes con las ganancias, disminuirían los pagos en B, una de las lacras de la economía española.

Si comparamos con el modelo alemán²⁵ se aprecian algunas diferencias:

- Allí se requieren menos trámites para darse de alta como autónomo.

²⁵ Modelo Alemán para autónomos, <http://capitalibre.com/2014/04/comparativa-de-ser-autonomo-entre-espana-y-alemania>

- Cuota de autónomos: en Alemania se compone de dos partes, por un lado el pago a la seguridad social (140euros/mes) y un seguro médico obligatorio de (240euros/mes). En España la cuota mínima de autónomos es de unos (260 euros /mes) que incluye tanto el pago a la seguridad social como el seguro médico. Sin embargo en Alemania si facturas menos de 1750 euros/mes o tienes menos de 30 años estas exento de pagar la cuota de la seguridad social.
- IVA: En Alemania es del 19% y se declara mensualmente. En España 21% y su declaración es trimestral. Sin embargo en Alemania si eres menor de 30 años o facturas menos de 17500 euros al año no es necesario que graves tus facturas con el IVA.
- IRPF: En Alemania es un 10% superior al de España. Sin embargo en Alemania hay menos burocracia, ya que en España hay que hacer el pago por adelantado trimestralmente y luego se ajusta a fin de año con la declaración de la renta. En Alemania se paga directamente en la declaración de la renta anual.
- Cobro de facturas: En España el emitir una factura no te asegura que vayas a cobrarla pero estas obligado a pagar su IVA y su IRPF por adelantado la hayas cobrado o no. En Alemania la fecha de factura es la fecha de cobro así que no tenemos que pagar IVA o IRPF de algo que no hayamos cobrado.

En resumen en España existen más trámites burocráticos y a pesar de la mejora con la nueva ley de emprendedores, ser autónomo sigue siendo caro facturas más o menos.

Cuánto cuesta ser autónomo España en 2016.²⁶

- **Costes fijos**

Pago mensual de la cuota de autónomos a la Seguridad Social.

La cuota de autónomos es un porcentaje que se calcula sobre la base de cotización o “sueldo teórico” que, como trabajador, estimas que vas a tener. Las bases de cotización tienen un mínimo y un máximo que cada año establece el Gobierno.

Su importe condiciona las prestaciones que puede recibir un autónomo en situaciones de desempleo, baja por enfermedad, baja por accidente y muy especialmente en caso de jubilación.

²⁶ <http://infoautonomos.eleconomista.es/seguridad-social/cuota-de-autonomos-cuanto-se-paga/>

En el año 2016, la base mínima de cotización se fija en 893,10 euros, lo que supone una subida del 1% respecto a 2015, mientras que la base máxima asciende a 3.642,00 euros, con una subida también del 1%. Más del 80% de los autónomos, elige la base mínima de cotización. La cuota de autónomos de 2016 para la base mínima de cotización es 267,03 euros mensuales.

Estas cantidades cubren únicamente la prestación por incapacidad temporal en el caso de enfermedad común, por ejemplo una gripe, a partir del cuarto día.

Desde 2013 está disponible una bonificación muy importante, la tarifa plana de 50 euros para nuevos autónomos. Inicialmente sólo se aplicaba a menores de treinta años pero desde finales de septiembre de 2013 se amplió a todos los nuevos autónomos que cumplieran los requisitos necesarios.

Esto significa que con la tarifa plana autónomos pagarás:

- 50 euros los 30 primeros meses para jóvenes o los 18 primeros meses para mayores de 30 años.
- 55,78 euros los 6 meses siguientes al fin de la tarifa (reducción del 80% de la tarifa básica).
- 134,06 euros entre el séptimo y el doceavo mes (reducción del 50%).
- 186,25 euros entre los meses 13 y 18 (reducción del 30%).

Cuota de autónomos por accidentes o enfermedades laborales

Esta cuota es voluntaria, da cobertura en caso de accidentes o enfermedades en el trabajo, recomendada para los trabajadores expuestos a mucho riesgo, y supone el pago de un extra mensual de entre el 1,3% o el 6,5% más sobre la base de cotización que se aplicaba a la cantidad cotizada como autónomo.

- Costes variables: Impuestos

IVA: Es un impuesto que grava la venta de productos y servicios y va directo al gobierno, lo único que hay que hacer es liquidar cada tres meses la diferencia entre lo que te han pagado y lo que has cobrado.

IRPF: Este impuesto también hay que liquidarlo cada tres meses.

