

Emprendeduría: clases de empresas, incentivos fiscales y situación general de la Emprendeduría en España y Canarias.

(Entrepreneurship: business forms, taxation and an overview of the Entrepreneurship in Spain and Canary Islands.)

Autor: Airam Javier Expósito Negrín

Modalidad del TFG: Opción 4. Estudios y análisis relacionados con el emprendimiento.

**Grado en Contabilidad y Finanzas.
Curso 2013-14. Convocatoria de Junio de 2014.
Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales.
Universidad de La Laguna.**

ÍNDICE

1. Introducción.....	4
2. La figura del emprendedor.....	5
3. Clases de formas jurídicas para la creación de empresas en España.....	7
4. Apoyos fiscales y de Seguridad Social para los emprendedores.....	15
5. Apoyo a la financiación de los emprendedores.....	18
6. Datos sobre emprendeduría en España.....	21
7. Situación de la emprendeduría en Canarias.....	25
8. Conclusiones	26
Referencias bibliográficas.....	27

RESUMEN

Ante los problemas que encuentran muchos emprendedores para la puesta en marcha de su idea de negocio, este trabajo trata de asesorarlos y darles una serie de informaciones que pueden ser útiles en el buen desarrollo de sus planes empresariales. Se delimita el objetivo de este estudio al emprendedor innovador examinando sus posibles formas jurídicas a adoptar y los trámites para su constitución haciendo referencia a las nuevas medidas establecidas por el gobierno español para facilitarles su incorporación al mercado, a los apoyos fiscales a los que puede acogerse y a las ayudas a la financiación que existen para este tipo de emprendedores. Además se ha querido mostrar la situación de la emprendeduría innovadora en España para lo cual se analiza un estudio que aporta datos de encuestas en donde se observa la evolución de los emprendedores innovadores en distintas materias, y también se pone en manifiesto la situación de Canarias haciendo una valoración general sobre cómo está el tema emprendedor en las islas.

ABSTRACT

Given the problems faced by many entrepreneurs to start up their business idea, this is work that is advise them and give them a set of information that can be very useful for the proper development of their business plans. The aim of this study is delimited to examining its innovative entrepreneur to take possible legal forms and paperwork for constitution with reference to the new measures introduced by the government to facilitate their market entry , the tax breaks to those who can benefit and aid funding that exist for these entrepreneurs. Also we have tried to show the status of innovative entrepreneurship in Spain for which a study provides survey data where the evolution of innovative entrepreneurs in various fields is observed, and is also set to show the situation of the Canary Islands is analyzed by a general assessment of how the entrepreneur is subject to the islands.

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene por objeto el estudio de los instrumentos ficales y legales para que los nuevos emprendedores pongan en marcha su negocio, sea cual sea la actividad a la que se vayan a dedicar, y también mostrar una visión general sobre la situación de la emprendeduría en España y Canarias.

La elección de este tipo de estudio viene a cuenta de las limitaciones que se encuentran los emprendedores potenciales al inicio de esta etapa, ya que muchos de ellos pueden tener una idea muy buena pero no materializarla del modo más adecuado por no poseer la formación necesaria o no llegar a toda la información dispuesta para crear un negocio.

Primero se intentará dar una definición de emprendedor entendido como una persona que tiene una idea innovadora y asume riesgos para poner en marcha un negocio, diferenciándolo de empresarios en general, que son los dueños de una empresa.

Para ayudar a la elección de la forma jurídica se exponen las distintas alternativas que existen para constituir una empresa, por lo que pueden optar por crear un tipo de sociedad adecuada a las características que presenta su actividad a desarrollar, o por otro lado, establecerse como persona física si le resulta una forma jurídica más acorde con su situación. Además de mostrar los trámites y pasos necesarios para la inscripción de las empresas o personas físicas y las novedades introducidas para la agilización y facilidades que se han dado para la constitución de las sociedades.

Aparte de esto, también se muestran los distintos incentivos fiscales y ayudas a la financiación que existen para apoyar la iniciativa emprendedora en nuestro país, ya que resulta una información indispensable para que las personas que tienen pensado emprender conozcan los beneficios a los que se puede acoger.

Para mostrar la situación de la emprendeduría en España se pone de manifiesto un estudio que aporta datos sobre negocios de emprendedores innovadores que se han creado en nuestro país y la tendencia que ha tenido entre los años 2006 y 2010.

Se muestra con el fin de analizar una serie de variables que describan la situación de este tipo de emprendedores, haciendo una comparación con los que crean una empresa o montan un negocio no catalogado como innovador, estableciendo las diferencias en cuanto a datos de los innovadores de reciente creación y las innovaciones de empresas consolidadas o mostrando las motivaciones que llevan a poner en marcha una idea innovadora a estos emprendedores.

Para finalizar, se hace una valoración de la situación de la emprendeduría en Canarias en relación al potencial de emprendedores con los que se cuenta y las características económicas y situación general que muestra la actividad emprendedora en Canarias.

2. LA FIGURA DEL EMPRENDEDOR

El diccionario de la Real Academia Española define el término emprendedor de forma adjetiva como aquel «que emprende con resolución acciones dificultosas o azarasas». Por tanto es la persona que detecta un problema, necesidad u oportunidad y reúne los recursos necesarios para convertirla en una idea de negocio ya sea para fines lucrativos como para fines sociales. La principal característica de un emprendedor es ser innovador y asumir los riesgos de esa innovación ya que es el primero en intentar poner en marcha esa idea. La palabra emprendedor es sinónimo de riesgo, innovación y cambio. Se comienza siendo un emprendedor tratando de innovar un negocio que deseas emprender, asumiendo riesgos, tomando decisiones y aventurándose en convertir esa idea en un negocio y un negocio en una empresa.

A lo largo de la historia han surgido numerosas definiciones de emprendedores que han ido evolucionando a través del tiempo hasta llegar a la idea que se tiene en la actualidad. Siguiendo el término en la Enciclopedia Wikipedia (Wikipedia, 2014) esta evolución la podemos resumir en los siguientes puntos:

- En 1803, Jean-Baptiste Say define al emprendedor como “un agente económico que une todos los medios de producción. La tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto. Mediante la venta de un producto en el mercado, paga la renta de la tierra, el salario de sus empleados, interés en el capital y su provecho es el remanente. Intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad y alto rendimiento”.
- Ya 1934, Joseph Alois Schumpeter afirmaba que “los emprendedores son innovadores que buscan destruir el estatus-quo de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios”.
- Otro pensamiento destacado es el de Peter Drucker en 1964 donde expone que “el emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende un emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso”.
- En 1975 Howard Stevenson trató de explicar el emprendedurismo como “la búsqueda de oportunidades independientemente de los recursos controlados inicialmente”.

Además de las mencionadas principales características de ser creadores o innovadores y tener la capacidad para asumir riesgos, otros rasgos característicos de los emprendedores (Núñez Montenegro, Enrique, 2014) y (Komiya, Arturo, 2014) son que:

- Se entregan a su idea y son capaces de trabajar todo el día, sobre todo en la etapa inicial con energía y gran entusiasmo.
- Siempre están atentos a los cambios, a las modas, tendencias y constantemente analizando el mercado.

- Tienen capacidad de detectar nuevas oportunidades y necesidades.
- Son competitivos, tenaces y perseverantes para llevar a cabo de una forma más adecuada la idea de negocio que proponen implantar.
- Tienen una gran estabilidad en las relaciones personales y son grandes comunicadores.

En la definición de emprendedor se incluye además del emprendedor del área de negocio, cuyo fin es el de conseguir dinero, el emprendedor en el área de la investigación y la enseñanza, incorporando al sector productivo a los centros de investigación, escuelas y universidades.

