



---

**Universidad de Valladolid**

**FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**GRADO EN FINANZAS, BANCA Y SEGUROS**

**LA AVENTURA DE  
CREAR UNA EMPRESA**

**AUTOR:**

**D. MANUEL JAVIER SIESTO HERNÁNDEZ**

**TUTOR:**

**D. ELEUTERIO VALLELADO GONZÁLEZ**

## **RESUMEN:**

El objetivo de este trabajo es señalar las principales dificultades que un emprendedor encontrara durante su aventura empresarial. Para realizarlo hemos procedido a señalar la importancia de los emprendedores dentro de la economía, indicando como impulsar la cultura empresarial en España. También hemos procedido a analizar el ranking "Doing Business" que elabora el Banco Mundial, analizando la situación española en función de las diez variables del ranking, completándolo con un análisis por CC.AA, con el objetivo de establecer si existen diferencias a la hora de realizar una actividad empresarial en diferentes puntos de la geografía española. Por último se ha procedido a simular la creación de una empresa, reflejando las diferencias existentes en cuanto al número de trámites, costes y diferencias tributarias entre las dos formas jurídicas más comunes en España, S.L y autónomo.

**Palabras clave:** Aventura empresarial, emprendedor, Doing Business, diferencias S.L autónomo.

**Clasificación JEL:** L26, G12, M13.

## **ABSTRACT**

The target of this research is to indicate the main difficulties that an entrepreneur may find during his business venture. To do this we have indicated the importance that entrepreneurs have in the economy, showing how to promote the business culture in Spain. We have also analyzed the ranking "Doing Business" developed by the World Bank, analyzing the Spanish situation according to the ten ranking rates, supplementing it with an analysis by autonomous communities, in order to establish if there are differences when performing an entrepreneurial activity in the different regions of the Spanish geography. Finally we have proceeded to simulate the creation of a company, reflecting the differences in the number of procedures, costs and tax differences between the two most common legal forms in Spain, S.L. (limited partnership) and autonomous.

Keywords: business, entrepreneur Adventure, Doing Business, autonomous S.L. (Limited partnership) differences.

JEL Classification: L26, G12, M13.

## **ÍNDICE DE CONTENIDO**

|           |   |           |
|-----------|---|-----------|
| <b>1.</b> | <b>INTRODUCCION .....</b>   | <b>5</b>  |
| <b>2.</b> | <b>EMPRENDEDOR. CONCEPTO E IMPORTANCIA .....</b>                            | <b>5</b>  |
| <b>3.</b> | <b>ANÁLISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL ESPAÑOL .....</b>                       | <b>7</b>  |
| 3.1       | ANÁLISIS DEL RANKING DEL BANCO MUNDIAL “DOING BUSINESS” .....               | 7         |
| 3.2       | ANÁLISIS EMPRESARIAL ESPAÑOL CON PAÍSES DE SU ENTORNO.....                  | 9         |
| 3.3       | ANÁLISIS EMPRESARIAL DE CYL CON OTRAS CC.AA. ....                           | 22        |
| <b>4.</b> | <b>ANÁLISIS EMPRESARIAL MEDIANTE UN PROYECTO DE EMPRESA.....</b>            | <b>32</b> |
| 4.1       | INFORMACIÓN BÁSICA DEL PROYECTO.....  | 32        |
| 4.2       | TRÁMITES NECESARIOS PARA SU APERTURA EN CASO DE OPTAR POR UNA S.L.....      | 33        |
| 4.3       | TRÁMITES NECESARIOS PARA SU APERTURA EN CASO DE OPTAR POR SER AUTÓNOMO..... | 43        |
| 4.4       | ANÁLISIS FINANCIERO ENTRE LA FORMA SOCIETARIA S.L Y AUTÓNOMO...             | 48        |
| <b>5.</b> | <b>CONCLUSIONES .....</b>   | <b>55</b> |
| <b>6.</b> | <b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>   | <b>57</b> |

## **ÍNDICE DE TABLAS**

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1: Ranking Doing Business de mejores países .....                       | 8  |
| Tabla 2: Evolución española anual en el ranking Doing Business.....           | 11 |
| Tabla 3: Relación de países y las áreas analizadas con sus coeficientes.....  | 12 |
| Tabla 4: Datos de la facilidad de crear empresas .....                        | 13 |
| Tabla 5: Datos de la obtención de permisos de la construcción .....           | 14 |
| Tabla 6: Datos de la obtención de electricidad .....                          | 15 |
| Tabla 7: Datos del cumplimiento de los contratos .....                        | 17 |
| Tabla 8: Datos de la resolución de la insolvencia .....                       | 18 |
| Tabla 9: Datos del comercio transfronterizo.....                              | 18 |
| Tabla 10: Datos de la obtención de crédito .....                              | 19 |
| Tabla 11: Datos de la protección de los inversores minoritarios .....         | 21 |
| Tabla 12: Datos del pago de impuestos .....                                   | 21 |
| Tabla 13: Datos sobre el registro de propiedades .....                        | 22 |
| Tabla 14: Ranking Doing Business Español de las cuatro áreas analizadas ..... | 24 |
| Tabla 15: Tasas de un notario para una S.L .....                              | 35 |
| Tabla 16: Tasas de los registradores públicos para una S.L .....              | 38 |
| Tabla 17: Tasas urbanísticas ayuntamiento Valladolid 2016 .....               | 40 |
| Tabla 18: Bases de cotización para el RETA 2016.....                          | 44 |

|  |    |
|--|----|
| Tabla 19: Estimación balance de situación S.L y autónomo ..... | 48 |
| Tabla 20: Estimación cuenta de resultados S.L .....            | 49 |
| Tabla 21: Estimación cuenta de resultados autónomo .....       | 49 |
| Tabla 22: Cálculo de flujos S.L .....                          | 51 |
| Tabla 23: Cálculo de flujos autónomo .....                     | 51 |
| Tabla 24: Valoración S.L .....                                 | 51 |
| Tabla 25: Valoración autónomo .....                            | 52 |
| Tabla 26: Cálculo VAN S.L y autónomo .....                     | 52 |
| Tabla 27: Cálculo TIR autónomo .....                           | 52 |
| Tabla 28: Cálculo TIR S.L .....                                | 53 |
| Tabla 29: Payback S.L .....                                    | 53 |
| Tabla 30: Payback autónomo .....                               | 53 |
| Tabla 31: Análisis de sensibilidad S.L .....                   | 54 |
| Tabla 32: Análisis de sensibilidad autónomo .....              | 54 |
| Tabla 33: Análisis de sensibilidad VAN S.L=VAN autónomo .....  | 55 |

## **ÍNDICE GRÁFICOS**

|   |    |
|---|----|
| Grafico 1: Tiempos de inscripción en los registros provinciales .....         | 25 |
| Gráfico 2: Variación a la hora de obtener permisos para la construcción ..... | 26 |
| Gráfico 3: Variación de los trámites de la obtención de la electricidad ..... | 28 |
| Gráfico 4: Desglose de los costes de la obtención de la electricidad .....    | 29 |
| Gráfico 5: Variación de los registros españoles .....                         | 30 |
| Gráfico 6: Variación del impuesto de transmisiones patrimoniales .....        | 31 |

## **ÍNDICE DE DIAGRAMAS**

|  |    |
|--|----|
| Diagrama 1: Trámites para abrir una S.L Paso 1 .....       | 33 |
| Diagrama 2: Trámites para abrir una S.L Paso 2 .....       | 34 |
| Diagrama 3: Trámites para abrir una S.L Paso 3 .....       | 34 |
| Diagrama 4: Trámites para abrir una S.L Paso 4 .....       | 36 |
| Diagrama 5: Trámites para abrir una S.L Paso 5 .....       | 37 |
| Diagrama 6: Trámites para abrir una S.L Paso 6 .....       | 38 |
| Diagrama 7: Trámites para abrir una S.L Paso 7 .....       | 39 |
| Diagrama 8: Trámites para abrir una S.L Paso 8 .....       | 40 |
| Diagrama 9: Trámites para abrir una S.L Paso 9 .....       | 41 |
| Diagrama 10: Trámites para abrir una S.L Paso 10 .....     | 42 |
| Diagrama 11: Trámites para abrir una autónomo Paso 1 ..... | 43 |
| Diagrama 12: Trámites para abrir una autónomo Paso 2 ..... | 43 |
| Diagrama 13: Trámites para abrir una autónomo Paso 3 ..... | 44 |
| Diagrama 14: Trámites para abrir una autónomo Paso 4 ..... | 45 |
| Diagrama 15: Trámites para abrir una autónomo Paso 5 ..... | 46 |
| Diagrama 16: Trámites para abrir una autónomo Paso 6 ..... | 47 |

## 1. INTRODUCCION

---

Uno de los pocos temas en los que coinciden los diferentes grupos políticos es impulsar diferentes medidas de apoyo a pymes, autónomos y emprendedores, como se publica en el diario el economista el 20 de junio de 2016.

La razón de esta coincidencia es que la mayor parte del empleo y de las oportunidades laborales provienen de las empresas creadas recientemente (ICE 2014). Por tanto queremos reflejar con este trabajo los principales obstáculos que entraña embarcarse en una aventura empresarial, analizando la situación empresarial española y planteando mejoras que fomenten la creación de nuevas empresas y por tanto del entorno económico.

Por ello encontraremos en el presente trabajo la importancia y aspectos más relevantes que ha de tener un emprendedor, seguido de un análisis global del ranking mundial que elabora el Banco Mundial en sus informes de “Doing Business” de la facilidad de hacer negocios, finalizando con otro análisis más detallado en el ámbito empresarial español.

Por último simularemos la creación de una empresa con el objetivo de ver los distintos trámites que ha de seguir una S.L y un autónomo así como sus diferentes costes, completándolo con un análisis financiero para ver la importancia que el tipo impositivo tiene en la decisión a la hora de optar por ser autónomo o una S.L.

## 2. EMPRENDEDOR. CONCEPTO E IMPORTANCIA

---

Aunque no existe una definición oficial de emprendedor, hay algunos elementos que coinciden en todas y son: identificación de oportunidades, búsqueda de recursos, toma de riesgos y ejecución de un proyecto, por lo que será la definición de la Comisión Europea (2004) la que más conceptos engloba y que define al emprendedor como: “la iniciativa emprendedora incluye la propensión a inducir cambios en uno mismo, la capacidad de aceptar y apoyar la innovación provocada por factores externos, de dar la bienvenida al cambio, de asumir la responsabilidad por las propias acciones, de terminar lo que se empieza, de saber en qué dirección se está yendo, de establecer objetivos y cumplirlos y de tener la motivación necesaria para el éxito”, ya que

es vital para entender lo que con este trabajo se pretende, que no es otra cosa que reflejar las dificultades que cualquier emprendedor encontrará a la hora de iniciar su aventura empresarial y ayudarle con una serie de análisis que le servirán para tener claros los pasos a seguir.

Respecto a la importancia de la figura del emprendedor, hay que apuntar que debe de tener un papel más relevante del que tiene actualmente, debido a que uno de los principales problemas de la sociedad española es el elevado nivel de paro que en especial afecta a los jóvenes, ya que tienen la percepción de que el mejor empleo es el que proviene de las grandes corporaciones o de trabajar en la Administración.

Esto viene reflejado en un estudio que se llevó a cabo, en el cual se preguntaba a los jóvenes españoles “¿qué les gustaría hacer al acabar sus estudios?”, siendo los resultados que un tercio prefería ser parte de una gran empresa, aproximadamente otro tercio quería ser funcionario y solamente 3 de cada 10 jóvenes se veía dirigiendo su propio negocio (Alemany Gil y Urriolagoitia Doria, 2014), una perspectiva que es necesario cambiar, ya que la mayor parte del empleo y de las oportunidades laborales provienen de las empresas creadas recientemente (ICE 2014).

Para cambiar esta perspectiva es necesario inculcar a los más pequeños, enseñanzas en proyectos que sean acordes al nivel educativo en cada curso, ya que según el estudio de la Comisión Europea “**Entrepreneurship education: A road to success**” (ICF 2015) la educación en emprendimiento tiene un elevado impacto, tanto económico como social, y que en programas analizados en Suecia, Inglaterra y EE.UU, concluyen que estas enseñanzas aumentan las aspiraciones de los jóvenes y su motivación, tanto a nivel de continuación de sus estudios como de reducción de la tasa de abandono e incremento de la confianza en uno mismo, llegando incluso a observarse diferencias en el tipo de trabajo al que aspiran como adultos, con mayores aspiraciones que la media.

En España no existen este tipo de programas educativos, (Alemany Gil y Urriolagoitia Doria, 2014) y tan solo uno de cada diez toman riesgos haciendo que sea el país con el peor índice de la OCDE en temor al fracaso y el control interno (confianza en uno mismo).