IRPF a pagar = (Ingresos – gastos) x retención correspondiente (0,07 – 0,15 – 0,19)

Los ingresos y gastos en esta fórmula no deben incluir el IVA.

- Autónomo profesional con menos de 3 años de antigüedad: 7%.
- Autónomo profesional con más de 3 años de antigüedad: 15%.
- Trabajador autónomo no profesional: 19%.

Parece claro que en este sentido habría que reducir los impuestos para proporcionar ventajas en las fases de constitución y consolidación de empresas, aunque esto suponga la reducción de la capacidad recaudatoria del gobierno, ayudaría a desarrollar el emprendimiento, generar riqueza y puesto de trabajo. He aquí la lucha de intereses.

IAE (Impuesto de Actividades Económicas): tributo que grava las actividades empresariales o artísticas que se ejerzan. Aunque es obligatorio darse de alta lo normal es estar exento de este impuesto al inicio de tu actividad. Solo deben abonarlo aquellos negocios que facturen más de 1.000.000 de euros al año.

6.2. MEDIDAS Y SERVICIOS QUE OFRECE LA COMUNIDAD DE ARAGÓN PARA FAVORECER EL EMPRENDIMIENTO.

Desde las distintas administraciones se apoya la creación y consolidación empresarial por ser el motor del desarrollo económico de los territorios, para ello se destinan fondos públicos para fomentar la puesta en marcha de proyectos empresariales mediante programas de ayudas y subvenciones o servicios de asesoramiento gratuito para empresarios y emprendedores.

SACE

Desde el INAEM se ofrece el SACE (Servicio de Apoyo a la Creación de Empresas) para favorecer el autoempleo. Este servicio da información y asesoramiento a los emprendedores, y les acompaña en la fase inicial del negocio.

Programa Leader²⁷

En 1991 la Comisión Europea creó este programa para frenar la despoblación rural y fomentar su desarrollo. Leader es el acrónimo en francés de "Relación entre Acciones de Desarrollo de la Economía Rural" (*"Liaison Entre Actions de Développement de l'Economie Rurale"*).

El objetivo de este programa es contribuir al desarrollo socioeconómico de unos territorios rurales que suponen el 95% de la superficie de Aragón, y en los vive el 43,7 % de la población aragonesa, creando nuevas zonas de desarrollo en esas regiones, ofreciendo alternativas económicas para frenar la despoblación rural. La aportación pública que gestionan los Grupos LEADER procede al 50 % de la Unión Europea y del Gobierno de Aragón.

Los beneficiarios de la ayuda financiera de LEADER serán los "Grupos de Acción Local", que actuarán como transmisores de la estrategia de desarrollo y se encargarán de su aplicación. Los perceptores últimos de las ayudas son los promotores o titulares de los proyectos que resulten seleccionados por los Grupos de Acción Local, siendo los gastos que se realicen en la ejecución de dichos proyectos los que deban tenerse en cuenta para justificar las ayudas percibidas.

Sin contabilizar los primeros programas Leader, desde el año 2000, se han hecho posibles 7.300 proyectos subvencionados en el medio rural diseminados a lo largo de toda la geografía aragonesa.

Tanto la Comisión Europea como los gobiernos de los países miembros de la UE están comprometidos en continuar con estas ayudas para evitar el envejecimiento de la población rural y lograr alternativas económicas en ese medio para las nuevas generaciones. El futuro del campo está en juego.

Aragón Exterior, empresa adscrita al Departamento de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Aragón, promueve y apoya tanto la internacionalización de las empresas aragonesas como las inversiones en Aragón.

²⁷ Programa Leader, http://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/proyectos-financiados-con-fondos-europeos/leader_es.html

De las 80.000 empresas de Aragón, el 82% son familiares y mantienen el 80% del empleo. Sin embargo, sólo el 30% de las empresas familiares llegan a la segunda generación y solo el 10% a la tercera. En los próximos diez años, el 75% de estas empresas afrontará por primera vez el proceso de la sucesión.

Para cambiar esta tendencia, ya desde 1993 el legislador estatal y posteriormente los diferentes parlamentos autonómicos de Aragón han fijado una serie de medidas tendentes a fortalecer esta parte tan importante del tejido industrial, que caracterizado por su territorialidad, permite la sostenibilidad del tejido empresarial e impulsar el mantenimiento y la creación de empleo.

Ayuda de “Establecimiento como Trabajador Autónomo” en Aragón para 2016.