Existe también un caso que se denomina emprendedor social (Polo, Francisco, 2010) que se dedica también a la generación de beneficios pero que tienen un fondo de bienestar común y que trasciende en la sociedad. Busca solucionar un problema social mediante un proyecto de tipo empresarial. Resulta más interesante hablar del emprendimiento social como un proceso complejo que incluye dos dimensiones: la figura del emprendedor social por un lado, con unas características particulares, que puede llevar a cabo un proyecto con o sin ánimo de lucro; y por otro lado la empresa social, que sí debe ser sostenible económicamente y debe jugar con las mismas reglas de mercado que cualquier empresa tradicional pero sin descuidar el objetivo de creación de valor social.

Si nos centramos en las características que definen a este particular tipo de emprendedor, debe tener una visión estratégica doble ya que tendrá que conocer bien los mecanismos del mercado, aplicar la gestión, el liderazgo, la búsqueda de oportunidades y recursos, etc., pero además debe sentir empatía por su entorno, poner el acento en la ética y las personas, en la gestión y en el propio objetivo de la empresa.

Existe un gran debate en cuanto a la diferencia entre un emprendedor y un empresario (Rodríguez Martín, José Ángel, 2007), la idea empresario es de una persona que posee un negocio, es el dueño de una empresa, o crea una empresa no necesariamente innovadora, y que tiene unos planes y unas estrategias para llegar a unos objetivos concretos, diferenciándose de la definición ya expuesta de emprendedor como una persona que tiene una idea innovadora creando negocios marcando una diferencia en su actividad. El hecho de ser un emprendedor no quiere decir que pueda llegar a ser un buen empresario ya que puede no poseer las habilidades que se requieren para ello, como las habilidades de gestión. Un emprendedor puede o no tener la voluntad de fijar su estatus como empresario. Los empresarios pueden operar sobre las ideas de otros. No hay estadísticas que diferencien emprendedores de empresarios, solo algunas encuestas que intentan hacer una distinción y ayudar a poder tener algunos datos que se puedan diferenciar ambos.

3. CLASES DE FORMAS JURÍDICAS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA

Para determinar las posibilidades que tendría un emprendedor para poner en marcha su idea de negocio expondré a modo de resumen las formas jurídicas que podrían adoptar y los trámites a seguir para la constitución y puesta en marcha de todas ellas. Para realizar la exposición siguiente hemos utilizado (Apuntes UNED, 2013), (Sánchez Jiménez, 2014) y (emprendencanarias, 2014)

En primer lugar, hay que determinar la personalidad jurídica, por lo que nos podemos encontrar personas físicas o personas jurídicas

a) Personas físicas y Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles.

Este tipo de personalidad jurídica se distingue porque son características comunes a todas ellas el tener una responsabilidad ilimitada, no exigir un mínimo de capital social y, por encima de estas características, el hecho de que tributan por el IRPF (rendimiento por actividades económicas). Dentro de las personas físicas nos podemos encontrar con:

a.1 Empresario individual.

Es la persona física o natural que adquiere la condición de empresario. La ley lo define como “la persona que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, dé o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena”. Se rige por el Código de Comercio en lo referente a materia mercantil y al Código Civil en lo referente a derechos y obligaciones. Responde él mismo de las obligaciones que contraiga la empresa y responde con todo su patrimonio presente y futuro.

Proceso de inscripción: Registro Mercantil: inscripción de la empresa (de carácter voluntario)

a.2 Comunidad de Bienes.

Estaría formado por un mínimo de dos socios y se trata de un contrato donde la propiedad de una cosa o un derecho pertenece a varias personas. En ese contrato se han de detallar la naturaleza de las aportaciones y el porcentaje que tiene cada uno de los socios en los resultados de la Comunidad de Bienes.

Proceso de constitución:

- Contrato privado en el que se detalle la naturaleza de las aportaciones y porcentaje de participación que cada comunero tiene en las pérdidas y ganancias de la Comunidad de Bienes.
- Notario: Escritura Pública (en el caso de aportación de bienes inmuebles o derechos reales)
- Consejerías de Hacienda de las CC.AA.: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Agencia Tributaria: Solicitud del Número de Identificación Fiscal

a3. Sociedad Civil.

Para la creación de una Sociedad Civil se requiere un contrato en el que dos o más personas ponen capital en común y se reparten las ganancias.

Proceso de constitución:

- Contrato privado en el que se detalle la naturaleza de las aportaciones y porcentaje de participación que cada socio tiene en las pérdidas y ganancias de la Sociedad Civil.
- Notario: Escritura Pública (en el caso de aportación de bienes inmuebles o derechos reales)
- Consejerías de Hacienda de las CC.AA.: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Agencia Tributaria: Solicitud del Número de Identificación Fiscal

B) Personas jurídicas.

Son agrupaciones de personas físicas que forman un ente al que la ley le da personalidad jurídica de forma que pueden ser sujetos de derechos y obligaciones. Se diferencia de las personas físicas también porque tienen que tributar por el Impuesto de Sociedades.

En general, para poder constituir una sociedad de este tipo hay que seguir una serie de pasos que son comunes a los diferentes tipos de personas jurídicas que plantearé a continuación. Estos pasos serían los siguientes:

- Lo primero sería obtener en el Registro Mercantil Central una certificación negativa del nombre.
- Luego, se tendría que ir a un Notario que realizará un contrato que debe ser otorgado en Escritura Pública.
- Después habrá que abonar en las Consejerías de Hacienda de las CC.AA. el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Y finalmente, acudir al Registro Mercantil para realizar la inscripción de la empresa

Al realizar estos trámites la Agencia tributaria le asignará a la sociedad un número de identificación fiscal

Los tipos de personas jurídicas más habituales en España son:

b.1 Sociedad Colectiva.

Se trata de una sociedad mercantil de tipo personalista, ya que los socios colectivos, bajo un nombre colectivo o razón social, van a responder con su patrimonio frente a terceros de forma solidaria, subsidiaria y personal, y éstos se comprometen a participar de modo colectivo de los mismos derechos y obligaciones. Tienen responsabilidad ilimitada y deben estar constituidas por un mínimo de dos socios.

Al realizar el notario la escritura deberá expresar:

- El nombre, apellidos y domicilio de los socios.
- La razón social.
- El nombre, apellido y domicilio de los socios a quienes se encomiende la gestión de la sociedad y el uso de la firma social.
- El capital que cada socio aporte en dinero efectivo, créditos o efectos.
- La duración de la sociedad.
- Las cantidades que, en su caso, se asignen a cada socio gestor anualmente para sus gastos particulares.

En la primera inscripción de las sociedades en el Registro Mercantil, deberán también constar:

- El domicilio de la sociedad.
- El objeto social.
- La fecha de comienzo de las operaciones.
- Las disposiciones relativas a los socios industriales.
- Las reglas pactadas para la liquidación.
- El régimen de participación en beneficios.

b.2 Sociedad Comanditaria Simple.

En esta sociedad, de tipo también personalista, existen dos tipos de socios, los comanditarios y los colectivos, que se distinguen entre sí por la responsabilidad que adquieren, ya que los socios colectivos responden de forma ilimitada mientras que los comanditarios de forma limitada al capital o trabajo que aporten. Por ello, son los socios colectivos los que se encargan de la administración de la sociedad y en la inscripción se tendrá que diferenciar los socios colectivos de los comanditarios.