Tampoco es buena la percepción social del emprendimiento, ya que solo la mitad de los encuestados considera emprender como algo positivo o una oportunidad a nivel laboral a tener en cuenta, por lo que es necesario buscar soluciones alternativas al trabajo en las grandes empresas, y estas soluciones pueden darse desde una base, potenciando la iniciativa emprendedora mediante programas educativos como en Suecia, Inglaterra o EE.UU, para dotar a las nuevas generaciones de las herramientas y conocimientos necesarios y para dar a conocer desde el principio que la formación emprendedora tiene una influencia positiva en varios aspectos como son las tasas de creación de nuevas empresas, en el mercado laboral y en el bienestar social.

### **3. ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL ESPAÑOL**

Este apartado del trabajo está enfocado a proporcionar al emprendedor una visión global del mundo empresarial, mediante un análisis del entorno empresarial español, con los datos recogidos por el Banco Mundial en sus informes de “Doing Business”.

Consistirá en un análisis global de los países más destacados en el ranking, un exhaustivo análisis de cada variable del ranking en el caso de España y un último análisis por CC.AA de cuatro variables que el Banco Mundial considera más relevantes.

El objetivo es que el emprendedor observe las diferentes dificultades que encontrará durante su aventura empresarial y que estos análisis le ayuden a la hora de toma de decisiones o búsqueda de soluciones ante problemas que se le pueden llegar a presentar durante su andadura.

#### **3.1 ANÁLISIS DEL RANKING DEL BANCO MUNDIAL “DOING BUSINESS”**

Observando la Tabla 1, se puede ver reflejado que los mejores puestos del ranking se agrupan por grupos de países (economías asiáticas y oceánicas, anglosajonas y europeas), por lo que analizaremos brevemente cada una de ellas.

Las economías asiáticas y oceánicas (Singapur, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán, China...) copan los primeros puestos del ranking. Estas economías destacan en las siguientes variables del ranking: las facilidades para la obtención de permisos de la construcción, de la electricidad, y una serie de normativa proteccionista para los inversores minoritarios y de cumplimiento de los contratos.

La mayor ventaja que tienen estas economías es las facilidades que se ofrecen a las inversiones de capital extranjero

(ventajas competitivas), como los bajos salarios y la baja regulación en cuestiones medioambientales lo que provoca críticas en cuestiones de sostenibilidad.

Respecto a las economías anglosajonas (Estados Unidos, Reino Unido), en particular Estados Unidos destaca por no poseer exigencias de capital mínimo si se opta por una forma jurídica "Limited Liability Company" (lo que en España equivaldría a una S.L), la ventaja de poseer un mercado interno con mucho potencial y un fácil acceso al crédito debido a las políticas expansionistas de la Reserva Federal.

Por otro lado Reino Unido destaca en la flexibilidad a la hora de pagar impuestos, ya que a modo de ejemplo en el caso del I.V.A no tienes ni que cobrarlo, ni declararlo si tus ingresos no superan las 77.000 libras anuales, o incluso no hace falta darse de alta como autónomo y mucho menos pagar cuota.

Debido a estas grandes ventajas ambos países obtienen tan buen resultado en el ranking, destacando en variables como las facilidades que se les ofrece a la hora de obtener crédito, el cumplimiento de los contratos y la capacidad de resolver contratos en caso de insolvencia.

**Tabla 1. Ranking Doing Business de mejores países.**

| Economías           | Facilidad de hacer negocios | Coef. |
|---------------------|-----------------------------|-------|
| Singapur            | 1                           | 87.34 |
| Nueva Zelanda       | 2                           | 86.79 |
| Dinamarca           | 3                           | 84.4  |
| Corea, República de | 4                           | 83.88 |
| Hong Kong           | 5                           | 83.67 |
| Reino Unido         | 6                           | 82.46 |
| Estados Unidos      | 7                           | 82.15 |
| Suecia              | 8                           | 81.72 |
| Noruega             | 9                           | 81.61 |
| Finlandia           | 10                          | 81.05 |
| Taiwán, China       | 11                          | 80.55 |
| Canadá              | 14                          | 80.07 |
| Alemania            | 15                          | 79.87 |
| España              | 33                          | 74.86 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016



En cuanto a las economías europeas, en concreto del norte de Europa (Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia...), destacan en variables como la facilidad que se proporciona en la apertura de la empresa, el pago de impuestos, el comercio transfronterizo, y la capacidad de resolver casos de insolvencia, debido a que optan con una mayor flexibilidad en el ámbito del comercio exterior y un concepto de responsabilidad fiscal más arraigado que en otros países.

Si comparamos a España con los mejores países del ranking, observamos que España (puesto 33 del ranking) tiene mucho que mejorar para estar en la parte alta del ranking y poder obtener una mejor valoración de cara a la creación de una nueva empresa.

Las principales pautas que debe tomar para poder optar a un mejor puesto respecto a los demás países es eliminar las elevadas trabas burocráticas a la hora de abrir una empresa ya que, por ejemplo en Dinamarca, el número de días necesarios son de 3 días, o en China de 2 días, mientras que en España es de 14 días, una diferencia muy significativa.

Otro aspecto negativo que podemos observar en comparación con otros países es el tiempo de demora para la obtención de permisos de construcción, donde tampoco sale bien parada puesto que en España se tarda una media de 205 días en obtenerse, mientras en países como en Portugal o Alemania no llega a los 100 días,

Ante la mala valoración que obtiene España respecto a otras economías, se hará a continuación un análisis más exhaustivo y detallado de todas las variables del ranking.

### **3.2 ANÁLISIS EMPRESARIAL ESPAÑOL CON PAÍSES DE SU ENTORNO**

Como ya se ha mencionado anteriormente, España se sitúa en el puesto 33 del ranking para el nacimiento y creación de negocios, pese a que actualmente se sitúa muy parejo respecto a Francia y Portugal, y por debajo de Alemania y Reino Unido, en el año 2012 se criticó duramente al Gobierno Español, debido a que se equiparaba a España en el ranking, con países como Afganistán o Sudán en cuanto al tiempo y coste de los trámites para iniciar un negocio (El País 23 de Octubre de 2012), por lo que de forma resumida se presentan a

continuación en la tabla 2, la evolución de España en el ranking así como las medidas tomadas que han hecho posible la leve mejora en las condiciones empresariales.

Destaca que las principales mejoras en el ranking son debidas a la eliminación de trámites burocráticos, como por ejemplo los 13 puestos recortados en el 2011 implementando el sistema de pago electrónico, o los 19 puestos que se recortan en el 2015 gracias a la supresión respecto a la obligatoriedad de necesitar licencia municipal a la hora de comenzar la actividad económica.

A continuación se profundizará en los puntos fuertes y débiles de España analizando las 10 variables que analiza el Banco Mundial: facilidad para abrir una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, facilidad para obtener crédito, pago de impuestos, protección de los inversores minoritarios, comercio transfronterizo, cumplimiento de los contratos y resolución de la insolvencia.

Todas las variables son coeficientes que oscilan entre el 0 y el 100 y que se traduce en la variable que asigna la posición final en el ranking que es la facilidad para hacer negocios, que se trata de una media aritmética de todas ellas como se muestra en la Tabla 3.

Tabla 2. Evolución española anual en el ranking Doing Business.

|                       | 2008  | 2010   | 2011  | 2012  | 2013  | 2014   | 2015  | 2016   |
|-----------------------|---|--|---|---|---|--|---|--|
| <b>MEDIDAS</b>        | Reducción de la tasa de tributación del impuesto de sociedades. | Implementación del sistema de presentación y pago electrónico, mejorando significativamente su eficiencia. | Reducción del período de notificación en caso de despido.<br><br>Se simplificó la documentación necesaria de las importaciones mediante la inclusión de información relacionada a impuestos en un documento administrativo único.<br><br>Se modificó su normativa relativa a los procedimientos de insolvencia con el objetivo de reducir el coste y el tiempo. La nueva normativa introdujo facilidades en la reestructuración de la deuda | Se facilitó el proceso de creación de una empresa mediante la reducción del costo para iniciar un negocio (el número de días se redujo de 23 a 13 días) y la disminución de la exigencia de capital mínimo. | Reforma en materia laboral orientada a desincentivar o limitar la duración de los contratos temporales, mediante bonificaciones a la contratación indefinida.<br><br>Se redujo el tiempo de las importaciones mediante una expansión del sistema de presentación electrónica de las declaraciones de aduanas, mejorando el intercambio de información entre las aduanas y otros organismos.<br><br>Reforzó su proceso en caso de insolvencia, mediante acuerdos de refinanciación con organismos estatales y permitiendo en puntuales circunstancias que el juez pudiera determinar la viabilidad o no de una empresa durante el proceso de acogida a la Ley Concursal. | Se facilitó iniciar un negocio, eliminando el requisito de obtener una licencia municipal antes de comenzar las operaciones y mejorando la eficiencia del registro comercial.<br><br>Se redujo la máxima duración acumulada de los contratos temporales<br><br>Aumento del salario mínimo. | Introducción de un sistema electrónico que une varias agencias públicas y lo que simplifica el registro de negocios.<br><br>Facilidad de la transferencia de la propiedad mediante la reducción de la tasa de impuesto de transferencia de propiedad.<br><br>Mejora en el sistema de pago de impuestos, menos costosas para las empresas, y reducción de la tasa de impuesto de sociedades.<br><br>Se facilita la resolución de la insolvencia mediante la introducción de nuevas reglas para la reestructuración de deuda, introducción de disposiciones aplicables a las reorganizaciones empresariales y haciendo un procedimiento de insolvencia más público. | Se fortaleció la protección de los inversores minoritarios al exigir que las grandes ventas de activos de la empresa estuvieran sujetas a la aprobación de los accionistas.<br><br>Reducción del IRPF, las ganancias de capital y los impuestos medioambientales, mediante la introducción de la línea Cl@ve (sistema para la presentación de declaraciones de IVA).<br><br>Se redujo la cantidad máxima permitida para la depreciación de los activos fijos y elevó el límite máximo de las contribuciones a la seguridad social. |
| <b>Pos. Ranking</b>   | 38  | 62   | 49  | 44  | 44  | 52   | 33  | -  |
| <b>Δ año anterior</b> | -   | +24  | -13   | -5  | 0   | +8   | -19   | -  |

Fuente: Elaboración propia a partir del informe Español "Doing Business 2015"



|                    | Facilidad de hacer negocios | Apertura de una empresa | Manejo de permisos de construcción | Obtención de Electricidad | Registro de propiedades | Obtención de crédito | Protección de los inversores minoritarios | Pago de impuestos | Comercio transfronterizo | Cumplimiento de contratos | Resolución de la insolvencia |
|--------------------|-----------------------------|-------------------------|------------------------------------|---------------------------|-------------------------|----------------------|---|-------------------|--------------------------|---------------------------|------------------------------|
| <b>Reino Unido</b> | 82,46                       | 94,57                   | 78,92                              | 89,12                     | 74,5                    | 75                   | 78,33                                     | 91,34             | 91,4                     | 69,36                     | 82,04                        |
| <b>Alemania</b>    | 79,87                       | 83,37                   | 81,42                              | 98,78                     | 69,35                   | 70                   | 60  | 77                | 91,77                    | 75,08                     | 91,93                        |
| <b>Portugal</b>    | 77,57                       | 96,28                   | 76,42                              | 84,73                     | 80,26                   | 45                   | 56,67                                     | 78,54             | 100                      | 73,01                     | 84,79                        |
| <b>Francia</b>     | 75,96                       | 93,14                   | 75,46                              | 85,78                     | 64,94                   | 50                   | 65  | 74,31             | 100                      | 74,89                     | 76,09                        |
| <b>Italia</b>      | 72,07                       | 91,13                   | 69,31                              | 76,37                     | 81,67                   | 45                   | 63,33                                     | 62,98             | 100                      | 54,79                     | 76,14                        |
| <b>Grecia</b>      | 68,38                       | 90,7                    | 72,63                              | 80,57                     | 49,62                   | 50                   | 61,67                                     | 78,45             | 93,72                    | 50,19                     | 56,28                        |
| <b>Marruecos</b>   | 64,51                       | 92,06                   | 77,65                              | 78,27                     | 66,32                   | 40                   | 50  | 78,91             | 65,64                    | 62,34                     | 33,89                        |
| <b>Argelia</b>     | 45,72                       | 76,08                   | 64,05                              | 57,56                     | 43,83                   | 10                   | 33,33                                     | 45,03             | 24,15                    | 55,49                     | 47,67                        |
| <b>España</b>      | 74,86                       | 86,3                    | 67,56                              | 72,96                     | 73,88                   | 60                   | 65  | 79,48             | 100                      | 67,63                     | 75,83                        |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

\*Todas las variables son coeficientes que varían entre 0 (mínima puntuación) y 100 (máxima puntuación)

\*\*La variable facilidad de hacer negocios es una media aritmética del resto de variables

\*\*\*Aclaración: La variable pago de impuestos no indica la cantidad de impuestos ni el porcentaje de los mismos

### 3.2.1 Facilidad para la apertura de empresas: El principal problema de

España y por tanto los aspectos donde se deben de plantear soluciones respecto a las facilidades que se da a los emprendedores para crear su empresa, radica según se observa en la tabla 4 en el número de trámites (7 trámites), el número de días en gestionarlo (14 días) y al capital mínimo necesario

|             | Procedimientos (número) | Tiempo (días) | Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita) |
|-------------|-------------------------|---------------|--|
| Alemania    | 9                       | 10,5          | 33,9   |
| Argelia     | 12                      | 20            | 23,6   |
| España      | 7                       | 14            | 13,4   |
| Francia     | 5                       | 4             | 0  |
| Grecia      | 5                       | 13            | 0  |
| Italia      | 5                       | 5,5           | 0  |
| Marruecos   | 4                       | 10            | 0  |
| Portugal    | 3                       | 2,5           | 0  |
| Reino Unido | 4                       | 4,5           | 0  |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

(13,4% del ingreso per cápita, 4473€).