Esta ayuda económica está diseñada para apoyar proyectos de auto-empleo que faciliten a personas provenientes del desempleo su establecimiento como trabajadores autónomos en la Comunidad autónoma de Aragón para el periodo de 2016. La convocatoria de solicitudes está abierta desde el 29 de junio de 2016.

Ventanilla Única Empresarial

La VUE de Zaragoza ofrece un servicio de tramitación abierto y gratuito con un alto nivel de calidad, eficacia y rapidez en la gestión²⁸.

Facilitamos el alta como empresario individual o Sociedad Limitada en menos de 24h a través del D.U.E. (Documento Único Electrónico), desde un único punto de tramitación ubicado en sus oficinas (Paseo Isabel la Católica, 2. Zaragoza).

Para tramitar el alta necesitas la siguiente información:

- Empresario individual (autónomo) Debe traer lo siguiente:
 - NIF
 - Descripción de la actividad económica a realizar

²⁸ <http://www.camarazaragoza.com/productos/vue-060-ventanilla-unica-empresarial/>

- Número de la Seguridad Social
- Número de cuenta bancaria
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.)

La documentación necesaria para proceder a la tramitación telemática de la constitución y puesta en marcha de su proyecto empresarial es la siguiente:

- Original y fotocopia del DNI de todos los socios y trabajadores.
- Original y fotocopia de la Tarjeta de la Seguridad Social de todos los socios y trabajadores, u otro documento que acredite el número de afiliación a la Seguridad social.
- Certificación negativa de la denominación social, es decir, un certificado que acredite que no existe ninguna otra sociedad con el mismo nombre de la que se pretende constituir.

Aparte de esta documentación, el emprendedor deberá disponer de los siguientes datos:

- Epígrafe AE (Actividades Económicas) según el trabajo a desarrollar.
- Datos del domicilio de la empresa y de la actividad empresarial (incluido: metros cuadrados del lugar de la actividad, código postal y teléfono).
- Porcentajes de participación en el capital social y, en su caso, indicación de la condición de administradores. Para adscripción al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos: base de cotización elegida y Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales (AT-EP).

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES

Como se ha podido ver a lo largo de este trabajo, el camino del emprendedor ni es de recorrido corto, ni es sencillo. El emprendedor se enfrenta cada vez a un mundo más cambiante, complejo y hostil, en el que es vital que tenga una estrategia para vincular la empresa con su entorno, pues la empresa no es un ente aislado sino que influye y se ve influida directamente por dicho entorno.

El perfil de los emprendedores hoy en día ha cambiado, ya no son necesariamente personas formadas y vinculadas al mundo de la empresa, sino más bien personas ajena a este mundo que emprenden por necesidad para obtener una salida laboral, por lo que necesitan conocer y acercarse a este ámbito antes de emprender. En este sentido el desarrollo de este trabajo resulta muy útil como guía para emprendedores primerizos.

Con la ayuda del análisis retrospectivo de emprendedores en Aragón y del informe *Doing Business* emitido por el Banco Mundial, se consigue instruir al lector sobre cuál ha sido la trayectoria empresarial de estos últimos años tan cambiantes para el mundo de la empresa. Cambios surgidos a raíz de la crisis económica. Con dicho análisis se aporta una visión general del panorama empresarial actual en España y Aragón, incluyendo daos de la economía global.

Se mira al presente para ver como están ahora las cosas respecto a la creación de empresas y también se mira al futuro para ver cómo se podrían mejorar las estadísticas de creación de empresas en nuestro país, y en este sentido aunque ya se han hecho algunos avances, queda reflejado que todavía falta mucho por hacer como, eliminar trabas, aligerar la burocracia administrativa, mejorar de la coordinación interadministrativa, así como ofrecer más ayudas económicas a emprendedores ya que son el motor económico de la sociedad, o al menos, no gravar fiscalmente desde el inicio cualquier tipo de proyecto emprendedor, cargar de burocracia y generar ansiedad y dificultades; lo ideal sería adoptar un modelo similar al que existe en Alemania, tal y como se ha señalado.

El gran cambio en el perfil de emprendedores de los últimos años sin duda es que se ha pasado “emprender para mejorar” a “emprender por necesidad”.

También cabe destacar que los negocios que se abren actualmente son de menor envergadura que hace algunos años.

Como queda reflejado a lo largo de este trabajo son muchas las cuestiones que el emprendedor debe tener en cuenta para poner en marcha un negocio, desde pensar en la forma jurídica que va adoptar, pasando por cuál será el mejor momento para ponerlo en marcha dependiendo del sector al que pertenezca, hasta cuáles van a ser sus fuentes de financiación. Pero hay que evitar que los árboles no nos dejen ver el bosque. No hay que perder de vista que lo importante es detectar una necesidad y hallar la mejor forma y la más rentable de cubrirla.