En cuanto a la escritura que formaliza el notario deben aparecer los mismos apartados que en la sociedad colectiva, pero el momento de la inscripción en el Registro Mercantil, además de los apartados anteriores debe de indicarse en este tipo de sociedad:

- La identidad de los socios comanditarios.
- Las aportaciones de cada socio comanditario con expresión de su valor cuando sea en dinero.
- El régimen de adopción de acuerdos sociales.

b.3 Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Es híbrida entre las sociedades personalistas y las capitalistas. El capital social que se ha de aportar es de un mínimo de 3.000 € que hay que acreditarlo por aportaciones dinerarias o no dinerarias, y se divide en participaciones sociales, indivisibles y acumulables de lo aportado por los socios que no responderán personalmente de las deudas. Debe de estar desembolsado y suscrito íntegramente cuando se constituya la sociedad. El mínimo de socios es uno, ya que existe la sociedad de responsabilidad limitada unipersonal.

Se divide en dos órganos: la Junta General y los Administradores.

La Junta General es un órgano obligatorio, estatutariamente determinado y no permanente ya que se hará cuando previamente se convoque excepto si se trata de una Junta General Universal. La Junta Ordinaria tiene que convocarse obligatoriamente una vez al año y se trata la aprobación de las cuentas anuales de la sociedad y la aplicación de resultados. Para otros asuntos como aumento y reducción del capital social o modificación de los estatutos existe la junta general extraordinaria que debe ser convocada si al menos el 5% del capital social la exige.

Los Administradores son un órgano permanente y obligatorio que lleva a cabo la gestión administrativa de la sociedad y la representación frente a terceros. La puede formar una persona física u otra persona jurídica.

En esta sociedad la escritura de constitución deberá ser otorgada por todos los socios fundadores, quienes habrán de asumir la totalidad de las participaciones sociales. Deberá expresarse necesariamente:

- La identidad del socio o socios.
- La voluntad de constituir una sociedad de responsabilidad limitada.
- Las aportaciones que cada socio realice y la numeración de las participaciones asignadas en pago.
- Los estatutos de la sociedad.
- La determinación del modo concreto en que inicialmente se organice la administración, en caso de que los estatutos prevean diferentes alternativas.
- La identidad de la persona o personas que se encarguen inicialmente de la administración y de la representación social.
- Se podrán incluir todos los pactos y condiciones que los socios juzguen convenientemente establecer, siempre que no se opongan a las leyes reguladoras.

Y en los estatutos de la sociedad deberá constar:

- La denominación de la sociedad.
- El objeto social, determinando las actividades que lo integran.
- La fecha de cierre del ejercicio social.
- El domicilio social.
- El capital social, las participaciones en que se divida, su valor nominal y su numeración correlativa.
- El modo o modos de organizar la administración de la sociedad, en los términos establecidos en esta Ley.

b.4 Sociedad Anónima.

En este caso la Sociedad Anónima se distingue de la Sociedad Limitada en que el capital social está dividido por acciones en vez de por participaciones, el mínimo que se debe aportar para la constitución de la sociedad es de 60.000 € y deberá estar totalmente suscrito y con un desembolso mínimo del 25%.

Al igual que la Sociedad Limitada está formado por dos órganos: la Junta general y los Administradores.

En la escritura de constitución de la sociedad se expresarán:

- Nombres, apellidos y edad de los otorgantes, si fuesen personas físicas, o la denominación o razón social si son personas jurídicas.
- Voluntad de los otorgantes de fundar una sociedad anónima.
- Metálico, bienes o derechos que cada socio aporte o se obligue a aportar.
- Cuantía de los gastos de constitución.
- Estatutos que han de regir el funcionamiento de la sociedad.
- Nombres, apellidos y edad de las personas que se encarguen inicialmente de la administración y representación social o su denominación social, nacionalidad y domicilio.

En los Estatutos que han de regir el funcionamiento de la sociedad se hará constar:

- Denominación social.
- Objeto social.
- Duración de la sociedad.
- Fecha de inicio de operaciones.
- Domicilio social.
- Capital social, expresando la parte de su valor no desembolsado, así como la forma y plazo máximo en que han de satisfacerse los dividendos pasivos.
- Número de acciones, valor nominal, clase y serie, importe desembolsado y si están representadas por medio de títulos o de anotaciones en cuenta. En el caso de títulos deberá indicarse si son nominativas o al portador y si se prevé la emisión de títulos múltiples.
- Estructura del órgano de administración, número de administradores, que en el caso del Consejo no será inferior a tres.
- Modo de deliberar y adoptar acuerdos.
- Fecha de cierre del ejercicio social, que en su defecto será el 31 de diciembre de cada año.
- Restricciones a la libre transmisibilidad de las acciones, cuando se hubiesen estipulado.
- Régimen de prestaciones accesorias.
- Derechos especiales de los socios fundadores o promotores de la sociedad.

b.5 Sociedad Comanditaria por Acciones.

Como en la Sociedad Comanditaria simple hay dos tipos de socios: los colectivos y los comanditarios. Los socios colectivos su régimen jurídico se rige por el de las sociedades colectivas, mientras que el de los socios comanditarios será el de las sociedades anónimas ya que aportan capital por la que reciben acciones y carecen de responsabilidad personal. El capital mínimo también sería de 60.000 € con el desembolso de al menos un 25% y totalmente suscrito al realizar su constitución, dejando a los estatutos la definición de quién es el socio colectivo o comanditario.

En relación a la escritura pública de las Sociedades Comanditarias por Acciones, se realizará una mención especial de los estatutos sociales, en los que se expresará el capital social.

b.6 Cooperativas.

Asociación de personas que pueden adherirse y darse de baja voluntariamente y en el momento que deseen, aspirando a satisfacer sus necesidades económicas y sociales. Tienen tres órganos: Asamblea General, Órgano de Administración e Interventores. El capital social vendrá definido por lo que establezcan sus estatutos y los socios pueden ser personas físicas y personas jurídicas, cuya responsabilidad estará en función de las aportaciones que hayan realizado.

Para las cooperativas su proceso de constitución es algo diferente ya que primero se ha de acudir al Registro de Sociedades Cooperativas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (o de la comunidad autónoma) para obtener la certificación negativa del nombre, certificación previa al proyecto de estatutos.

Y por consiguiente, se ha de inscribir en el Registro de Sociedades Cooperativas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (o de la Comunidad Autónoma).

También se ha de saber que las Cooperativas protegidas cuentan, con carácter general, con la exención sobre las cuotas correspondientes al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en actos de constitución y ampliación de capital, constitución de préstamos y en los derivados de adquisiciones de determinados bienes y derechos.

b.7 Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Se trata de una clase de sociedad de responsabilidad limitada que se crea para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Se pretende que desde su fundación hasta su contabilidad sea sencilla. Sus características básicas son:

Su denominación estará integrada por los dos apellidos y el nombre de uno de los socios fundadores seguidos de "SLNE" y no pueden ser más de 5 socios.

Su objeto social es genérico como, por ejemplo, ganadería o servicios.

El capital social no puede ser inferior a 3.000 € ni superior a 120.000 €

Para inscribirse, el socio o socios fundadores deberán realizar los trámites para obtener la denominación social de la Nueva Empresa.

La escritura de constitución de la sociedad deberá ser otorgada por todos los socios fundadores, quienes habrán de asumir la totalidad de las participaciones sociales y aparecerá:

- La identidad del socio o socios.
- La voluntad de constituir una sociedad Limitada Nueva Empresa.
- Las aportaciones que cada socio realice y la numeración de las participaciones asignadas en pago.
- Los estatutos de la sociedad.
- La determinación del modo concreto en que inicialmente se organice la administración, en caso de que los estatutos prevean diferentes alternativas.

- La identidad de la persona o personas que se encarguen inicialmente de la administración y de la representación social.
- Se podrán incluir todos los pactos y condiciones que los socios juzguen convenientemente establecer, siempre que no se opongan a las leyes reguladoras.

Y en los estatutos deberá aparecer:

- La denominación de la sociedad.
- El objeto social, determinando las actividades que lo integran.
- La fecha de cierre del ejercicio social.
- El domicilio social.
- El capital social, las participaciones en que se divida, su valor nominal y su numeración correlativa.
- El modo o modos de organizar la administración de la sociedad, en los términos establecidos en esta Ley.