En cuanto al requisito del capital mínimo, se observa que en la mayoría de países europeos no existe un capital mínimo necesario. La derogación de dicho requisito en el caso de Francia supuso en los años 2003 y 2004 un incremento del número de sociedades entorno al 17,5% (Informe Doing Business España, 2015), por lo que la solución más factible sería reducir dicho capital o incluso eliminarlo.

Respecto al número de procedimientos y tiempo que se tarda en gestionar todos los trámites, uno de los que más complica y añade tiempo a la creación de empresas es la necesidad de obtener un certificado de denominación social del Registro Mercantil Central, ya que por ejemplo en países como Italia y Suecia, la reserva del nombre no es obligatoria, por lo que como aspectos a mejorar planteamos dos mejoras.

La primera, que el emprendedor español podría simplemente consultar la disponibilidad de nombres y proponer una lista al registro mercantil por internet y que éste inscribiese la sociedad con el nombre que estuviese disponible, sin tener que emitir previamente un certificado de denominación social. Actualmente, la página web del registro mercantil solo funciona mientras el Registro Mercantil Central está abierto al público. Eso significa que las solicitudes de

denominación social solo pueden efectuarse los días laborables en Madrid en un horario de 9 a 17 horas.

La segunda mejora que se podría implantar sería convertir CIRCE en una plataforma de tramitación integral y de uso más fácil para la creación de empresas, debido a que tanto su conocimiento como su uso es testimonial, ampliándose la difusión del sistema entre asesores, gestores y otros agentes relacionados como los notarios, con una preparación adecuada de las personas que interactúan con los emprendedores, ya que se agilizaría de forma ostensible la gestión de todos los tramites.

**3.2.2 Obtención de permisos de construcción:** En el análisis de esta variable encontramos principalmente los siguientes problemas: el tiempo en conseguir los permisos para poder iniciar las obras es elevado en comparación con otros países, debido a la burocracia de la Administración Pública, y los impuestos que conlleva conseguirlos por lo que rompe con la media de otros países. Se puede observar en la tabla 5 el coste como porcentaje del ingreso per cápita (1736€) es

| Tabla 5. Datos de la obtención de permisos de la construcción |                         |               |                                 |
|---|-------------------------|---------------|---------------------------------|
|   | Procedimientos (número) | Tiempo (días) | Costo (% de ingreso per cápita) |
| Alemania  | 8                       | 96            | 1,1                             |
| Argelia   | 17                      | 204           | 0,9                             |
| España  | 13                      | 205           | 5,2                             |
| Francia   | 9                       | 183           | 4,7                             |
| Grecia  | 18                      | 124           | 1,8                             |
| Italia  | 10                      | 227,5         | 3,6                             |
| Marruecos   | 13                      | 91            | 3,7                             |
| Portugal  | 14                      | 113           | 1,3                             |
| Reino Unido   | 9                       | 105           | 1,1                             |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

el más elevado respecto al grupo de países con los que se compara. Proponemos dos medidas para mejorar esta situación.

La primera sería reducir el número de días y de trámites para poder lograr los permisos en función del importe total de la obra que se pretenda acometer, ya que al haber menos trámites tendría una consecuencia directa en el importe de los impuestos, de tal manera que las pequeñas o medianas reformas como construir un almacén o remodelar un tejado por ejemplo no suponga un derroche de tiempo

y de dinero por la espera (actualmente se necesitan 13 trámites con un total de 205 días para conseguirlo).

La segunda medida sería una mejora de la información disponible sobre la normativa y el proceso a seguir para obtener un permiso de construcción ya que la legislación urbanística es amplia y cambiante, representando un reto tanto para los técnicos municipales como para el sector privado, lo que supone que ambos deben estar constantemente actualizándose y adaptándose a la nueva normativa.

**3.2.3 Obtención de la electricidad:** En el análisis de esta variable, encontramos que obtener una conexión eléctrica en España es realmente más complicado que en el resto de países analizados. Uno de los motivos es la complejidad del sector eléctrico español, ya que la distribución y el transporte, monopolios naturales, son actividades reguladas (Red Eléctrica de España gestiona toda la red de transporte de energía eléctrica de alta tensión) y que a diferencia de países como Alemania y Francia, donde los dueños de las redes de distribución son autoridades municipales y autonómicas respectivamente, en España los dueños de las redes son las mismas empresas, al igual que en Portugal e Italia.

Dicho esto, otro de los motivos es la situación de oligopolio en la distribución de la electricidad (en España Endesa, EDP, Viesgo (E.ON), Fenosa e Iberdrola son los grupos empresariales que dominan el mercado) algo que difiere de otros países donde una sola empresa acapara más del 80% como Francia, Italia y Portugal, pero también con otros casos en los que hay un mayor reparto del mercado como en Alemania, donde existen alrededor de 900 distribuidoras. Por último el precio de la

| Tabla 6. Datos de la obtención de electricidad |                         |               |                                 |
|--|-------------------------|---------------|---------------------------------|
|  | Procedimientos (número) | Tiempo (días) | Costo (% de ingreso per cápita) |
| Alemania                                       | 3                       | 28            | 42                              |
| Argelia  | 5                       | 180           | 1295,5                          |
| España   | 7                       | 107           | 225,2                           |
| Francia  | 5                       | 71            | 41,3                            |
| Grecia   | 6                       | 51            | 70                              |
| Italia   | 5                       | 124           | 209,4                           |
| Marruecos                                      | 5                       | 57            | 1953,2                          |
| Portugal                                       | 5                       | 52            | 37                              |
| Reino Unido                                    | 4                       | 79            | 26,7                            |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

electricidad en España no facilita tampoco las cosas, ya que está entre los 5 países más caros de la Unión Europea (Informe Doing Business 2015), principalmente por los altos impuestos que figuran en la factura eléctrica y que representan el 50% de la factura de consumo dentro de la Unión Europea, solo en Dinamarca, con el 63%, este porcentaje es mayor (Informe Doing Business 2015).

Por lo tanto según los datos observados del informe “Doing Business 2015” obtener una conexión eléctrica de alta tensión en España requiere de media 7 trámites, 107 días y el 225,2% de la renta per cápita (75178€) lo que supone que sea 1,5 veces más engorroso, 23 días más lento y 1,7 veces más caro que la media de los países de la Unión Europea. El mismo proceso en Alemania (el país de la Unión Europea con mejor desempeño) se completa con 3 trámites, 28 días y el 42% de la renta per cápita (14021€).

Las mejoras que se proponen para mejorar la puntuación en esta variable son: la reducción del número de días mediante la implantación de servicios de presentación y gestión a distancia que en otros sectores están dando buenos resultados, hacer reformas que permitan disminuir los costes de la conexión mediante un sistema proporcional que tenga en cuenta la situación geográfica respecto a donde se vaya a realizar la instalación y que no sea una tarifa fija, y minimizar la carga financiera de los depósitos en garantía ya que tanto las distribuidoras y los ayuntamientos en España exigen fianzas como algo indispensable para obtener el suministro.

**3.2.4 Cumplimiento de los contratos:** Estudiando esta variable hemos visto que la mayor parte de los países europeos deben plantearse mejoras.

Es un tema en el que se tiene que tener en cuenta los tiempos de resolución judiciales, y donde es más complicado y costoso la implementación de medidas efectivas, ya que es bien sabido, la cantidad de casos judiciales atrasados, bien por falta de personal, por la cantidad de casos que han surgido recientemente o por la



duplicidad que muchas veces se produce entre la gran diversidad de administraciones que lo gestionan.

Por lo que según se observa de la tabla 7, este coeficiente está por debajo de la media de las demás variables, e incluso también por debajo de los países sobre los que se está comparando, en concreto el principal problema es el número de días que se tarda en dictar una

| Tabla 7. Datos del cumplimiento de los contratos |               |                                 |
|--|---------------|---------------------------------|
|  | Tiempo (días) | Costo (% de cantidad demandada) |
| Alemania   | 429           | 14,4                            |
| Argelia  | 630           | 19,9                            |
| España   | 510           | 18,5                            |
| Francia  | 395           | 17,4                            |
| Grecia   | 1580          | 14,4                            |
| Italia   | 1120          | 23,1                            |
| Marruecos  | 510           | 25,2                            |
| Portugal   | 547           | 13,8                            |
| Reino Unido                                      | 437           | 43,9                            |
| Singapur   | 150           | 25,8                            |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

resolución, lo que traducido en lenguaje empresarial, para una pequeña o mediana empresa, supone un gran problema a la hora de equilibrar sus previsiones de ingresos y pagos, debido a la incertidumbre que se crea alrededor de ello, ya que por ejemplo en España, Reino Unido, o Alemania, la media oscila en torno a los 510, 437 y 429 días, mientras que por ejemplo Singapur el país mejor valorado en este aspecto tan sólo tarda 150 días en dictar una resolución respecto a incumplimiento de diversos derechos y obligaciones en los contratos. Las mejoras deben ir orientadas a reducir el tiempo de incertidumbre generado por las demoras, siendo necesaria desde esta perspectiva una posible unificación en cuanto a criterios y plazos judiciales a nivel europeo.

**3.2.5 Resolución de la insolvencia:** Analizando esta variable hemos podido observar que España se sitúa en los últimos puestos del ranking con respecto a los demás países europeos, estando solo por debajo Grecia. El motivo es la deficiente nota que obtiene en cuanto a la fortaleza del marco regulatorio, ya que como se observa en la tabla 8 en el resto de sub-variables obtiene calificaciones parejas al resto de países.

En consecuencia, las mejoras deben ir encaminadas a mejorar el marco regulatorio de la insolvencia, ya que numerosos estudios muestran que cuando los acreedores toman la decisión de invertir,

analizan una amplia gama de instrumentos de protección disponibles en el derecho de sociedades, la ley de insolvencia y/o cláusulas

| Tabla 8. Datos de la resolución de la insolvencia |   |               |                          |   |
|---|---|---------------|--------------------------|---|
|   | Tasa de recuperación (centavos por dólar) | Tiempo (años) | Costo (% del patrimonio) | Índice de la fortaleza del marco regulatorio de la insolvencia (0-16) |
| Alemania  | 84  | 1,2           | 8                        | 15  |
| Argelia   | 51  | 1,3           | 7                        | 6,5   |
| España  | 71  | 1,5           | 11                       | 12  |
| Francia   | 78  | 1,9           | 9                        | 11  |
| Grecia  | 35  | 3,5           | 9                        | 12  |
| Italia  | 63  | 1,8           | 22                       | 13,5  |
| Marruecos   | 28  | 3,5           | 18                       | 6   |
| Portugal  | 73  | 2             | 9                        | 14,5  |
| Reino Unido                                       | 89  | 1             | 6                        | 11  |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

negociadas en contratos para mitigar riesgos.

Otra posible mejora podría ser reformar la posibilidad de que una persona física declarada insolvente o con cargas judiciales pecuniarias tenga una segunda oportunidad desde el punto de vista empresarial, por supuesto, solo aquellos en los que no haya existido dolo o mala fe y no hayan incurrido en delitos fiscales o similares al producirse dicha situación.

**3.2.6 Comercio transfronterizo:** Es la variable donde España destaca por encima del resto, al igual que la mayoría de países de la Unión Europea (Tabla 9), debido a las actuales directivas de comercio de la Unión Europea, las cuales facilitan la libre circulación por las fronteras, obteniendo por ello una puntuación máxima en este coeficiente.

| Tabla 9. Datos del comercio transfronterizo |                    |   |   |   |   |
|---|--------------------|---|---|---|---|
|   | Coefficiente Total | Tiempo para exportar: Cumplimiento o fronterizo (horas) | Tiempo para exportar: Cumplimiento o documental (horas) | Tiempo para importar: Cumplimiento o fronterizo (horas) | Tiempo para importar: Cumplimiento o documental (horas) |
| Alemania                                    | 92                 | 36  | 1   | 0   | 1   |
| Argelia                                     | 24                 | 118   | 149   | 327   | 249   |
| España                                      | 100                | 0   | 1   | 0   | 1   |
| Francia                                     | 100                | 0   | 1   | 0   | 1   |
| Grecia                                      | 94                 | 24  | 1   | 1   | 1   |
| Italia                                      | 100                | 0   | 1   | 0   | 1   |
| Marruecos                                   | 66                 | 76  | 26  | 152   | 74  |
| Portugal                                    | 100                | 0   | 1   | 0   | 1   |
| Reino Unido                                 | 91                 | 24  | 4   | 8   | 2   |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

Hay que apuntar que el 75% del comercio exterior Español se hace por vía marítima (Doing Business 2015), lo que pone de manifiesto que la fuerte inversión en infraestructura de muchos puertos antes de la crisis no fue en vano. La principal lucha en ésta área reside en los retrasos y la carga burocrática, ya que pese a obtener una alta puntuación, hay estudios que afirman que “*la reducción de un 1% en el tiempo necesario para exportar genera un aumento de aproximadamente el 0,4% de las exportaciones*”, por lo que se pueden producir mejoras encaminadas a terminar de implementar la ventanilla única aduanera (lugar de concentración de los trámites y controles en el momento del despacho de la mercancía) como en el caso de otros países y que podría ahorrar 1.660 millones de euros en tres años de aplicación a los distintos operadores económicos implicados en la cadena del comercio exterior, según el Gobierno (Expansión 2016).