Saber detectar las necesidades de los clientes/usuarios y adaptarnos a los permanentes cambios del entorno será vital para la supervivencia del negocio sea cual sea la actividad a la que nos dediquemos.

Este trabajo de fin de grado plantea la posibilidad de divulgar su contenido posteriormente a su defensa, debido a que se considera puede ser de enorme utilidad para cualquier emprendedor y/o persona interesada en conocer el intrincado mundo de la empresa. Finalmente, como cierre de este trabajo, se recoge la reflexión realizada por la técnico de Competitividad y Creación de empresas de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, Dª Esther Tejido Bravo, en relación al objetivo de este trabajo y preguntada por la autora sobre el tema:

“En la última década el emprendimiento se ha puesto “de moda”. Los medios de comunicación han empleado esta materia para dar contenido a algunos de sus espacios y los políticos la han empleado como medida y alternativa en el mercado laboral. Por otro lado, la complicada situación económica ha convertido a muchos ciudadanos en Emprendedores.

Como resultado de todos estos factores el número de proyectos y, por ende, de emprendedores ha vuelto a crecer tras el parón que sufrió en dos mil siete. Sin embargo y a diferencia de algunos años atrás, muchos de ellos se han convertido emprendedores “a la fuerza”, y éste es a mi juicio el hecho diferencial del periodo.

Antes del cambio de ciclo, el emprendimiento, era el resultado de un proceso de crecimiento personal y profesional que llevaba a muchos profesionales a buscar alternativas que les permitieran progresar cumpliendo un objetivo vinculado a la autorrealización.

Tras el declive que supuso el año dos mil siete y el endurecimiento del mercado laboral que lo prosiguió, muchos son los que han acabado lanzándose al emprendimiento como única alternativa para permanecer, e incluso acceder, al mercado laboral.

A lo largo de estos años he observado cómo estas circunstancias han generado algunos cambios en el perfil de los emprendedores locales. Mientras en el periodo anterior, gran parte de ellos comenzaban su etapa de madurez profesional, ahora muchos de los emprendedores responden a perfiles más jóvenes, en algunos casos, incluso que inician con sus proyectos su andadura profesional.

También quienes emprendían antes del dos mil siete presentaban proyectos de mayor envergadura, tanto en lo relativo a inversiones como a equipo humano, mientras en los proyectos actuales estos parámetros están muy ajustados.

Una característica que se ha visto alterada en este periodo es el nivel medio académico de los emprendedores, un nivel de formación que en los últimos años comenzaba a disminuir respecto a periodos anteriores y que últimamente parece estar volviendo a crecer. Aunque actualmente una parte relevante de quienes acaban lanzándose al emprendimiento son personas sin una elevada formación técnica en sus áreas competenciales.

Afianzada esta tendencia el reto para los próximos años se encuentra en ayudar, desde los niveles más primarios de la educación, a desarrollar competencias personales que capaciten a sus alumnos no solo técnicamente. Una educación en valores que fomente la capacidad de trabajo en equipo, la perseverancia o la orientación a resultados, entre otros, permitirá formar profesionales de futuro que, pongan o no proyectos empresariales propios en marcha, sean capaces de conformar un tejido productivo del más alto nivel en la Comunidad y una sociedad que ofrezca oportunidades y retos a quienes forman parte de ella”.

Emprender es transformar ideas y sueños en realidades patentes, así es como comenzaba este trabajo, esperamos contribuir con su contenido a informar, apoyar y animar sueños y posibles realidades empresariales.