Los trámites a seguir para su puesta en marcha son comunes a todas las formas jurídicas definidas y serían los siguientes:

- Agencia Tributaria: alta en el censo de empresarios, Impuesto sobre Actividades Económicas (exentas las empresas de nueva creación durante los dos primeros ejercicios)
- Ayuntamientos: licencia de obras, licencia de apertura, alta en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles
- Tesorería territorial de la Seguridad Social: afiliación y número, alta en el Régimen de la Seguridad Social de los socios trabajadores y/o administradores. En caso de contratar trabajadores: inscripción de la empresa, afiliación y alta de los trabajadores en el régimen general de la Seguridad Social.
- Consejerías de Trabajo de las CC.AA.: comunicación de apertura del centro de trabajo
- Inspección provincial de trabajo: obtención y legalización del Libro de Visitas, obtención del calendario laboral

b.8 Emprendedor de Responsabilidad Limitada y Sociedad Limitada de Formación Sucesiva.

Para favorecer la emprendeduría se ha creado una ley de apoyo a los emprendedores y a su internacionalización que tiene como objetivo realizar unas reformas que favorezcan el crecimiento y posibiliten la reactivación económica en respuesta a la grave crisis mundial que existe en la actualidad.¹

En esta ley, concretamente en el artículo 3 se define al emprendedor como aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que

¹ Hemos extraído la síntesis que se presenta de las referencias (Ley 14/2013) y (emprendencanarias, 2014)

desarrollen una actividad económica empresarial o profesional, en los términos establecidos en esta Ley.

Se contempla la posibilidad de crear una personalidad jurídica nueva: el emprendedor de responsabilidad limitada, que es una persona física que va a ejercer una actividad económica o profesional que asume la condición de empresario de responsabilidad limitada.

El principal beneficio que aporta esta ley a la creación de esta figura jurídica es la de que el empresario puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de la vivienda habitual, es decir, que responde a sus deudas con su patrimonio exceptuando su vivienda habitual, siempre que el valor de dicha vivienda no supere los 300.000 euros y la no sujeción de ésta a los resultados del ejercicio profesional debe constar en el Registro de la Propiedad.

El empresario de responsabilidad limitada puede crear la llamada Sociedad Limitada de formación sucesiva, que establece esta ley. Esto permite que se pueda comenzar la actividad sin haber desembolsado el capital mínimo de 3.000 euros, aunque éste si debe estar suscrito totalmente. Cuando se produce este supuesto, la sociedad se ha de ajustar y constituir una reserva legal que suponga el 20% de beneficio del ejercicio, sin límite de cuantía. Asimismo para que puedan repartirse dividendos es necesario cubrir la reserva legal. En una Sociedad Limitada de Formación Sucesiva no hay que justificar las aportaciones dinerarias, tanto los fundadores como los que adquirieron participaciones a posteriori, responderán solidariamente frente a los acreedores en función de la variedad de sus aportaciones.

Siguiendo con la ley, otro objetivo de ésta es el de evitar costes y suministrar información al emprendedor, para eliminar barreras que puedan provocar que los potenciales emprendedores desistan de poner en marcha sus ideas de negocio. Para ello, se crean los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) que serán oficinas tanto públicas como privadas, incluso las notarías tienen que ser un PAE. Son estos lugares los encargados de informar, tramitar documentación, asesorar, hacer formación y apoyar la financiación empresarial para el nuevo emprendedor. Utilizarán estos Puntos de Atención al Emprendedor un sistema telemático llamado Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE), donde se pueden realizar los trámites necesarios para la inscripción de nuevas empresas.

Para realizar la inscripción por Internet lo primero que se ha de hacer es rellenar el Documento Único Electrónico (DUE) en los Puntos de Atención al Emprendedor mencionados anteriormente, con todos los datos y documentación necesarios, para realizar la inscripción en el Registro Mercantil, y si se trata de un Empresario de Responsabilidad Limitada, en el Registro de la Propiedad además del mencionado Registro Mercantil para que se pueda acoger al beneficio antes mencionado de la no sujeción de la vivienda habitual a la actividad mercantil.

En el DUE también se realiza el trámite de la cita en la notaría en donde se elevará el documento a escritura pública para la constitución de la empresa.

Cuando el Registrador Mercantil reciba del notario la escritura fundacional, más el Número de Identificación Fiscal de la Delegación de Hacienda y acreditado de que se

haya contribuido al pago de las tasas del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, procede a la inscripción obligatoriamente en 6 horas y remitirlo al CIRCE, y es este Centro de Información y Red de Creación de Empresas quién informa al empresario de que está inscrito, y es cuando se le dará un número definitivo de identificación.

Para la inscripción de las Sociedades Limitadas se pueden realizar también por esta vía (DUE) que incluyen unos estatutos-tipo, que incluye una reserva de 5 nombres para la denominación de la Sociedad

4. APOYOS FISCALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL PARA LOS EMPRENDEDORES

De las referencias (Sorribes Catret, María, 2013), (Minhap, 2013) y (López-Barajas, 2013) resumimos las medidas que se se exponen a continuación.

A) Aplicación del IVA de caja para autónomos y PYMES.

Se crea un régimen especial de criterio de caja que se hace efectivo a partir de enero del 2014 en el IVA e IGIC para autónomos y PYMES, de carácter voluntario, que permita evitar ingresar el IVA hasta que se cobre la factura. Esto servirá para mejorar la liquidez de pymes y autónomos, que contarán con 983 millones de euros adicionales en 2014 y se podrán beneficiar casi 1.300.000 autónomos y más de 1 millón de PYMES.

A modo de ejemplo se puede explicar este criterio en el supuesto de que se emita una factura en 2014 y se vaya a cobrar en 2015, los que se acojan a este criterio de caja, podrán declarar ese IVA o IGIC repercutido en el momento del cobro, es decir, en 2015.

Los requisitos para acogerse a esta ayuda fiscal es que se traten de empresas con un volumen de operaciones en el año natural anterior que no supere los 2 millones de euros.

En ningún caso se podrán acoger a este criterio algunas operaciones como: entregas intracomunitarias de bienes en el IVA, exportaciones u operaciones con inversión del sujeto pasivo.

B) Incentivos a la inversión en el Impuesto sobre Sociedades.

b.1 Fomento de la reinversión de los beneficios en la actividad económica.

Las empresas de reducida dimensión, con un volumen de negocio inferior a 10 millones de euros podrán deducirse hasta un 10% de los beneficios obtenidos, antes de la contabilización del propio Impuesto sobre Sociedades, en el período impositivo que se inviertan en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a la actividad económica. La reinversión deberá hacerse en el ejercicio que se

obtiene el beneficio o en los dos años posteriores y se hará efectiva para los beneficios generados en periodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013

Se espera que se beneficien 200.000 personas físicas y 185.000 sociedades de reducida dimensión y en 2014 los beneficiarios se podrían ahorrar 624 millones de euros en pago de impuestos, cuando presenten la declaración tributaria de 2013.

Un ejemplo asociado a este caso puede ser que una empresa que obtenga un beneficio de 50.000 euros en un año y los reinvierte en la compra de inmovilizado se podrá deducir 5.000 euros en la cuota íntegra del Impuesto de Sociedades.

b.2 Incentivos fiscales a la inversión I+D+i.

Se mejora la aplicación de las deducciones por actividades de I+D+i con efectos para periodos impositivos iniciados desde el 1 de enero de 2013. Hacienda permitirá recuperar el crédito fiscal que no se pudo utilizar. De esta forma las empresas podrán deducir el 20% de la deducción por investigación y desarrollo que no hayan podido aplicarse en años anteriores, por insuficiencia de cuota. Está vinculado al mantenimiento del empleo y a la reinversión de la deducción en los 24 meses siguientes. El importe de la deducción aplicada no podrá superar los 3 millones de euros.