**3.2.7 Obtención de crédito:** Analizando esta variable nos damos cuenta que todos los países europeos (tabla 10) deben mejorar de forma radical, en particular en el índice de fortaleza de los derechos legales.

Respecto a cómo mejorar el índice mencionado anteriormente se debería de “copiar” el sistema regulatorio de EE.UU (el mejor valorado en este aspecto), ya que en su regulación contempla diferentes fuentes de financiación, como el acceso por parte de las Pymes a los mercados, donde poder obtener crédito gracias a la emisión de bonos u otro tipos de productos financieros similares (en EE.UU este tipo de transacciones son muy normales).

**Tabla 10. Datos de la obtención de crédito**

|                | Coeфициente Total | Índice de fortaleza de los derechos legales (0-12) | Índice de alcance de la información crediticia (0-8) |
|----------------|-------------------|--|--|
| Alemania       | 70                | 6  | 8  |
| Argelia        | 10                | 2  | 0  |
| España         | 60                | 5  | 7  |
| Estados Unidos | 95                | 11   | 8  |
| Francia        | 50                | 4  | 6  |
| Grecia         | 50                | 3  | 7  |
| Italia         | 45                | 2  | 7  |
| Marruecos      | 40                | 2  | 6  |
| Portugal       | 45                | 2  | 7  |
| Reino Unido    | 75                | 7  | 8  |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

También sería de gran ayuda el uso de otros métodos alternativos a la financiación bancaria como los “*business angels*” (inversores de proyectos incipientes), el “*crowdfunding*” (plataformas *online* de financiación), las redes privadas de inversores, plataformas *online* de intercambio o los créditos rápidos por Internet, métodos alternativos que en Europa actualmente carece de una regulación que haga que las empresas opten por alguno de estos métodos, algo muy necesario ya que según Alonso A. (2014), el 80% de las pymes españolas dependen de la financiación bancaria, mientras que en los países anglosajones esa dependencia llega al 35% o en países como Francia, Italia o Alemania es del 50%, lo que provoca que cuando el crédito bancario se contrae, la actividad empresarial sigue la misma tendencia, siendo la adopción de varias formas de financiación una forma de diversificar el riesgo y no depender solamente de las entidades financieras.

**3.2.8 Protección de los inversores minoritarios:** En el análisis de esta variable observamos que a nivel europeo, tanto en transparencia, como la subrogación de la responsabilidad en caso de problemas financieros (la legislación que trate que los directivos o los accionistas respondan por sus prácticas poco responsables) es muy insuficiente, dado a que el único país europeo más destacado en cuanto a la regulación que proteja a los inversores es Reino Unido (Tabla 11) obteniendo globalmente en esta variable una puntuación muy similar a la del país mejor valorado en el ranking que es China debido principalmente a la transparencia y la responsabilidad. Por tanto, no solo en España es necesario una reforma en estos aspectos, sino que a nivel Europeo es necesario unificar criterios que protejan los ahorros de los inversores, para poder conseguir que las empresas puedan obtener canalizar los ahorros y transformarlos en proyectos empresariales.

| Tabla 11. Datos de la protección de los inversores minoritarios |                  |   |   |   |  |  |
|---|------------------|---|---|---|--|--|
|   | Coficiente Total | Índice de la protección de los inversionistas minoritarios (0-10) | Índice del alcance de la regulación en materia de conflicto de interés (0-10) | Índice de grado de transparencia (0-10) | Índice de responsabilidad de los directores (0-10) | Índice de facilidad de los juicios de los accionistas (0-10) |
| Alemania  | 60               | 6   | 5   | 5                                       | 5  | 5  |
| Argelia   | 33               | 3,3   | 3   | 4                                       | 1  | 4  |
| China   | 83               | 8,3   | 9   | 10                                      | 8  | 9  |
| España  | 65               | 6,5   | 5,7   | 5                                       | 6  | 6  |
| Francia   | 65               | 6,5   | 5,7   | 9                                       | 3  | 5  |
| Grecia  | 62               | 6,2   | 5,3   | 7                                       | 4  | 5  |
| Italia  | 63               | 6,3   | 6   | 7                                       | 4  | 7  |
| Marruecos   | 50               | 5   | 4,7   | 6                                       | 2  | 6  |
| Portugal  | 57               | 5,7   | 6   | 6                                       | 5  | 7  |
| Reino Unido   | 78               | 7,8   | 8,3   | 10                                      | 7  | 8  |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

### 3.2.1 Facilidad en el pago de impuestos:

En relación a esta variable, las empresas españolas se encuentran en la media de impuestos y en el plazo de tiempo que se tarda en gestionarlos, niveles muy similares a las empresas de Reino Unido (el país europeo mejor valorado en esta variable), siendo la tasa de impuestos como porcentaje de la ganancia donde hay que mejorar ya que

| Tabla 12. Datos del pago de impuestos |                  |                        |                        |   |
|---------------------------------------|------------------|------------------------|------------------------|---|
|                                       | Coficiente Total | Pagos (numero por año) | Tiempo (horas por año) | Tasa de impuestos total (% de ganancia) |
| Alemania                              | 77               | 9                      | 218                    | 48,8                                    |
| Argelia                               | 45               | 27                     | 385                    | 72,7                                    |
| España                                | 79               | 9                      | 158                    | 50                                      |
| Francia                               | 74               | 8                      | 137                    | 62,7                                    |
| Grecia                                | 78               | 8                      | 193                    | 49,6                                    |
| Italia                                | 63               | 14                     | 269                    | 64,8                                    |
| Marruecos                             | 79               | 6                      | 211                    | 49,1                                    |
| Portugal                              | 79               | 8                      | 275                    | 41                                      |
| Reino Unido                           | 91               | 8                      | 110                    | 32                                      |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

según los datos de Doing Business (Tabla 12), las empresas españolas dedican el 50% de su beneficio a pagar diferentes impuestos, en cambio en Reino Unido este porcentaje es de un 32%, por lo que las mejoras deberían de ir orientadas en este sentido y además equiparar el porcentaje de impuestos que paga una Pyme y una gran empresa, que según algunas estimaciones (García Iglesias L. 2015) una gran empresa pagaría la mitad de impuestos.

**Registro de las propiedades:** En el estudio de esta última variable, observando los datos de la tabla 13, España obtiene un buen resultado en este coeficiente debido a que tanto en el número de procedimientos, como en el tiempo que se emplea para llevarlos a

cabo se  
 obtienen  
 unas  
 valoraciones  
 s mejores  
 que en Italia  
 (el país  
 europeo  
 mejor valorado en esta variable).

| Tabla 13. Datos sobre el registro de propiedades |                  |                         |               |                                     |   |
|--|------------------|-------------------------|---------------|-------------------------------------|---|
|  | Coficiente Total | Procedimientos (número) | Tiempo (días) | Costo (% del valor de la propiedad) | Índice de transparencia de la información (0-6) |
| Alemania   | 69               | 5                       | 39            | 6,7                                 | 2   |
| Argelia  | 44               | 10                      | 55            | 7,1                                 | 1   |
| España   | 74               | 5                       | 12,5          | 6,1                                 | 3   |
| Francia  | 65               | 8                       | 49            | 6,1                                 | 3   |
| Grecia   | 50               | 10                      | 20            | 4,9                                 | 1,5   |
| Italia   | 82               | 4                       | 16            | 4,4                                 | 4,5   |
| Marruecos  | 66               | 5                       | 30            | 5,9                                 | 4   |
| Portugal   | 80               | 1                       | 1             | 7,3                                 | 4,5   |
| Reino Unido                                      | 75               | 6                       | 21,5          | 4,6                                 | 5   |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Doing Business 2016

Sin embargo donde hay que mejorar es en el porcentaje de impuestos que se pagan por transferir una propiedad, ya que en comparación con el resto de países son demasiado altos (la media de impuestos que se paga en los países europeos ronda el 5% del valor del inmueble mientras que en España se paga el 6,1% del valor del inmueble en impuestos).

En cuanto a las mejoras, planteamos una reducción del impuesto de transmisiones patrimoniales, debido a que España es de los países europeos de altos ingresos más caros a la hora de transferir una propiedad, solo superado por Luxemburgo y Bélgica (Informe Doing Business 2015). Otra medida sería intentar reforzar la comunicación entre el catastro inmobiliario y el registro de la propiedad mediante un sistema telemático más eficiente y novedoso que consiguiera mejorar en transparencia y en reducción de las duplicidades documentales.

### 3.3 ANÁLISIS EMPRESARIAL DE CYL CON OTRAS CC.AA.

La realización de este tipo de análisis se basa en que según el “informe sobre España de Doing Business 2015” hay variaciones sustanciales en las regulaciones empresariales y su implementación dentro del territorio español. Por ello analizaremos las siguientes cuatro variables, facilidad para la apertura de una empresa, obtención de los permisos de la construcción, obtención de electricidad y registro de propiedades.

De forma general se extrae que de las 4 áreas analizadas en las 17 comunidades autónomas es más fácil hacer negocios en La Rioja (Logroño) y en la Comunidad de Madrid (Madrid), y más difícil en Aragón (Zaragoza) y

Galicia (Vigo) estando Castilla y León (Valladolid) en el puesto 11 de 19 como se observa en la tabla 14. Tras la realización del análisis todas las comunidades autónomas, excepto la Región de Murcia y Galicia, tienen un resultado por encima de la media en al menos un área, lo que refleja que en cada comunidad se han desarrollado buenas prácticas que podrían trasladarse a otras comunidades.

En particular Castilla y León (Valladolid) está por encima de la media en lo que se refiere a la obtención de permisos de la construcción y de la electricidad, pero por el contrario en el resto de áreas está por debajo de la media, lo que nos hace plantearnos que causas provocan tan mal resultados y por ello el consiguiente análisis de las causas que lo provocan.



Tabla 14. Ranking Doing Business Español de las cuatro áreas analizadas.

| Comunidad autónoma | Ciudad                     | Apertura de una empresa                     |                                      |                              | Obtención de permisos de construcción |                              |                                      | Obtención de electricidad    |                                      |                              | Registro de propiedades              |                              |  |
|--------------------|----------------------------|---|--------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|--|
|                    |                            | Clasificación general de las 4 áreas (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) | 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                           |                                      |                              |  |
| Cataluña           | 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                            |                                      |                              |  |
| Mejilla            | 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                           |                                      |                              |  |

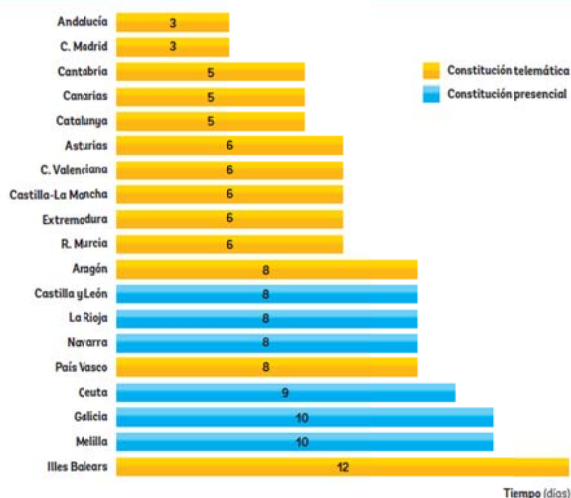
Fuente: Informe Doing Business 2015 - España



### 3.3.1 Facilidad para la apertura de empresas: En España se requiere

una media de 9,4 trámites, 17 días, un coste equivalente al 4,2% de la renta per cápita (1.402€) y el desembolso del capital social equivalente al 13,8% de la renta per cápita (4607€). Pese a las mejoras que se han venido dando recientemente y como ya

**Gráfico 1. Tiempos de inscripción en los registros provinciales.**



**Fuente: Informe Doing Business 2015 - España**

se ha mencionado antes, el proceso sigue siendo más engorroso y caro que en la media de la Unión Europea, y no solo eso, sino que dentro de España encontramos diferencias significativas entre las comunidades. Dichas diferencias principales las explicaremos más profundamente a continuación.

Las mayores diferencias entre ciudades se deben al tiempo de inscripción en los registros provinciales y a las tasas municipales de la declaración responsable o comunicación previa. Por ejemplo, en ciudades como Badajoz, Ceuta, Gijón, Logroño, Las Palmas de Gran Canaria, Sevilla y Valencia no se cobran tasas municipales por la comunicación de la apertura de un local, mientras que por el contrario en el resto de ciudades, entre las que se encuentra Valladolid, las tasas varían del 0,1% y el 2,6% de la renta per cápita (entre 33€ y 868€), situando en este apartado a Valladolid en el puesto 14 de 19.