CAPÍTULO 8. BIBLIOGRAFÍA

- AEFA. Asociación de Empresa Familiar en Aragón. “Medidas encaminadas a la creación de un entorno jurídico-fiscal más atractivo en la Comunidad Autónoma de Aragón” <http://www.aefaragon.es/node/119> (Consultado 20/07/2016)
- ARAGON HOY. “Gobierno de Aragón y Ayuntamiento de Zaragoza constituyen el Grupo de Trabajo Estudio Doing Business Aragón”. Jueves, 18 de febrero de 2016
<http://www.aragonhoy.net/index.php/mod.noticias/mem.detalle/area.1050/id.175>
- ARROYO, J. de Openley. Artículo del 18/06/2014. “Emprendedor ¿autónomo o sociedad?”. <http://www.masquenegocio.com/2014/06/17/emprendedor-autonomo-o-sociedad/>
- CÁMARA DE COMERCIO DE ZARAGOZA. Memorias de actividades publicadas en los últimos 10 años. Capítulo de emprendedores.
<http://www.camarazaragoza.com/la-camara/actividades-y-servicios/> (consultado 06/2016)
- CÁMARA DE COMERCIO DE ZARAGOZA. “¿Buscas financiación? Emprendedores, autónomos y pymes de Aragón ya tienen toda la información a un clic”. (Actualizado el 9 de septiembre de 2015),
<http://www.camarazaragoza.com/actualidad/buscasfinanciacion-emprendedores-autonomos-y-pymes-de-aragon-ya-tienen-toda-la-informacion-a-un-clic/> (Consultada el 12 julio de 2016)
- CÁMARA DE COMERCIO ZARAGOZA. “Demografía armonizada de empresas” <http://www.camarazaragoza.com/actualidad/son-necesarias-medidas-para-facilitar-la-creacion-de-empresas-e-incrementar-su-supervivencia/> Creado 25/11/2015. Actualizado 27/11/2015. (Consultado:18/julio/2016)
- CLAVE. Identidad Electrónica para las Administraciones.
<http://clave.gob.es/clave/Home/clave.html> (Consultado 18/julio/2016).
- CIRCE. [http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx.](http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx) (Consultada 19/julio/216)
- CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO.
[http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/inicio.](http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/inicio)

- CUOTA DE AUTONOMOS EN ESPAÑA 2016.
<http://infoautonomos.eleconomista.es/seguridad-social/cuota-de-autonomos-cuanto-se-paga/>
- DIRCE, según datos Instituto Aragonés de Estadística, (1/01/16)
http://www.aragon.es/estaticos/GobiernoAragon/Organismos/InstitutoAragonEstadistica/Documentos/docs/Areas/Comunicados/Comunicado_DIRCE16.pdf
- DUE. <http://www.bbvacontuempresa.es/a/el-documento-unico-electronico-instrumento-para-facilitar-los-tramites-las-nuevas-empresas>
- “*Guía de ayuda al emprendedor para crear empresas*”.
<http://rincondeemprendedor.es/guia-de-ayuda-al-emprendedor-para-crear-una-empresa/> (Consultado el 7 de julio de 2016)
- IPYME “*Ayudas en incentivos a empresas*”. *Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Gobierno de España.* http://www.ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/ListaAyudasCCAA.aspx?CAUT=2&SEC_T=&VIGE=True&ABIERTA=True&TipoConsulta=prediseniada (Consultada el 12 de julio de 2016)
- INE. Nota de prensa del Instituto Nacional de Estadística. 5 de agosto de 2016. Estadística de Sociedades Mercantiles (SM) Junio 2016. Datos provisionales
<http://www.ine.es/daco/daco42/daco424/sm0616.pdf>
- INFOAUTONOMOS. <http://infoautonomos.eleconomista.es/financiacion-autonomos-empresas/lineas-del-instituto-de-credito-oficial-ico/> (consultada el 13 de julio 2016)
- INFOAUTONOMOS. Artículo actualizado por infoautonomos (01/02/2016).”Líneas de préstamos ICO 2016” El economista.es.
<http://infoautonomos.eleconomista.es/financiacion-autonomos-empresas/lineas-del-instituto-de-credito-oficial-ico/> (Consultado el 13 de julio 2016)
- INFORME DOING BUSSINES, publicado por el Banco Mundial.
<http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/10/27/doing-business-report-finds-more-than-60-of-worlds-economies-improved-their-business-rules-in-past-year>
- INFORME DOING BUSSINES ESPAÑA 2013,
<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/spain/>
- INFORME DOING BUSSINES ESPAÑA 2016. Expansión.
<http://www.datosmacro.com/negocios/doing-business/espana>