Se prevé que se beneficiarán más de 4.000 empresas que se deducen gastos e inversiones en I+D y el ahorro para las empresas vía este incentivo fiscal asciende a 427 millones de euros en el primer año de aplicación.

EJEMPLO: Una empresa tiene gastos en actividades de I+D 500.000 euros. Si el próximo año la empresa entra en pérdidas, tendrá derecho a deducirse esos 500.000 euros al año siguiente, con un descuento del 20% pese a no contar con cuota positiva en el impuesto de sociedades.

b.3 Ampliación de incentivos fiscales para determinados activos intangibles (“Patent Box”).

Se establece que el incentivo de las cesiones de determinado activos intangibles (rentas procedentes de la cesión del derecho de uso o explotación de patentes, dibujos o modelos, planos, fórmulas, de derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas) recaiga sobre la renta neta derivada de la cesión y no sobre los ingresos. También se aumenta la reducción, que pasa a ser del 60%, y se establecen unos los requisitos para su aplicación.

b.4 Mejora de la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad.

Se establecen modificaciones en la aplicación de la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad y se elimina la obligatoriedad de que el contrato sea "por tiempo indefinido".

Deducción de 9.000 euros por cada persona/año de incremento del promedio de plantilla de trabajadores con discapacidad en un grado igual o superior al 33% e inferior al 65%.

El importe se incrementa en 12.000 euros si el grado de discapacidad es igual o superior al 65%

C) Fomento del inversor de proximidad o “business angel” en el IRPF.

Los particulares que inviertan temporalmente en una empresa de nueva o reciente creación (capital semilla y “business angel”) tendrán derecho a una nueva deducción del 20% en el IRPF de la inversión que realicen, con un importe máximo de 50.000 euros.

Los requisitos para beneficiarse de esta ayuda son:

- Permanencia de las acciones o participaciones adquiridas: un mínimo de tres años y un máximo de doce.
- Participación máxima del inversor: no podrá tener más del 40% del capital social.
- Certificado de la sociedad donde se indique el cumplimiento de los requisitos de forma societaria.

Además, la ganancia que obtengan tras la desinversión estará exenta al 100% del pago de impuesto si la reinvierte en otra entidad nueva o de reciente creación. Para que se le pueda aplicar esta exención se debe:

- No haber adquirido acciones homogéneas en el año anterior o posterior a la transmisión de las acciones.
- No transmitir las acciones a cónyuge, o a parientes en línea recta o colateral, por consanguinidad o afinidad, hasta el segundo grado incluido.
- No transmitir las acciones a una entidad o a personas con las que se den las condiciones de grupo.

Ejemplo: Un particular invierte 6.000 euros en una nueva sociedad, que ha decidido no retirar, hasta al menos cinco años. Tendrá derecho a una deducción de 1.200 euros (20% de lo invertido) en su próxima declaración de la renta. Cuando salga de la sociedad, las plusvalías que obtenga no pagarán impuestos si, a su vez, las emplea en otro nuevo negocio de una tercera persona.

D) Medidas enmarcadas en el ámbito de la Seguridad Social.

En cuanto a las medidas adoptadas para apoyar al emprendedor en relación a la seguridad social se encuentran:

- Reducciones en las cuotas de autónomos en los casos de pluriactividad.
- Reducciones a la Seguridad Social para los trabajadores autónomos y socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociados incluidos en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Reducciones y bonificaciones de cuotas para personas con discapacidad como trabajadores por cuenta propia.

5. APOYO A LA FINANCIACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES

En la actualidad, los emprendedores suelen tener muchas dificultades para acceder a la financiación, además del problema que supone no disponer del respaldo financiero para poder llegar a conseguir financiación, existe también el inconveniente de que la información de las ayudas públicas está algo dispersa y difícil de localizar.

A continuación, detallaré algunos de los programas que el Ministerio de Industria, Energía y Turismo han puesto en marcha para apoyar la financiación de los emprendedores:

A) Programa ENISA Emprendedores.

Este programa (ENISA, 2014) está dirigido a emprendedores que tengan una ventaja competitiva clara y quieran crear una empresa. Se crea con el objetivo de financiar la fase de iniciación de las nuevas empresas que sean creadas por emprendedores, sin límite de edad, para que puedan llevar a cabo las inversiones que les sean necesarias y poner en marcha su idea de negocio.

Las condiciones para que el emprendedor se pueda acoger a ENISA son las siguientes:

- Ser pyme conforme a la definición de la UE, y estar constituida como sociedad mercantil, como máximo en los 24 meses anteriores a la solicitud (excepcionalmente, durante este ejercicio, se considerará el cumplimiento de este requisito a 1 de enero de 2014).
- Actividad principal y domicilio social en el territorio nacional.
- Modelo de negocio innovador/novedoso ó con claras ventajas competitivas.
- No estar enmarcada en el sector inmobiliario o financiero.
- Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.
- Nivel de fondos propios, como mínimo, igual a la cuantía del préstamo solicitado a ENISA.
- Estructura financiera equilibrada.
- Profesionalidad en la gestión.
- Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.
- Cuentas depositadas en Registro Mercantil del último ejercicio cerrado.

Las características del apoyo financiero que se va a prestar son de un préstamo participativo con un importe mínimo de 25.000 euros y un máximo de 300.000 euros, en la adjudicación del importe se tendrán en cuenta la cifra de los fondos propios y la estructura financiera de la empresa, con un tipo de interés que se aplicará en dos tramos:

- Primer tramo: Euribor + 3,75% de diferencial.
- Segundo tramo: hasta un 8% máximo adicional en función de la rentabilidad financiera de la empresa.

La comisión de apertura es de un 0,5% y el vencimiento es de un máximo de 6 años, con carencia de un máximo de 2 años.

La amortización de los intereses y el principal es trimestral y no se exigirán garantías.

Existe una variación a este programa, ya que se crea también Enisa Jóvenes Emprendedores que se distingue por estar dirigido a empresas creadas por jóvenes, pero con el mismo objetivo de financiar las inversiones que necesiten para poner en marcha su proyecto.

Las condiciones que difieren del programa Enisa dirigido a emprendedores de cualquier edad son que la mayoría del capital tiene que ser ostentada por personas físicas con una edad máxima no superior a 40 años (excepcionalmente, durante este ejercicio, se considerará el cumplimiento de este requisito a 1 de enero de 2014). Y que las aportaciones mínimas de socios vía capital/fondos propios ya no tienen que ser igual al préstamo concedido, sino de al menos el 50%.

También se encuentran diferencias entre el importe máximo de la concesión del préstamo que en este caso se establece en 75.000 euros y el interés será de:

- Primer tramo: Euribor + 3,25% de diferencial.
- Segundo tramo: hasta un 6% máximo adicional en función de la rentabilidad financiera de la empresa.

El vencimiento también varía ya que es a un máximo de 4 años, con carencia máxima de un año y se amortizará mensualmente el principal y los intereses.

B) Programa Emprendetur Jóvenes Emprendedores.

Este programa está orientado hacia el turismo, sector muy importante en nuestras islas, ya que tienen como finalidad contribuir a la consecución de los objetivos del Plan Nacional e Integral de Turismo 2012-2015. (Portal Ministerio de Industria, Energía y Turismo, 2014)

Con este programa se pretende ayudar al desarrollo de negocios innovadores que puedan mejorar la rentabilidad y competitividad del sector turístico español y apoyar a que los jóvenes emprendedores se introduzcan en el sector del turismo empresarial ayudándolos a poner en marcha sus proyectos innovadores.