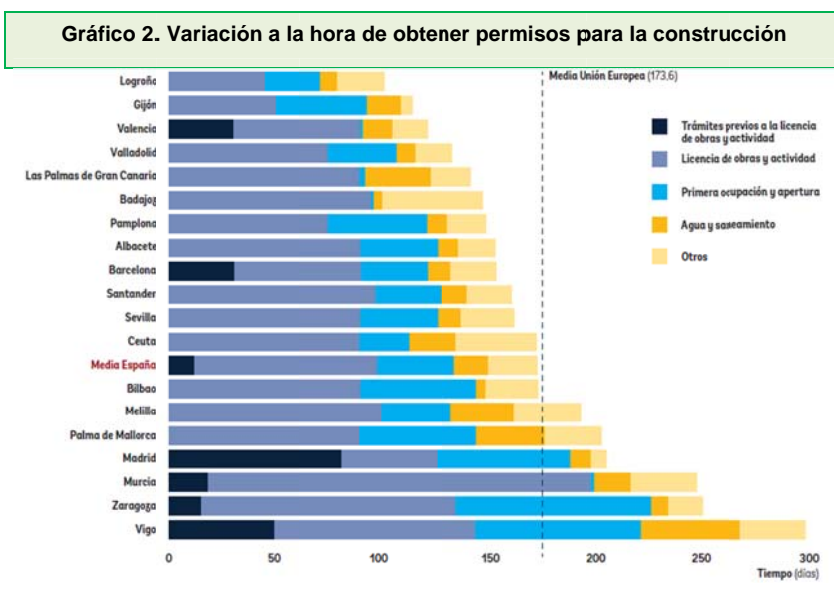
Otro aspecto es que en todas las ciudades han sustituido las licencias de actividad por comunicaciones previas (documento en el que se pone en conocimiento de la Administración el inicio de una actividad económica y que permite iniciarla desde el mismo día de la presentación), sin embargo existen diferencias en la tramitación de dicho documento, por lo que se debería de tender a una unificación a

la hora de hacer las tramitaciones, ya que por ejemplo, pese a que en todas las ciudades se puede iniciar la actividad después de presentar la comunicación previa, en aquellas donde se debe comunicar al ayuntamiento la intención de iniciar actividades ha de hacerse con 15 días de antelación.

Algunas ciudades, incluidas Madrid, Murcia y Valladolid, a parte de dicho trámite que se ha de llevar a cabo, se le exige al emprendedor que presente el justificante de pago de las tasas por la apertura del local en el ayuntamiento junto con la comunicación previa, mientras que en otras como Barcelona, Bilbao y Palma de Mallorca, el justificante del pago no se pide en el ayuntamiento, de hecho según una noticia en el Norte de Castilla publicada el día 28 de abril del 2016, la Junta de CyL reducirá el plazo de espera de dos meses a apenas 24 horas con las nuevas medidas administrativas aprobadas por el Consejo de Gobierno, lo que significa sin duda una gran ayuda para que los emprendedores puedan abrir con celeridad su negocio.

**3.3.2 Obtención de los permisos de la construcción:** En el análisis de esta variable existen diferencias significativas, ya que cumplir con los trámites necesarios para construir un almacén como se ha indicado anteriormente lleva un tiempo similar a la media de la Unión Europea, pero según el informe de Doing Business 2015 “el coste es 2 veces superior” si

nos centramos en las comparaciones entre CC.AA, al ser un área controlado principalmente por los



Fuente: Informe Doing Business 2015 - España

municipios, en concreto, es más sencillo hacer por ejemplo un almacén en Logroño donde son necesarios 11 trámites, 101 días y el 3,4% del valor del almacén y más complicado en Vigo, donde se necesitan 17 trámites, 297,5 días y el 4,8% del valor del almacén.

Esa variación tan diferenciada entre unas ciudades y otras se produce principalmente por los trámites que se deben llevar a cabo previos a la solicitud de las licencias de obras y actividad.

En ciudades donde la planificación urbanística está mejor definida y más al día, no es necesario trámites como la solicitud de informes de dotaciones de agua y electricidad o el acta de alineaciones y rasantes entre otros. Otro ejemplo es que en las ciudades donde se puede tramitar las licencias de primera apertura mediante una comunicación previa, según se afirma en el mismo informe de Doing Business 2015 *“el proceso de media es 40 días más rápido”*, debido a que el solicitante puede comenzar su actividad al finalizar la obra sin tener que esperar a una inspección y la posterior concesión de la licencia.

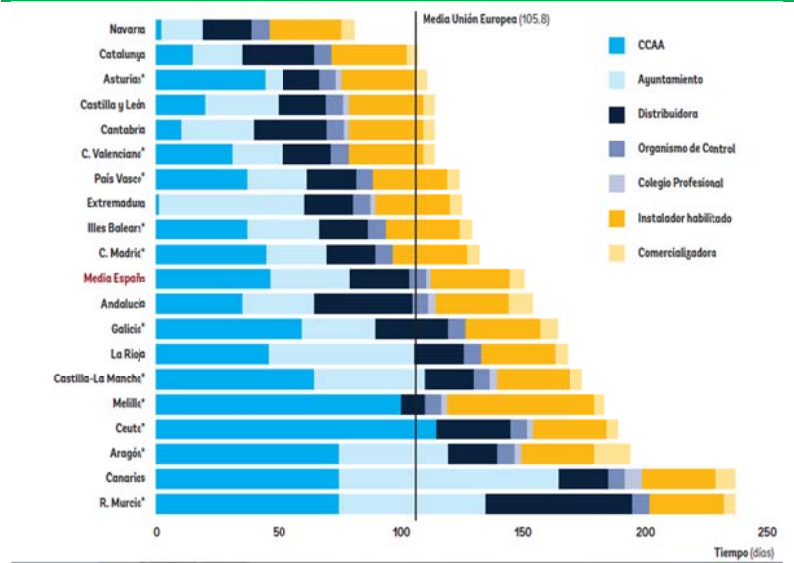
En el caso de Valladolid solo son necesarios 3 trámites antes de comenzar las obras, por lo que en este apartado es una de las regiones más destacables, estando por debajo tanto en número de trámites como en plazo de tiempo por debajo de la media española y de la Unión Europea, por los que los esfuerzos en mejorar y buscar otras soluciones más factibles para el emprendedor debieran recaer en otras áreas.

**3.3.3 Obtención de la electricidad:** Cómo se ha comentado anteriormente el sector eléctrico español está regulado a nivel estatal en el ámbito de diferentes actividades, pero dicha regulación provoca diferencias entre comunidades en los trámites y procesos de autorización.

Por ejemplo, es más fácil obtener una conexión eléctrica en Catalunya donde se necesitan 6 trámites, 107 días y el 235,7% de la renta per cápita (78.684€) y más difícil en Ceuta requiriéndose 9 trámites, 154 días y el 343,4% de la renta per cápita (114.637€), radicando las principales diferencias en el número de requisitos

exigidos por las comunidades autónomas y teniendo a cuenta si dicha comunidad o el ayuntamiento o exigen visados profesionales o no.

**Gráfico 3. Variación de los trámites de la obtención de la electricidad**



**Fuente: Informe Doing Business 2015 - España**

En el caso que nos ocupa de Castilla y León (Valladolid) es la novena en el ranking siendo necesarios 8 tramites, 114 días y un coste del 234% de la renta per cápita (78.116€) para obtener una conexión eléctrica, siendo el número de trámites y el tiempo que se plantea para ello los aspectos a mejorar.

Los trámites que requieren más tiempo suelen ser los realizados ante los órganos competentes de industria de cada comunidad autónoma (la autorización administrativa y la puesta en marcha) pero no debería de ser así, ya que en Extremadura y Navarra, el único trámite necesario ante industria se completa en 1 y 2 días respectivamente y sin embargo, la misma instalación eléctrica en Valladolid debe esperar 20 días para obtener una autorización administrativa, y 10 días más para la puesta en marcha, pudiendo observar una diferencia de gran calibre entre diferentes Comunidades Autónomas.

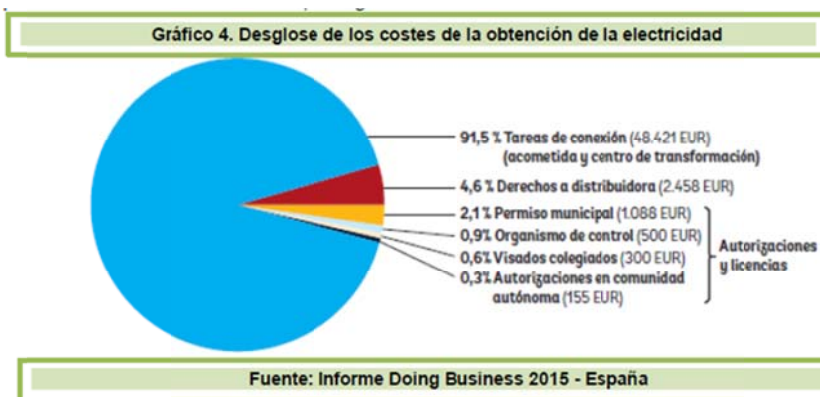
En el caso de los trámites ante la gerencia de urbanismo de los ayuntamientos es en Castilla y León (Valladolid), Cantabria, la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia las comunidades más

destacadas a la hora de realizar las tramitaciones para la obtención de la electricidad debido a que no es necesario someter la solicitud de autorización a información pública, siempre que el cliente demuestre que el ayuntamiento sería el único afectado y cuente con su visto bueno resolviéndose en una media de 18 días.

En cuanto al coste medio para la obtención de las licencias municipales suponen el 5% de la renta per cápita (1.088EUR), pero también varía de un ayuntamiento a otro. En todas las ciudades se cobra por algún concepto, entre ellos el Impuesto sobre Construcciones Instalaciones y Obras (ICIO), que se fija sobre el presupuesto del proyecto, radicando las principales diferencias entre Melilla (la licencia municipal más cara), y Gijón (la más barata), estando el Ayuntamiento de Valladolid en una posición intermedia con un coste medio del ICIO del 4%.

Sin embargo como podemos observar en el grafico 4 es en el apartado

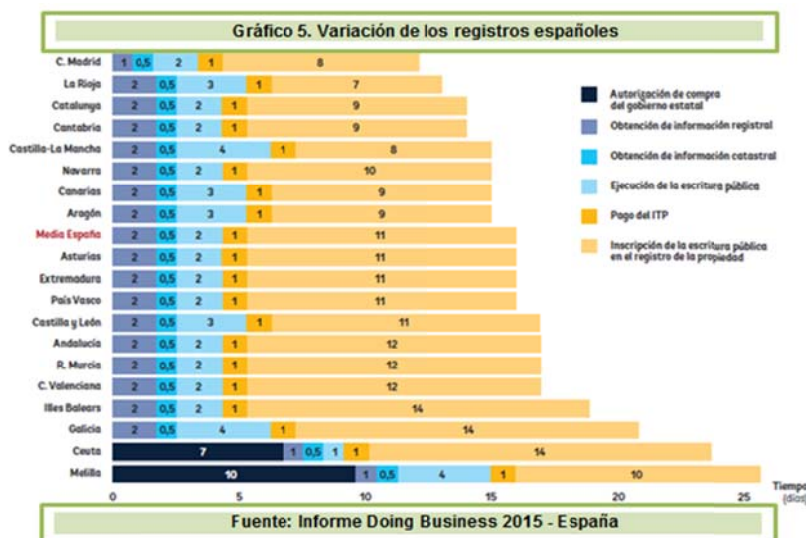
de los  
costes  
donde  
radican  
los  
principales  
problemas



, y por ello el punto donde mejorar en Valladolid, ya que las tasas de las autorizaciones varían considerablemente, fijando una tarifa según “escalones” con base en el presupuesto del proyecto y que cada comunidad o ayuntamiento determina las cuotas de los escalones e incluso pueden decidir no cobrar el trámite, como por ejemplo en la Junta de Andalucía no cobra por ninguna autorización, por lo que en Valladolid se debería de unificar más eficientemente los costes de los trámites entre Comunidades.

**3.3.4 Registro de las propiedades:** La última variable que analizaremos es el registro de las propiedades, el cual, en España se rige por la misma normativa en todo el país. Pese a que la inscripción en el registro no es obligatoria, ofrece una protección especial de los derechos, y en la práctica la mayoría de los bienes inmuebles urbanos

están inscritos, ya que la inscripción garantiza los derechos del titular sobre la propiedad.