- IPYME. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Guía de ayudas e incentivos para la creación de empresas.
http://www.ipyme.org/_layouts/15/ipyme/guiaayudascreacionempreas.aspx
Actualizado a 14/09/2016. (Consultado 19/07/2016)
- LUZ, R. Artículo del 21/09/2010. “Todo tiene su momento”. El Economista.
<http://www.emprendedores.es/gestion/cuando-lanzar-tu-negocio/cuando-lanzar-tu-negocio-2> (Consultado el 2/08/2016)
- MÉTODO CANVAS. <http://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/> (consultado 8 de septiembre de 2016).
- MODELO ALEMAN PARA AUTONOMOS. Publicado por Adrián Izquierdo Rodríguez en Emprendedores el 09/04/2014.
<http://capitalibre.com/2014/04/comparativa-de-ser-autonomo-entre-espana-y-alemania>
- PROGRAMA LEADER. Ayudas europeas para que el campo tenga futuro.
http://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/proyectos-financiados-con-fondos-europeos/leader_es.html
- PUNTOS DE ATENCION AL EMPRENDEDOR. ¿Qué es un PAE?
<http://portal.circe.es/es-ES/pait/Paginas/QueesunPAIT.aspx>
- PORTAL DEL COMERCIANTE
<http://www.portaldelcomerciante.com/es/articulo/respuestas-dudas-mas-frecuentes> (Consultada el 12 de julio de 2016)
- PYMES Y AUTONOMOS. Esperar a final de año para disolver una sociedad. Creado el 14 de febrero de 2014.
<http://www.pymesyautonomos.com/legalidad/no-esperes-a-final-de-ano-para-disolver-una-sociedad> (Consultada 13/09/2016)
- SEPE. *Servicio Público de Empleo Estatal. Emprendedores y autónomos. Montar tu empresa.*
https://www.sepe.es/contenidos/autonomos/montar_tu_empresa.html
(Consultada el 12 julio de 2016)
- SERAUTONOMO.NET. “Tipos de autónomos”.
<http://www.serautonomo.net/tipos-de-autonomos.html> (Consultado 30/07/2016)
- VUE. <http://www.camarazaragoza.com/productos/vue-060-ventanilla-unico-empresarial/>

CAPÍTULO 9. ANEXOS

ANEXO 1- TABLA RESUMEN DE LAS DIFERENTES FORMAS JURÍDICAS.