La financiación de las ayudas viene reflejada en los Presupuestos Generales del Estado para el año 2014 y se destinarán un máximo de 30 millones en el plazo de entregas de solicitudes que será del 30 de marzo al 30 de abril de este año.

Los que se pueden acoger a este programa son las personas físicas residentes en España, menores de cuarenta años de edad o personas jurídicas constituidas en nuestro país, donde la media de edad de los socios no supere los cuarenta años y que sean PYME registradas dentro de los veinticuatro meses anteriores a la solicitud.

Para que pueda ser aceptada la presentación de la solicitud deben de mostrar como condición de solvencia económica, que la suma de sus bienes y derecho es mayor que la suma de sus deudas incrementada en un 50%, este cálculo se realizará a partir de los datos mostrados en las solicitudes.

Para poder acceder a estos préstamos, los proyectos tienen que adecuarse a las medidas que se exponen en el Plan Nacional e Integral de Turismo, mencionados en el apartado segundo de la siguiente orden: (Ministerio de Industria, Energía y Turismo, 2012).

Las ayudas se otorgarán en forma de préstamos con un plazo máximo de amortización de cinco años, con una carencia opcional de un máximo de dos años, y con un tipo de interés del 2,26% y sin la exigencia de garantías.

Se podrá financiar hasta el 100 por ciento del coste financiable de los proyectos, y la cuantía máxima es de 1.000.000 de euros, o la cifra del patrimonio neto de la empresa en el momento de la solicitud.

Los conceptos que son susceptibles de ayuda son:

- Alquiler o leasing.
- Otros gastos de funcionamiento, incluidos costes de material, suministros y productos similares que se deriven directamente de la actividad del proyecto.
- Gastos de personal: personal titulado universitario y superior no universitario.
- Otro personal.
- Asesoría o colaboraciones externas
- Se establece la compensación de los gastos generales y su imputación al proyecto en un tanto alzado máximo del 10% de los costes totales de personal del proyecto, sin necesidad de justificación.

Además de estos programas existen las entidades bancarias que ofrecen créditos para emprendedores y las propias Comunidades Autónomas que ofertan ayudas para fomentar la emprendeduría en sus regiones.

Otras formas de financiarse pueden ser a través de nuevos sistemas que se han implantado como el “crowdfunding”, que puede ser una oportunidad interesante para la financiación de ideas innovadoras.

El “crowdfunding” se basa en las aportaciones, sin necesidad de que el que aporta el capital se incorpore a la empresa. Se trata de un modelo de financiación colectiva que permite conseguir apoyos económicos para un proyecto emprendedor. Gracias a las redes sociales se ha conseguido involucrar a un mayor número de personas siendo las aportaciones muy variadas.

6. DATOS SOBRE EMPRENDEDURÍA EN ESPAÑA

Como ya se mencionaba en la introducción de este trabajo, existen datos confusos en cuanto a la emprendeduría en España debido a la dificultad de diferenciar entre proyectos de carácter estrictamente emprendedor (de actitud innovadora marcando una diferencia en su actividad) con los de proyectos empresariales de nueva creación (Coduras, Alicia, 2014) que no constituyen un negocio con estas características.

El Informe GEM (CISE, 2014) es la fuente más relevante que se puede encontrar en cuanto a datos de los emprendedores en España, pero estos datos con los que se trabaja en este informe se refieren a las iniciativas emprendedoras en general, no haciendo una distinción exhaustiva en los emprendedores con un producto o servicio innovador.

Por ello se mostrará el último estudio de los que se encuentran datos que analiza la evolución del emprendimiento innovador en España entre los años 2006 y 2010, entendiendo el concepto de innovación de una forma limitada, es decir, asociado a la introducción de un bien o servicio completamente desconocido para el público, o asociado a la mejora de un bien o servicio ya conocido en el mercado.

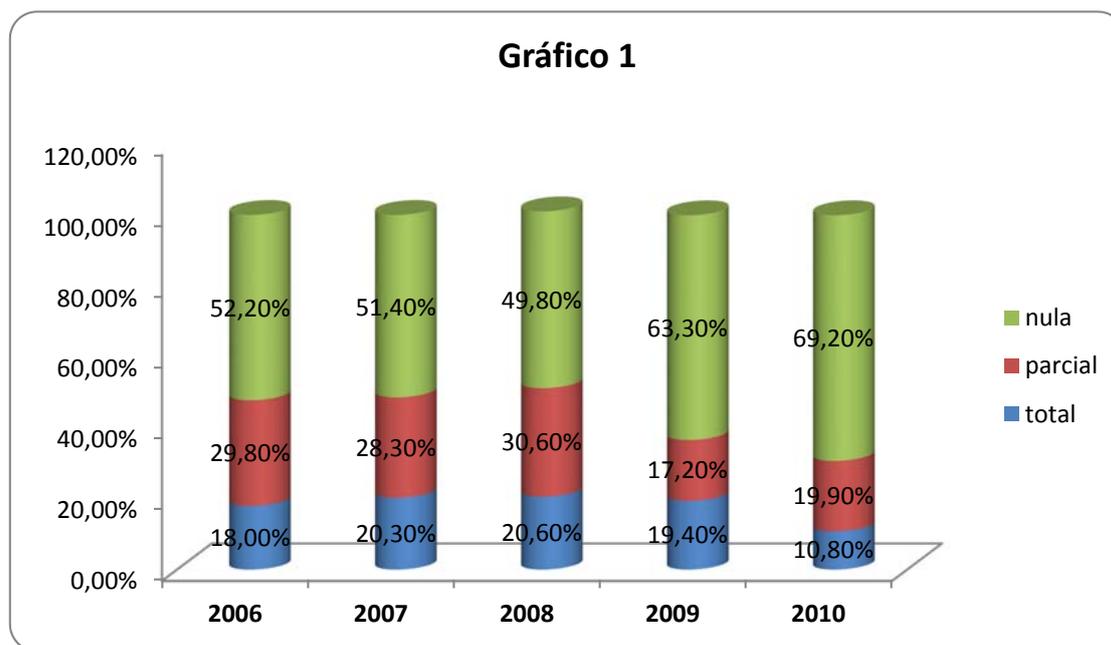
Para la realización de este estudio se han tenido en cuenta la información que genera el informe GEM pero, a estos datos, se ha incluido una encuesta adicional a emprendedores acerca de los tipos de innovación que se han desarrollado en la puesta en marcha de sus ideas.

A partir de la tasa actividad emprendedora en España, aportada por el GEM, que estima el porcentaje de iniciativas de la población adulta (entre 18 y 64 años) que están entre 0 y 3,5 años en el mercado, se va a centrar el estudio para determinar dentro de esa tasa cuál es el porcentaje que pertenece a emprendedores que han enfocado su negocio a la implantación de un bien o servicio totalmente innovador o la mejora de otros que ya existen que se denominará innovación parcial.

Para llegar a estas conclusiones se analizan diversos aspectos de las empresas innovadoras que ayudan a distinguir entre el emprendimiento exclusivamente innovador del que no lo es.

En el gráfico 1 siguiente se muestra la actividad emprendedora en función del grado de innovación del producto o servicio.

La actividad emprendedora totalmente innovadora en producto, muestra una evolución positiva entre los años 2006 y 2008, año en que cambia la tendencia para descender suavemente en el 2009, y muy significativamente en el 2010. La tasa, que se mantenía en torno a un 18-20% en los cuatro primeros años del período, se sitúa en un 10,8% del total de la actividad emprendedora en el 2010.



Por otro lado, la actividad emprendedora parcialmente innovadora en producto, presenta una evolución similar a la anterior, pero con tasas de participación más elevadas en el conjunto total de la actividad emprendedora y con una disminución más acusada el año 2009, para recuperarse ligeramente en el 2010.