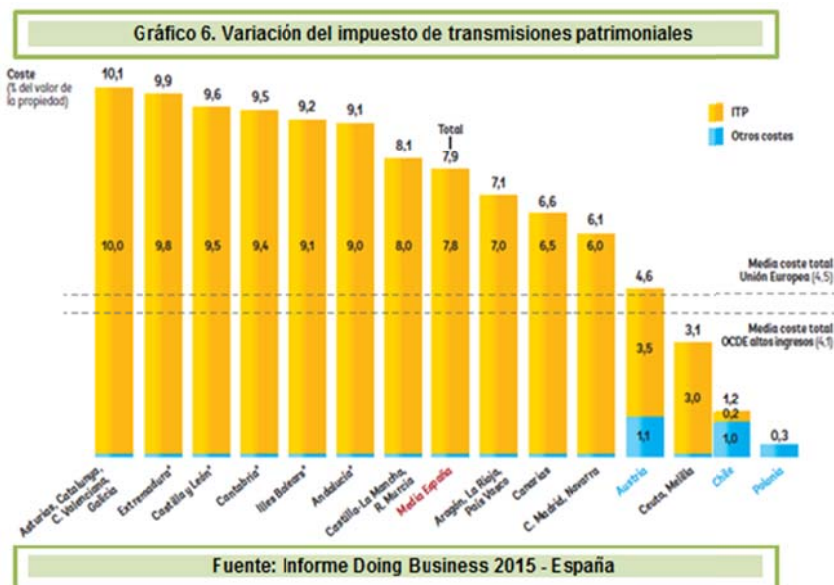
Las principales instituciones que intervienen son registradores, notarios, el catastro y las consejerías de hacienda de las comunidades autónomas. Hay que apuntar que el registro de la propiedad y el catastro no están integrados y no utilizan una referencia única, pero comparten información y que hay un único catastro para todo el país salvo en Navarra y el País Vasco, donde existen catastros independientes dado su régimen foral especial, siendo las comunidades autónomas las responsables de gestionar y recaudar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales. En definitiva según la conclusión del informe Doing Business 2015 *“transmitir una propiedad en España requiere de media 5,1 trámites, se tarda 16,8 días y el coste a la hora de pagar impuestos es del 7,9% sobre el valor de la propiedad”*.

Como se observa en el gráfico 6 es más fácil transmitir una propiedad en Ceuta y Melilla, y más difícil en la Comunidad Valenciana y Galicia. Esto se debe sobre todo a la gran diferencia en el coste, que va desde el 3,1% en Ceuta y Melilla al 10,1% del valor de la propiedad en Asturias, Cataluña, Comunidad Valenciana y



Galicia. El proceso para registrar y transmitir una propiedad consta de 5 trámites en todas las comunidades autónomas y de 6 trámites en Ceuta y Melilla, ya que primero hay que obtener un permiso de compra firmado por la Delegación del Gobierno. Todos estos trámites se pueden

hacer de manera telemática en todas las comunidades excepto en Extremadura, Ceuta y Melilla.



Las principales diferencias que existen radican en los tiempos de los registros y el impuesto que se cobra en cada comunidad sobre la transmisión patrimonial. Respecto a los tiempos de los registros existen variaciones importantes ya que por ejemplo en La Rioja se tarda 7 días (registro que menos tarda) mientras que en Vigo se tardan 14 días (registro que más tarda). En cuanto a los impuestos encontramos aún más diferencias todavía siendo las comunidades más caras Asturias, Catalunya, C. Valenciana, Extremadura y Castilla y León con un impuesto por transmitir una propiedad del 10% del coste de la propiedad, mientras que en otras comunidades como Madrid, Navarra o Canarias es del 6% del coste de la propiedad.

Por lo que respecta a nuestra comunidad, pese a estar muy pareja al resto de comunidades en cuanto al tiempo, se puede mejorar ya que el número de días que se tarda en inscribir una propiedad en el registro es demasiado elevado respecto a las mejores comunidades debiendo de eliminar la duplicidad mediante el empleo de sistemas telemáticos más eficaces.

Respecto al porcentaje de impuestos que se paga por transmitir una propiedad, está claro que se debería de equiparar lo máximo posible, ya que las evidencias de la desigualdad entre comunidades en este punto como se observa en el gráfico 6 son evidentes ya que por ejemplo la diferencia entre la comunidad que más se paga y la que menos es de 4 puntos porcentuales (C. Valenciana 10,1% y C. Madrid 6,1%).

## **4. ANALISIS EMPRESARIAL MEDIANTE UN PROYECTO DE EMPRESA**

---

Para completar el análisis propuesto, vamos a simular la creación de una empresa, señalando los trámites a seguir para su apertura, así como un análisis financiero y fiscal, para extraer unas conclusiones y pautas a llevar a cabo que nos ayuden a la hora de aventurarnos en un proyecto empresarial.

### **4.1 INFORMACIÓN BÁSICA DEL PROYECTO.**

---

Valladolid es desde hace muchos años, una ciudad muy vinculada al mundo deportivo, ya que desde categorías inferiores, el deporte ha sido y es, un medio de enseñanza mediante el cual se les inculca a los más jóvenes valores (trabajo en equipo, respeto, compromiso) necesarios para su vida cotidiana, así como imprescindibles para desarrollar relaciones deportivas. Por ello, Valladolid cuenta con un gran número de clubes deportivos desde categorías más inferiores hasta un alto nivel profesional. Este número alcanza alrededor de 1.100, englobando deportes desde fútbol, fútbol7, futbol-sala, balonmano y hockey patines. Debido a la gran cantidad de clubes que desarrollan su actividad deportiva en nuestra ciudad, podemos ver que el número de posibles clientes es muy amplio y variado y vemos la necesidad de poner a disposición un servicio mediante el cual, poder abastecer y dar respaldo a dichos equipos.

En consecuencia, la seña de identidad que Stop-Goal pretende alcanzar se basa en la venta de material deportivo, con un enfoque específico a la figura de los porteros (fútbol, balonmano...), además de ofrecer diversos servicios especiales y concretos para dicho colectivo (fisioterapia, campus...).

El objetivo que busca Stop-Goal, es poder hacerse un hueco en el mercado que en estos momentos se torna tan difícil, mediante la especialización en el



sector del comercio deportivo ofreciendo material específico para porteros y una serie de servicios al gran número de clubes que se encuentran en nuestra ciudad.

Para la elaboración del proyecto STOP-GOAL (nombre de la iniciativa), nos basaremos en la premisa de que la forma jurídica elegida no se determinará a priori, para analizar los trámites y costes hasta su apertura suponiendo que su fecha de inicio será en el 2016.

#### 4.2 TRÁMITES NECESARIOS PARA SU APERTURA EN CASO DE OPTAR POR UNA S.L.

Diagrama 1: Trámites para abrir una S.L

Obtención del certificado negativo de denominación social

2 Días  
16 €

Fuente: Elaboración propia con datos del informe Doing Business 2015 - España

1º PASO

L

##### **Paso 1: Obtención del certificado negativo de denominación social**

Los socios pueden solicitar el certificado negativo de denominación social de 3 formas alternativas:

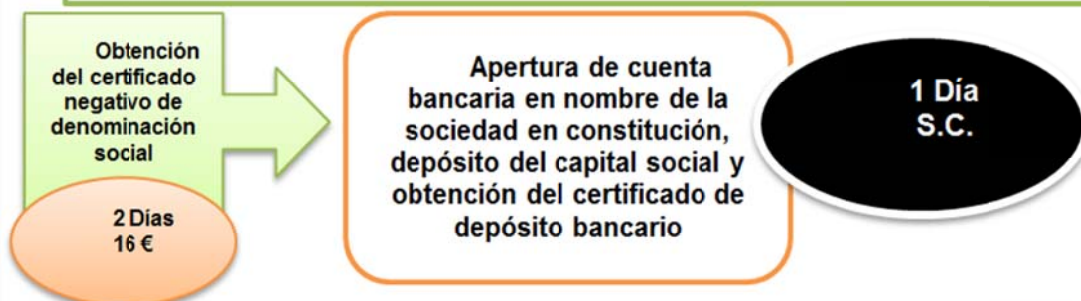
- a) En las oficinas del Registro Mercantil Central, presentando un impreso de solicitud.
- b) Por correo, enviando la solicitud a las oficinas del Registro Mercantil Central. El Registro contestará remitiendo el certificado contra reembolso a la dirección indicada en la solicitud.
- c) Por vía telemática, enviando el impreso de solicitud a través de la página web del Registro Mercantil Central ([www.rmc.es](http://www.rmc.es)).

Los socios también pueden solicitar al notario que realice este trámite telemáticamente a través de SIGNO, que conecta las notarías con el Registro Mercantil Central. El certificado negativo de denominación social se obtiene en el plazo de 24 horas independientemente de cuál sea la vía de petición de tal certificación. En caso de que se solicite por

correo, habría que sumarle el tiempo relativo a los servicios de mensajería.

2º PASO

Diagrama 2: Trámites para abrir una S.L



Fuente: Elaboración propia con datos del informe Doing Business 2015 - España

**Paso 2: Apertura de cuenta bancaria en nombre de la sociedad en constitución, depósito del capital social y obtención del certificado de depósito bancario.**

El notario deberá dar fe de que se le ha exhibido el certificado del depósito del capital social. No obstante, el emprendedor que lo desee puede entregar el capital social al notario autorizante de la escritura de constitución y solicitar que lo deposite en nombre de la sociedad en una entidad de crédito.

3º PASO

Diagrama 3: Trámites para abrir una S.L



Fuente: Elaboración propia con datos del informe Doing Business 2015 - España

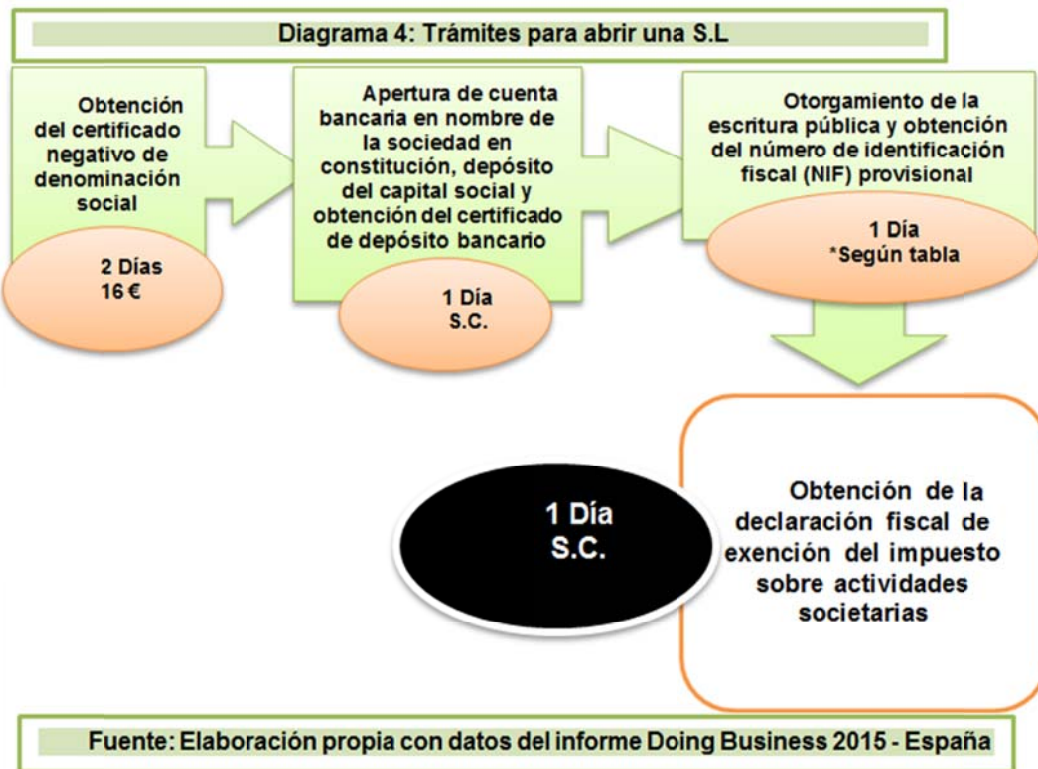
**Paso 3: Otorgamiento de la escritura pública y obtención del N.I.F provisional.**

Una vez redactada la escritura de constitución, los socios fundadores proceden a la firma de la misma ante un notario, que actuará como fedatario público. En ese acto, los socios procederán a la aprobación de los estatutos. Para el otorgamiento de la escritura de constitución, el

notario exigirá la presentación del certificado negativo de denominación social del Registro Mercantil Central. Las aportaciones dinerarias deberán justificarse mediante la aportación del correspondiente certificado bancario donde se acredita su desembolso. Las personas jurídicas que vayan a ser titulares con trascendencia tributaria deberán solicitar un número de identificación fiscal (NIF). Se deberá solicitar antes de realizar cualquier entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios, percepción de cobros o abono de pagos, o contratación de personal laboral, para el desarrollo de la actividad empresarial. El NIF provisional lo puede solicitar, a requerimiento de los socios, el notario autorizante de manera telemática, el mismo día del otorgamiento de la escritura de constitución a través de la plataforma notarial SIGNO, que conecta a las notarías con la Agencia Española de la Administración Tributaria (AEAT) y permite a los notarios obtener el NIF automáticamente. Una vez se haya inscrito la escritura de constitución en el Registro Mercantil de Valladolid, deberá solicitarse el número de identificación fiscal definitivo.