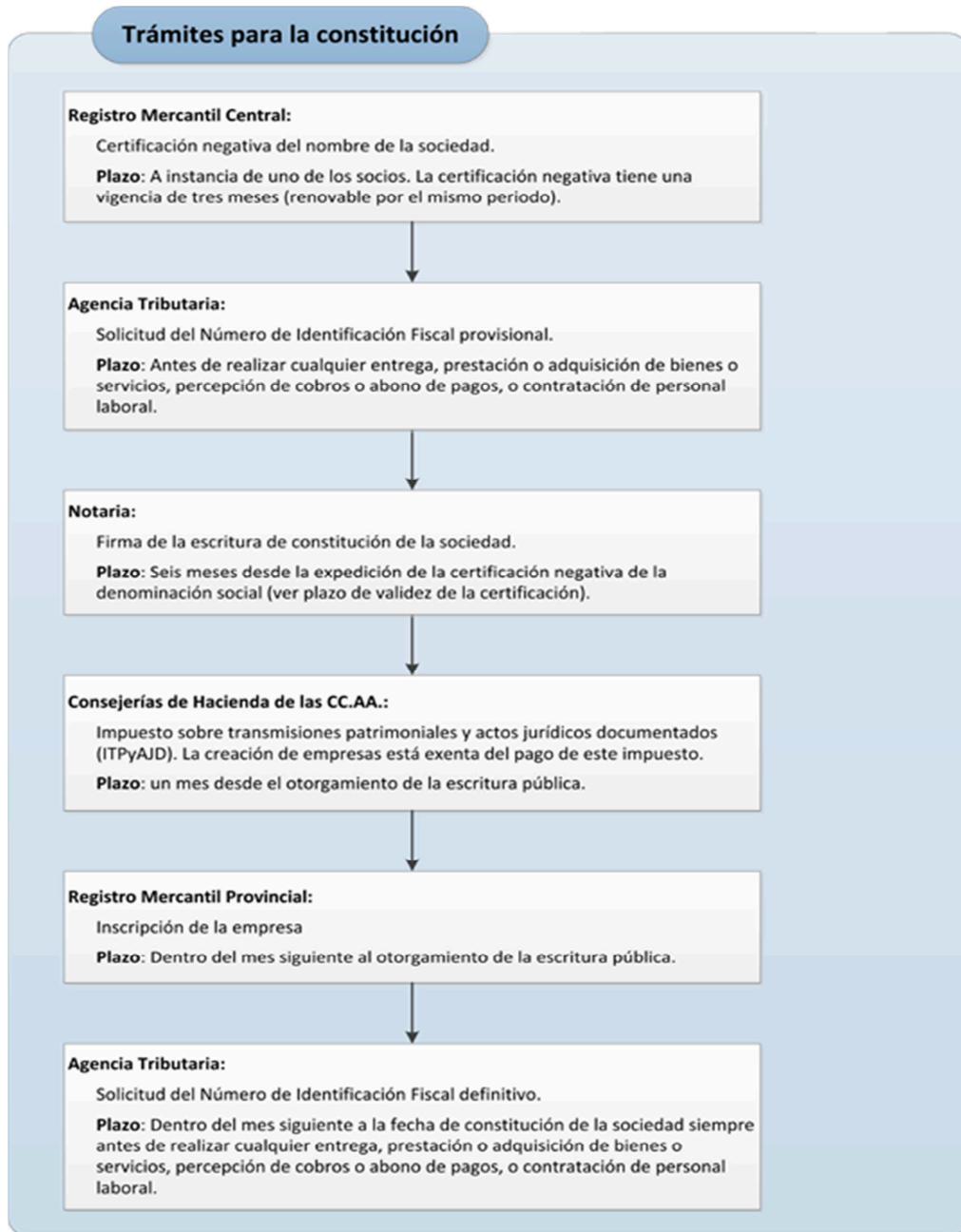
UNIDAD	EMPRESARIO INDIVIDUAL		COMUNIDAD DE BIENES		SOCIIDAD LIMITADA		S.L.	SOCIIDAD ANÓNIMA	SOCIIDAD LABORAL	SOCIIDAD COOPERATIVA
	Desarrolla la actividad de forma individual	Comunidad de carácter civil	Sociedad de carácter mercantil	Especial para emprendedores y autónomos	Sociedad de carácter mercantil	Especial para actividades laborales				
NORMATIVA REGULADORA	Código civil	Código Civil	R.D. 1784/1996, de 19 de julio. Reglamento del Registro Mercantil (Art. 175 y ss.)	R.D. legislativo 1/2010, de 2 de julio. R.D. 682/2003, de 7 de junio. R.D. Legislativo 1/2010, de 2 de julio	Lev 7/2003, de 1 de abril, de la SLNE.	Lev 4/1997, de 24 de marzo, de sociedades laborales	Lev 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas.	Lev especial de la comunidad autónoma	Lev 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas.	Lev especial de la comunidad autónoma
NUMERO DE SOCIOS	1 socio	Mínimo 2	Mínimo 1 (Entre 1 y 5 personas físicas en la constitución)	Mínimo 1	Mínimo 1	Mín. 3 (♦♦Al menos 2 deben tener contrato indefinido y poseer más del 50% del capital social. ••Ningún socio puede tener más de 1/3 del capital social)	Mín. 3 (Para cooperativas de primer grado)	Mín. 2 (Para cooperativas de segundo grado)	Mín. 3 (Para cooperativas de primer grado)	Mín. 3 (Para cooperativas de segundo grado)
CAPITAL SOCIAL MÍNIMO	No existe	No existe	3.000€	Mínimo: 3.012€ Máximo: 120.202€	60.000€ (Con un desembolso mínimo del 25%)	♦ 3.000€ para sociedad limitada laboral (Desembolso total) • 60.000€ para sociedad anónima laboral (Desembolso mínimo del 25%)	Según Estatutos (No pudiendo ningún socio poseer más de 1/3)	Limitada al capital aportado	Limitada al capital aportado	Limitada al capital aportado
RESPONSABILIDAD	Ilimitada	Ilimitada	Limitada al capital aportado	Limitada al capital aportado	Limitada al capital aportado	Limitada al capital aportado	Limitada al capital aportado	Régimen General o autónomos según proceda	Régimen General o autónomos según proceda	Régimen General o autónomos
RÉGIMEN FISCAL	IRPF	IRPF	Régimen especial trabajadores autónomos	Régimen especial trabajadores autónomos	Régimen General o autónomos según proceda	Régimen General o autónomos según proceda	Junta General de socios, administradores o pluripersonal, formado por socios	Junta general de accionistas, Consejo de administración o administradores	Junta general de socios, o Consejo de administración	Consejo Rector, Asamblea General, Intervención
ÓRGANOS DE GOBIERNO	Empresario	Administradores: Uno, varios o todos los comuneros	Administradores: administradores o Consejo de Administración.	Administradores: administradores o Consejo de Administración.	Administradores: administradores o Consejo de Administración.	Administradores: administradores o Consejo de Administración.	Administradores: administradores o Consejo de Administración.	Administradores: administradores o Consejo de Administración.	Administradores: administradores o Consejo de Administración.	Administradores: administradores o Consejo de Administración.