De los datos se desprende que la innovación en producto de la actividad emprendedora, había iniciado una senda de crecimiento que resistió los primeros síntomas de la recesión, pero que no se ha podido mantener en el escenario de crisis. Dada la importancia que tiene la financiación en la promoción de productos innovadores, muchos de los cuales son el fruto de la inversión en I+D, no hay duda de que la dificultad de acceso a la misma ha sido la causa principal de la disminución del emprendimiento total y parcialmente innovador. Sin embargo, es importante destacar la recuperación de la tasa de este último tipo de iniciativas, pues señala una reacción por parte del colectivo emprendedor, que concuerda con la difusión del mensaje de que la innovación constituye un importante elemento a desarrollar para paliar los efectos de la crisis

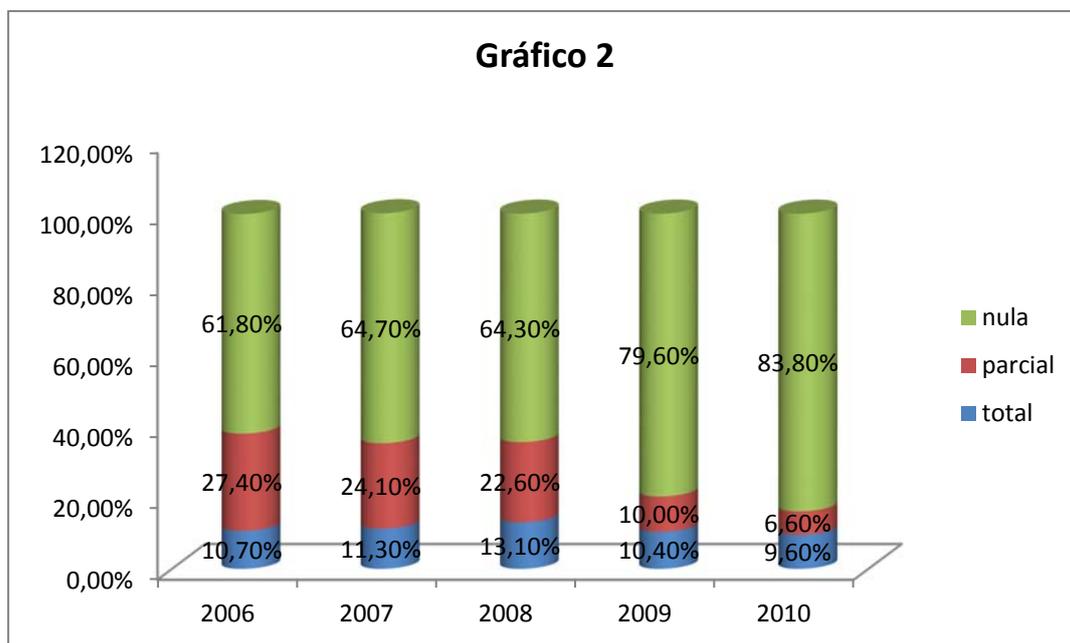
Otro aspecto a comparar es la diferencia entre la innovación en empresas consolidadas y empresas emprendedoras, ya que puede ocurrir que el empresario que ya tiene una posición en el mercado y un mayor grado de experiencia pueda utilizar esta herramienta para ser más competitivo. Aunque lo más esperado es que haya un mayor porcentaje de innovación en los nuevos emprendedores ya que necesitan una idea que puedan diferenciarlos en el mercado objetivo.

Como se puede ver en el gráfico 2 las empresas consolidadas totalmente o parcialmente innovadoras son en porcentaje ligeramente inferiores a las empresas emprendedoras, y se observa que hubo un crecimiento entre los años 2006 y 2008, para después decaer (como las emprendedoras) en 2009 y 2010, aunque habría que comentar que en el caso de las de innovación total, el descenso producido no es de forma tan significativa como en el caso

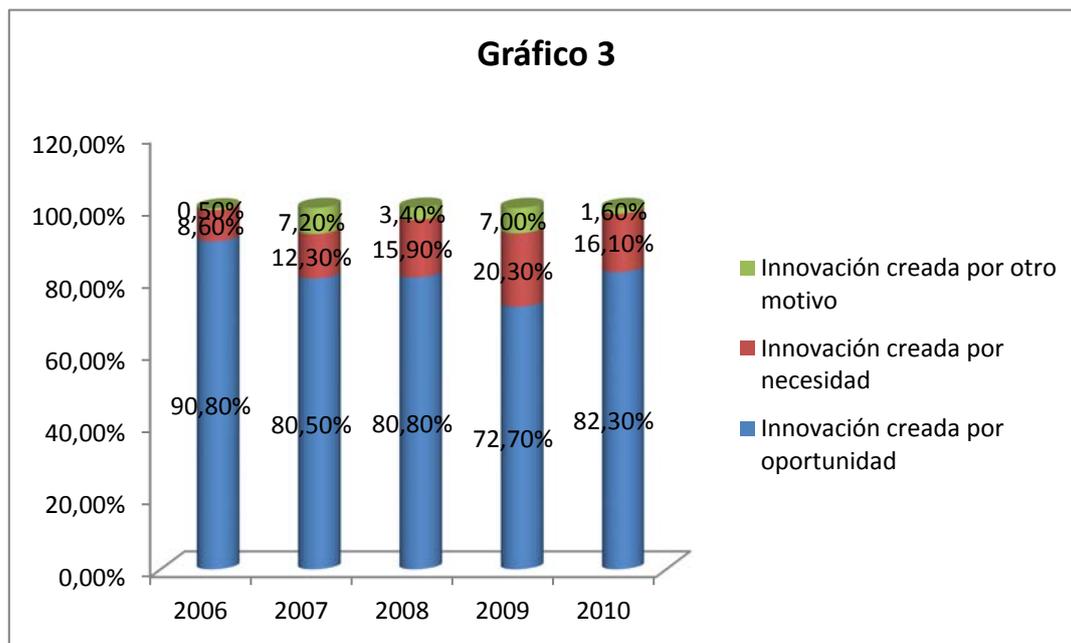
anterior ya que en las empresas consolidadas la caída del porcentaje es menor. También aquí se muestra la mayor relevancia de la innovación parcial en productos o servicios.

Ésta es otra muestra de que la dificultad de financiación debido a la crisis disminuye la posibilidad de poder invertir en nuevos productos innovadores.

El informe GEM distingue entre la motivación para emprender la creada por oportunidad, necesidad o por otro motivo. En cuanto a lo que se refiere a innovación lo que debe prevalecer sería la motivación por oportunidad ya que el emprendedor innovador ve una oportunidad en una idea innovadora para crear un negocio, pero en ésta época de crisis se ha acentuado también la motivación por necesidad ya que la presión por conseguir salir adelante en este periodo puede llevar a cabo la puesta en marcha de ideas que no se realizarían en otras circunstancias económicas.



En el gráfico 3 se puede ver la evolución de 2006 a 2010 de la innovación creada por los diferentes motivos y se puede destacar el incremento a partir del 2007 de la innovación total en producto por necesidad haciendo referencia a lo antes mencionado de que ha aumentado en los últimos años debido a la crisis y provocando de esta manera una considerable reducción de las innovaciones en producto por una oportunidad que se genere o que encuentren los emprendedores.



Como se ve claramente, aunque la innovación motivada por necesidad haya aumentado porcentualmente de forma bastante considerable, la innovación total en productos o servicios sigue siendo dominada en cuanto a motivación por la creada por oportunidad, que además en 2010 logró una recuperación después de la mayor caída que se produjo en 2009.