Los aranceles notariales ordinarios son los establecidos en el Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios. En este caso:

| Tabla 15. Tasas de un notario para una S.L   |                           |                   |
|--|---------------------------|-------------------|
|  | Estatutos predeterminados | Estatutos propios |
| Capital social =3000€  | 60€                       | 150€              |
| 3000 >Capital social <30000€   | -                         | 150€              |
| Capital social >30000€   | -                         | 150€+ Exceso      |
| Exceso   |                           |                   |
| a) Cuando el valor no exceda de 6.010,12 euros: 90,151816 euros.   |                           |                   |
| b) Por el exceso comprendido entre 6.010,13 y 30.050,61 euros: 4,5 por mil.  |                           |                   |
| c) Por el exceso comprendido entre 30.050,62 y 60.101,21 euros: 1,50 por mil.  |                           |                   |
| d) Por el exceso comprendido entre 60.101,22 y 150.253,03 euros: 1 por mil.  |                           |                   |
| e) Por el exceso comprendido entre 150.253,04 y 601.012,10 euros: 0,5 por mil.   |                           |                   |
| f) Por lo que excede de 601.012,10 euros hasta 6.010.121,04 euros: 0,3 por mil.  |                           |                   |
| <i>Por lo que excede de 6.010.121,04 euros el Notario percibirá la cantidad que libremente acuerde con las partes otorgantes.</i>                        |                           |                   |
| <b>*nota: no se han tenido en cuenta los aranceles cobrados por las copias ya que varían en función del número de hojas de los estatutos, ni el IVA.</b> |                           |                   |
| Fuente: Elaboración propia con datos del RD 1426/1989, de 17 de noviembre  |                           |                   |

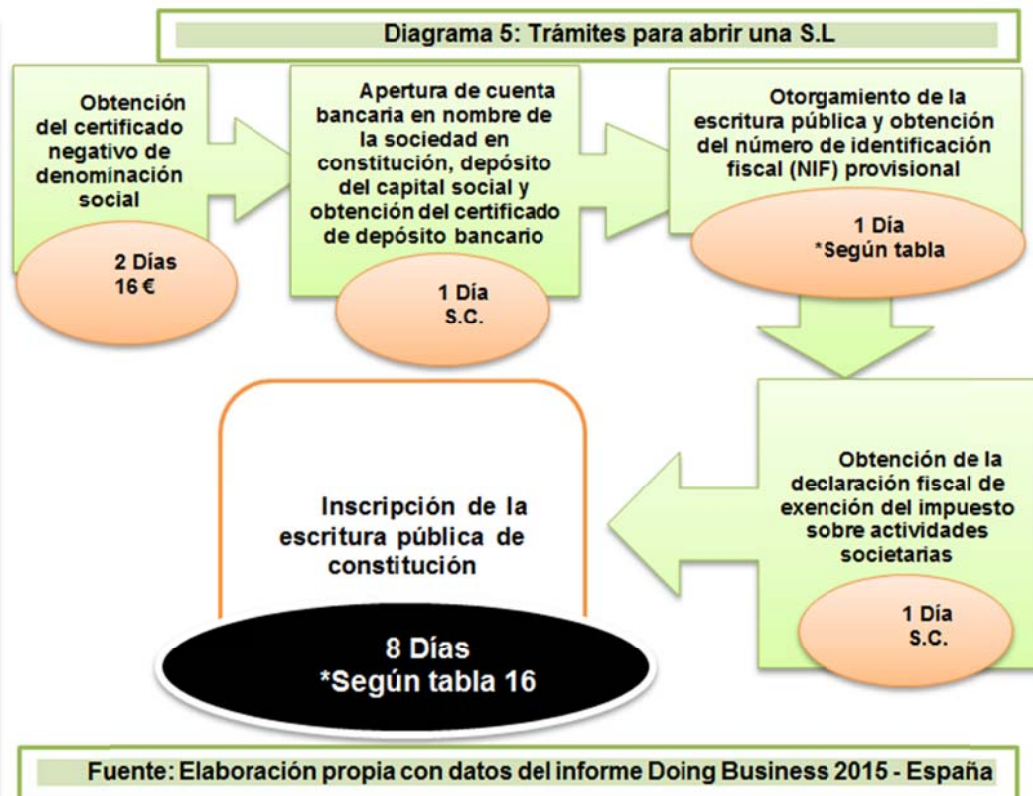


#### **Paso 4: Obtención de la declaración fiscal de exención del impuesto sobre actividades societarias**

El Real Decreto-ley 13/2010, sobre actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, estableció la exención del impuesto sobre operaciones societarias.

No obstante, sigue siendo necesario obtener una declaración fiscal de exención del impuesto. De lo contrario, la inscripción de la sociedad puede ser denegada en el Registro Mercantil de Valladolid.

Para obtener la declaración fiscal de exención el emprendedor debe presentar la autoliquidación (exenta) del impuesto junto a la documentación requerida ante las autoridades fiscales autónomas. Este trámite lo puede realizar el notario telemáticamente, a petición de los socios, a través de SIGNO.



### Paso 5: Inscripción de la escritura pública de constitución

La inscripción se realiza en el Registro Mercantil de Valladolid mediante la presentación de la primera copia de la escritura de constitución de la sociedad, el certificado de denominación que habrá de ser protocolizado en la escritura de constitución, el número de identificación fiscal provisional y el justificante de exención del impuesto sobre operaciones societarias. Se trata de un paso imprescindible para que la sociedad adquiera personalidad jurídica. El emprendedor también puede solicitar al notario que envíe la escritura telemáticamente al Registro para su inscripción. El artículo 18.4 del Código de Comercio fija en 15 días el plazo de que dispone el registrador para la calificación e inscripción de la escritura pública de constitución de una sociedad mercantil de capital.

Los aranceles de los registradores mercantiles son los ordinarios previstos en el Número 5 del Decreto 757/1973, de 29 de marzo, por el que se aprueba el arancel de los registradores mercantiles.



Tabla 16. Tasas de los registradores públicos para una S.L.

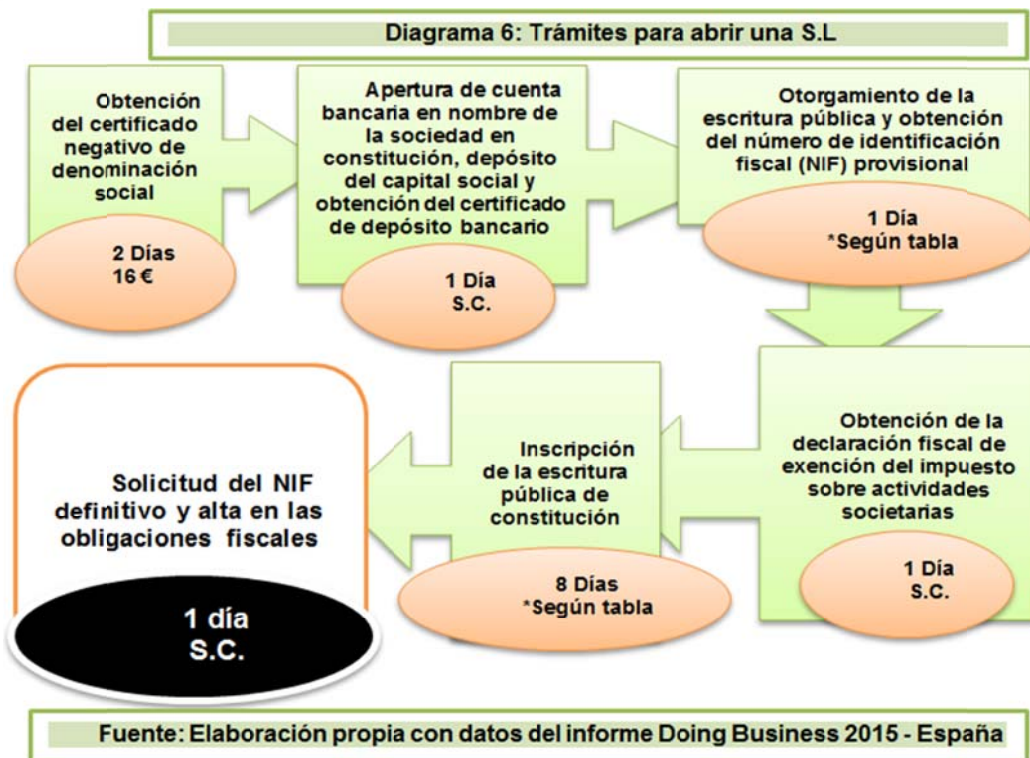
|                              | Estatutos predeterminados | Estatutos propios |
|------------------------------|---------------------------|-------------------|
| Capital social =3000€        | 40€                       | 100€              |
| 3000 >Capital social <30000€ | -                         | 100€              |
| Capital social >30000€       | -                         | 100€ + exceso     |

**Exceso**

- Escala 1. Si la cuantía del derecho objeto de la inscripción o anotación no excede de 3.005,06 euros: 6,010121 euros.
- Escala segunda. Por lo que exceda de 3.005,06 euros hasta 30.050,61 euros: 0,10 %.
- Escala tercera. Por lo que exceda de 30.050,61 euros hasta 90.151,82 euros: 0,08 %.
- Escala cuarta. Por lo que exceda de 90.151,82 euros hasta 240.404,84 euros: 0,06 %.
- Escala quinta. Por lo que exceda de 240.404,84 euros hasta 601.012,10 euros: 0,038 %.
- Escala sexta. Por lo que exceda de 601.012,10 euros hasta 1.202.024,21 euros: 0,02 %.
- Escala séptima. Por lo que exceda de 1.202.024,21 euros hasta 6.010.121,04 euros: 0,009 %.
- Escala octava. Por lo que exceda de 6.010.121,04 euros, el 0,005 %.

En todo caso, el arancel global aplicable regulado en este número no podrá superar los 2.181,673939 euros.

Fuente: Elaboración propia con datos del Decreto 757/1973, de 29 de marzo



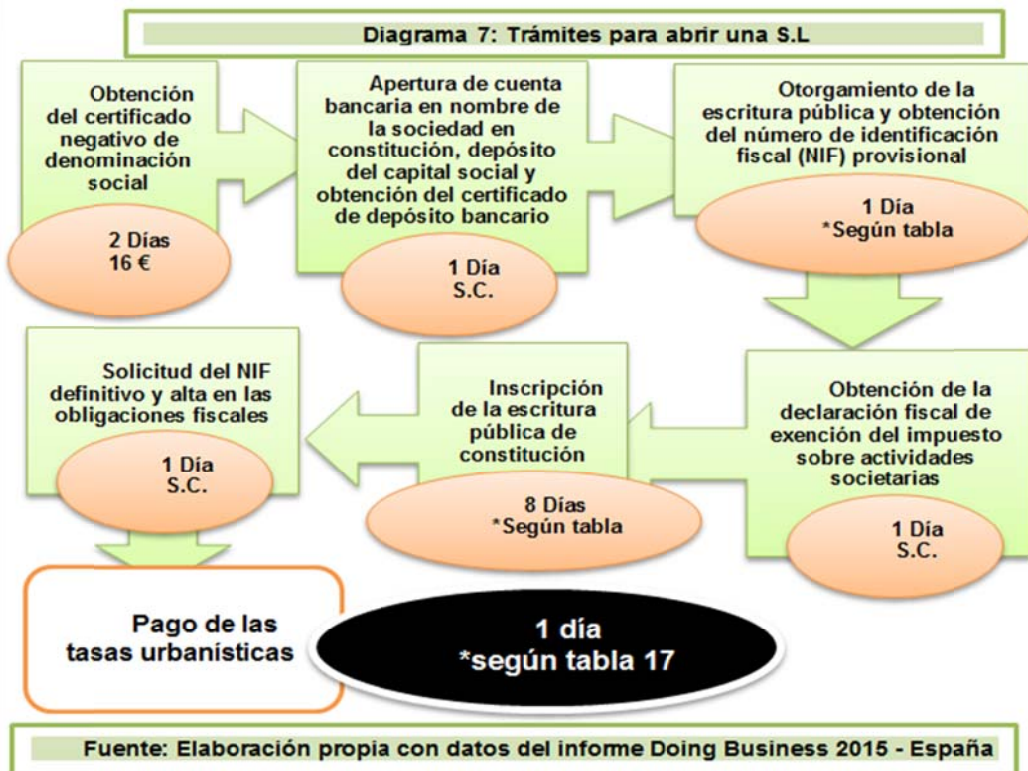
### Paso 6: Solicitud del NIF definitivo y alta en las obligaciones fiscales.