ANEXO 2

TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS. CONSTITUCIÓN Y ADOPCIÓN DE PERSONALIDAD JURÍDICA.

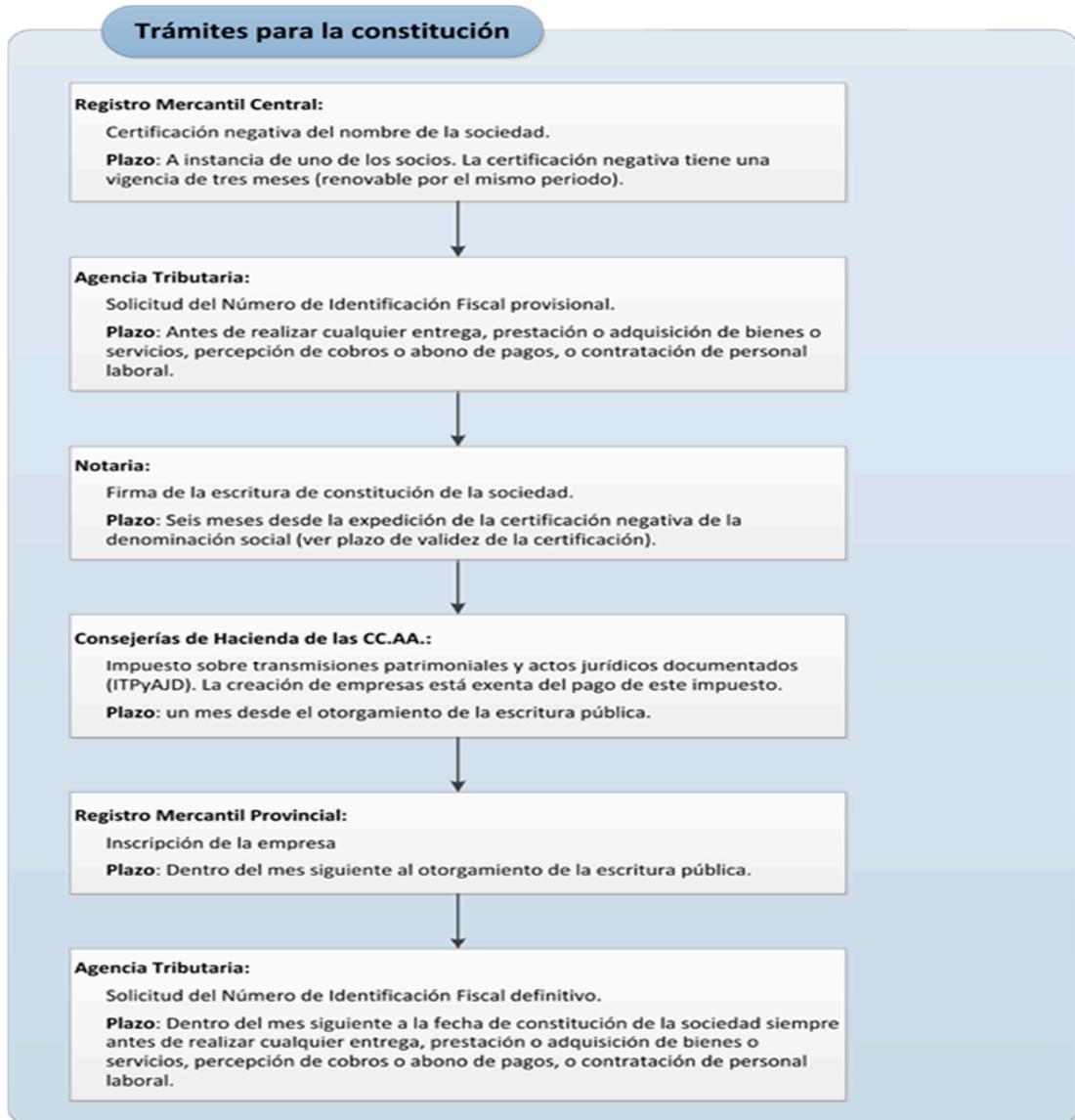
Vamos a ver el proceso de constitución de las formas jurídicas más habituales ala hora de poner en marcha un negocio. Que como ya se ha comentado anteriormente las formas más habituales son S.L. Y S.A.

- **Sociedad Limitada**



Fuente: <http://www.ipyme.org/es-ES/creaciondelaempresa>

- Sociedad Anónima



Fuente: <http://www.ipyme.org/es-ES/creaciondelaempresa>