7. SITUACIÓN DE LA EMPRENDEDURÍA EN CANARIAS

En lo que concierne a la situación de la emprendeduría en las islas Canarias no se puede decir que carezca de potencial de proyectos. Según informe GEM del 2013, el indicador que muestra el porcentaje de empresarios potenciales por regiones, Canarias ocupaba un lugar destacado en relación a otras Comunidades Autónomas. A todo esto hay que añadirle que España se situaba en el 4º puesto de la Unión Europea por lo que da aún más valor a estos datos y da a Canarias una posición privilegiada en cuanto a porcentaje de empresarios potenciales en Europa.

Para que se puedan cumplir estas expectativas, analizando la economía canaria se observa que tiene que haber un cambio de mentalidad de su economía en servicios, y encaminar nuevos proyectos hacia una economía en red en la creación de valor, ya que al ser la mayoría microempresas de servicios las que se crean en Canarias hay una alta rotación de nuevos negocios y abandonos.

En lo que se refiere a indicadores tecnológicos (como patentes o I+D), Canarias se encuentra en desventaja en cuanto a las demás regiones españolas debido principalmente a lo comentado en el párrafo anterior, ya que la mayoría de las empresas canarias están destinadas al turismo y con una mano de obra poco cualificada lo que difiere mucho de la necesaria para realizar trabajos más relacionados con los indicadores científicos mencionados.

Pero a pesar de estos escasos recursos en esta materia, las islas poseen infraestructuras de investigación y una serie de características naturales que pueden ser beneficiosas para incentivar la posible iniciativa empresarial innovadora. (Rodríguez Martín, José Ángel, 2007)

Dado esto, Canarias posee una situación ventajosa en algunos aspectos como la plantilla de personal de investigación en sus dos Universidades, el mismo reclamo turístico tan importante que tienen las islas en Europa que puede actuar como atractivo para científicos extranjeros o el posible aprovechamiento de fuentes de energía renovable u otras características naturales que pueden ser interesantes para el desarrollo de industrias de alta tecnología.

En cuanto a las barreras de entrada y limitaciones que se producen al ser Canarias una región ultraperiférica, la Comisión Europea ha establecido una serie de medidas para suavizar estas limitaciones

Debido a la lejanía con Europa existe una gran necesidad de mejorar la accesibilidad ya que no se pueden aprovechar de las ventajas competitivas que da un mercado continental. En este tema es muy importante también vigilar y controlar el coste de los transportes. Otras medidas serían intentar potenciar la actividad económica interna e incrementar las relaciones económicas con las regiones vecinas.

8. CONCLUSIONES

Existe una gran dificultad para definir el término emprendedor ya que incluye muchos elementos y presenta problemas para determinar al grupo de empresarios que englobaría, por lo que su interpretación sigue siendo muy ambigua.

Se ha intentado tratar en este trabajo al emprendedor como creador de una idea, de alguien que innova en un producto o servicio, y además que esté en una etapa de constitución de una empresa y ha visto los problemas con los que pueden encontrarse este grupo de personas.

Para la creación de la sociedad se pone de manifiesto que hay muchas y muy variadas formas jurídicas. Para poder elegir bien cuál de ellas es la adecuada hay que buscar la que se adapte mejor a las características de la actividad que se vaya a poner en marcha.

Se desprende también en cuanto al tema de las ayudas fiscales, de seguridad social y financiación, que hay importantes reformas legales de apoyo a los potenciales emprendedores al iniciar su negocio, además de facilidades y reducción de costes que existen en la actualidad para la inscripción de una empresa.

Para la recopilación de datos sobre la situación de la emprendeduría en España también se encuentran dificultades ya que existen pocos estudios que expliquen el fenómeno emprendedor en relación a creadores de ideas o innovadores en productos y servicios. Por ello, se han buscado datos de los años correspondientes al período 2006 - 2010 para poder ver una evolución de los emprendedores innovadores. Se puede observar que la llegada de la crisis provocó un descenso del porcentaje de emprendedores innovadores desde 2008, motivada por la dificultad de financiación principalmente. Por el contrario, hay un mayor aumento de la necesidad económica como motivo explícito para el emprendimiento.

Canarias presenta una buena posición en el marco nacional en cuanto a emprendedores potenciales. Pero la creación de muchas pequeñas empresas de servicios produce poca continuidad en la duración de los negocios y debe cambiarse hacia proyectos más capitalizados y permanentes. A pesar de las que las barreras de entrada son mayores en Canarias, al ser una región ultraperiférica, las islas poseen numerosas infraestructuras y recursos naturales para cambiar este sistema y atraer a sectores distintos como empresas de alta tecnología de características innovadoras.

Referencias bibliográficas

Apuntes UNED. (2013). Apuntes de la UNED de Introducción al Derecho. Recuperado de <http://ocw.innova.uned.es/ocwuniversia/teoria-del-derecho/teoria-del-derecho/resumenes-1/tema-10-persona-y-personalidad-juridica-capacidad-juridica-y-capacidad-de-obrar>

CISE. (2014). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM, España 2013. CISE, Centro Internacional Santander de Emprendimiento. Recuperado de <http://www.cise.es/wp-content/uploads/INFORME-GEM-ESPA%C3%91A-20131.pdf>

Coduras, Alicia. (2014). Evolución de la innovación en el emprendimiento español. In *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM, España 2013*. CISE, Centro Internacional Santander de Emprendimiento. Recuperado de <http://www.cise.es/wp-content/uploads/INFORME-GEM-ESPA%C3%91A-20131.pdf>

emprendencanarias. (2014). Tipos de formas jurídicas. Recuperado de <http://www.emprendercanarias.es/formas-jcas/tipos-formas-juridicas/>

ENISA. (2014). Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Enisa. Recuperado de <http://www.enisa.es/es/financiacion>

Komiya, Arturo. (2014). Emprendedores 2. Recuperado de www.crecenegocios.com

Ley 14/2013. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

López-Barajas, A. (2013). UNIR EMPRENDE – La Universidad que apoya a los emprendedores. Recuperado de <http://emprende.unir.net/blog/la-nueva-ley-de-emprendedores-ii-apoyos-fiscales-de-seguridad-social-y-de-financiacion/>

Minhap. (2013). Medidas fiscales contenidas en el Anteproyecto de Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Recuperado de <http://www.minhap.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2013/Documents/Emprendedores.pdf>

Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Orden IET/2482/2012, de 15 de noviembre, por la que se aprueban las bases reguladoras de la concesión de ayudas para proyectos y actuaciones dentro del programa Emprendetur Jóvenes Emprendedores en el marco del Plan Nacional e Integral del Turismo y se efectúa la convocatoria correspondiente al año 2012 (2012). Recuperado de <http://www.boe.es/boe/dias/2012/11/20/pdfs/BOE-A-2012-14287.pdf>

Núñez Montenegro, Enrique. (2014). *Emprende & prospera*. Recuperado de <http://www.emprendeyprospera.com>

Polo, Francisco. (2010). ¿Qué es un emprendedor social? Recuperado de <http://franciscopolo.com/%C2%BFque-es-un-emprendedor-social/>

Portal Ministerio de Industria, Energía y Turismo. (2014). *Emprendetur Jóvenes Emprendedores*. Recuperado de <http://www.minetur.gob.es/PortalAyudas/EmprendeturJovenes/Normativa/Paginas/Bases.aspx>

Rodríguez Martín, José Ángel, García Rodríguez, Francisco Javier. (2007). *La emprendeduría en Canarias*. Fundación FYDE-CajaCanarias.

Sánchez Jiménez, G. (2014). *Lecciones de Derecho Mercantil*. Marcial Pons.

Sorribes Catret, María. (2013). Incentivos fiscales para nuevos emprendedores. Recuperado de <http://revista.unir.net/derecho/2894-incentivos-fiscales-para-nuevos-emprendedores>

Wikipedia. (2014). *Emprendedor*.