Las S.L que vayan a realizar actividades empresariales deben solicitar, antes del inicio, su inscripción en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores, presentando la Declaración censal (modelo 036) ante la AEAT. Además del alta en el Censo, esta declaración servirá también para solicitar el NIF definitivo, que habrá

6º PASO

que solicitar tan pronto la sociedad disponga de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil, e identificar las actividades a realizar, dándose de alta en el IAE. Las sociedades deberán además indicar en la Declaración censal los datos relativos a los regímenes y obligaciones tributarias respecto al Impuesto de Sociedades y el IVA. La presentación por internet del modelo de declaración censal (036) a través de la Sede electrónica de la Agencia Tributaria podrá ser efectuada: Por los obligados tributarios o, en su caso, sus representantes legales; Por aquellos representantes voluntarios de los obligados tributarios con poderes o facultades para presentar electrónicamente en nombre de los mismos declaraciones y autoliquidaciones ante la Agencia Tributaria o representarles ante esta, en los términos establecidos en cada momento por la Dirección General de la Agencia Tributaria; Por las personas o entidades que, según lo previsto en el artículo 92 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, ostenten la condición de colaboradores sociales en la aplicación de los tributos y cumplan los requisitos y condiciones que, a tal efecto, establezca la normativa vigente en cada momento.

7º PASO

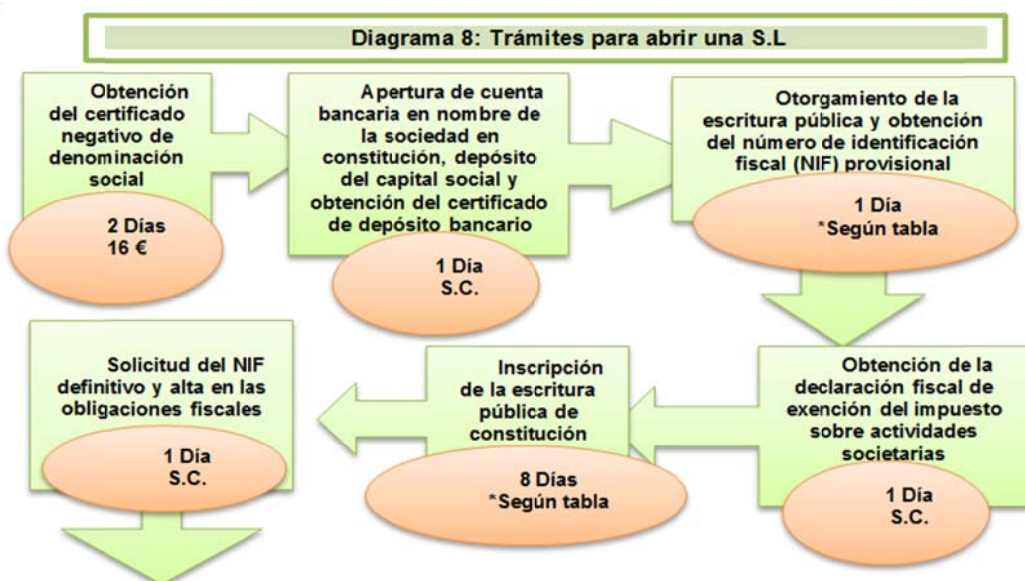


### Paso 7: Pago de las tasas urbanísticas.

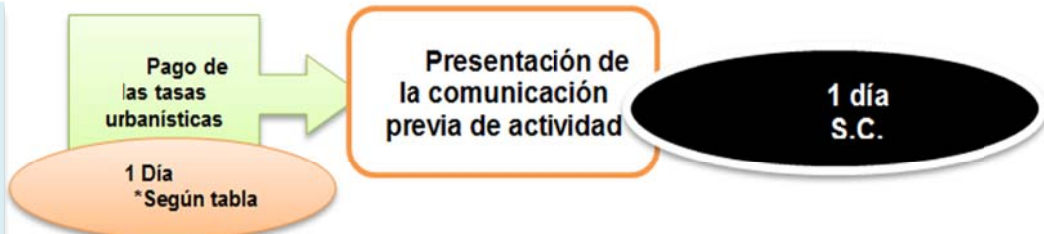
Se procederá al pago de las tasas mediante autoliquidación. Una vez efectuado el pago se presentará la solicitud de comunicación previa y el resto de la documentación en el Registro General del ayuntamiento. Las tasas están reguladas por la Ordenanza Fiscal reguladora de las Tasas por licencias ambientales sometidas al régimen de comunicación y dependen de la superficie del local donde se vaya a ejercer la actividad.

| Tabla 17. Tasas urbanísticas Ayuntamiento de Valladolid 2016 |         |
|--|---------|
| Superficie en m <sup>2</sup>                                 | Euros   |
| De más de 0 hasta 25   | 161,05  |
| De más de 25 hasta 50  | 214,60  |
| De más de 50 hasta 75  | 266,85  |
| De más de 75 hasta 100                                       | 321,90  |
| De más de 100 hasta 125                                      | 375,54  |
| De más de 125 hasta 150                                      | 429,21  |
| De más de 150 hasta 175                                      | 482,86  |
| De más de 175 hasta 200                                      | 536,46  |
| De más de 200 hasta 300                                      | 590,16  |
| De más de 300 hasta 400                                      | 643,78  |
| De más de 400 hasta 500                                      | 703,37  |
| De más de 500 hasta 750                                      | 756,47  |
| De más de 750 hasta 1.000                                    | 810,13  |
| De más de 1.000 hasta 1.500                                  | 863,76  |
| De más de 1.500 hasta 2.000                                  | 917,42  |
| De más de 2.000 hasta 2.500                                  | 971,05  |
| De más de 2.500 hasta 3.000                                  | 1024,72 |
| De más de 3.000 hasta 3.500                                  | 1078,38 |
| De más de 3.500 hasta 4.000                                  | 1132,01 |
| De más de 4.000 hasta 4.500                                  | 1185,66 |
| De más de 4.500 hasta 5.000                                  | 1239,26 |
| De más de 5.000  | 1292,96 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ordenanza fiscal reguladora del A. Valladolid





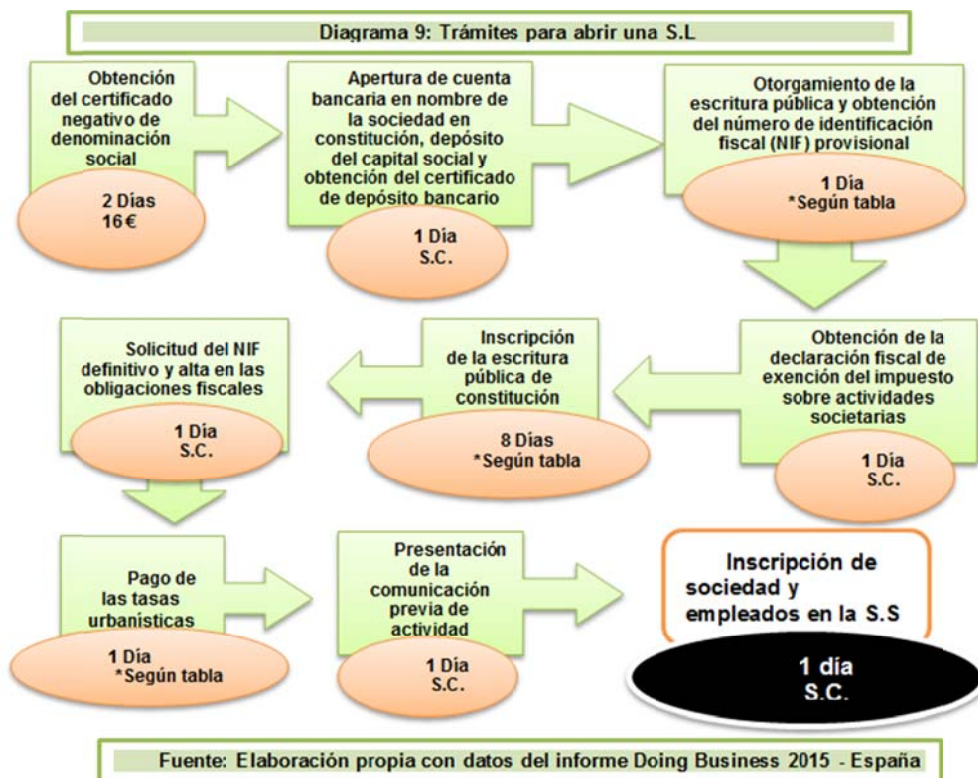


Fuente: Elaboración propia con datos del informe Doing Business 2015 - España

### Paso 8: Presentación de la comunicación previa de actividad.

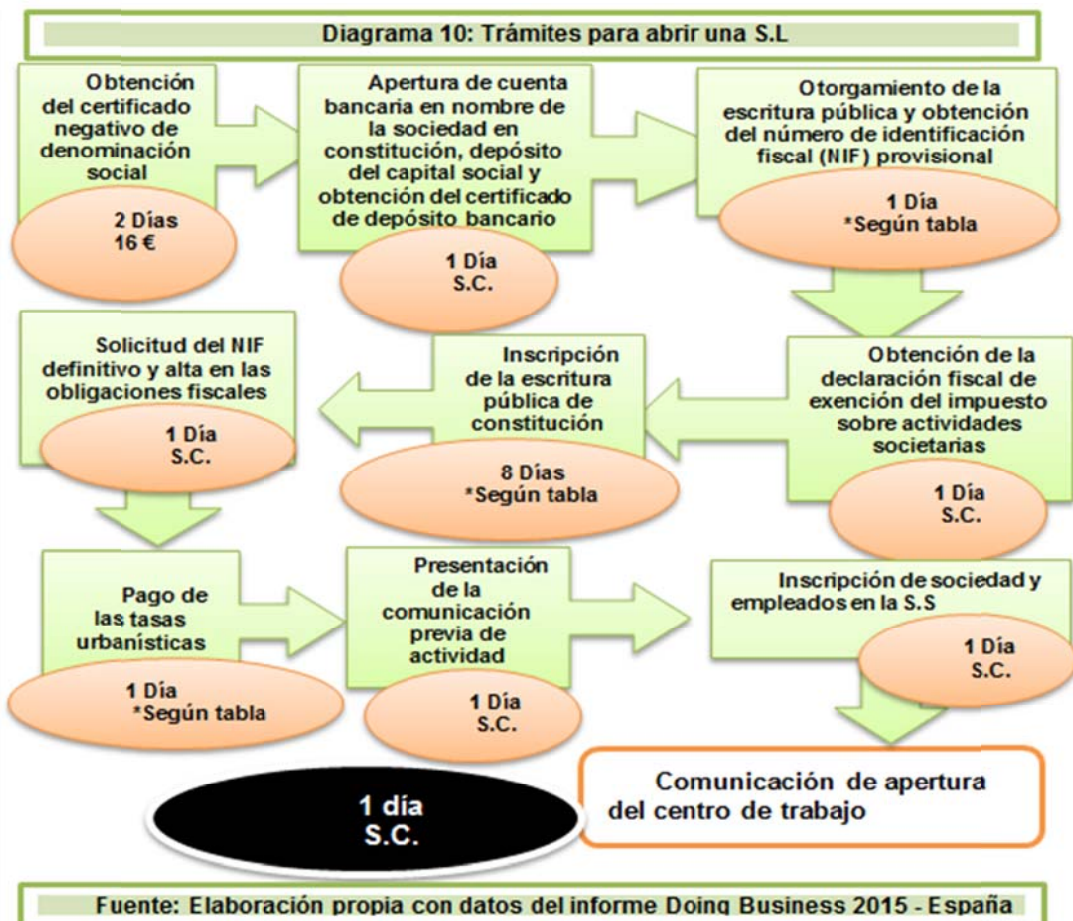
Podrán acogerse al régimen de comunicación previa las actividades económicas recogidas en el anexo del Real Decreto-ley 19/2012, siempre que no tengan impacto en el patrimonio histórico-artístico ni en el uso privativo y ocupación de bienes de dominio público.

La presentación de esta comunicación habilita a partir de ese momento iniciar el ejercicio material de la actividad económica. El emprendedor que disponga de certificado electrónico podrá realizar este trámite por internet a través de la Sede electrónica del ayuntamiento. El ayuntamiento podrá, en cualquier momento, por propia iniciativa o previa denuncia, proceder a la inspección de la actividad, a fin de comprobar su correcto funcionamiento, la veracidad de los datos contenidos en la comunicación y en la documentación que acompaña.



**Paso 9: Inscripción de la sociedad y empleados en la S.S.**

Si la empresa va a contratar uno o más trabajadores por cuenta ajena, es necesario inscribirla en la Seguridad Social (S.S.) y obtener el número de afiliación a la S.S. o Código de Cuenta de Cotización. En el mismo acto de inscripción la empresa opta por dar cobertura a sus trabajadores para el supuesto de Accidente de Trabajo o Enfermedad Profesional con la Seguridad Social o por una mutua patronal especializada. Esta inscripción se realiza en la Tesorería General de la Seguridad Social previo al inicio de actividades. También puede hacerse por vía telemática a través de la Sede Electrónica, si se dispone de un certificado digital. La empresa está obligada a comunicar el alta de los trabajadores con anterioridad a la iniciación de la prestación de servicios del trabajador a través del Sistema RED, un sistema que permite el intercambio de información y documentos entre los usuarios y la TGSS a través de internet. Para ello, la empresa deberá solicitar en la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social autorización al Sistema RED.



## Paso 10: Comunicación de apertura del centro de trabajo

Se deberá comunicar a la autoridad laboral la apertura del centro de trabajo con carácter previo o dentro de los 30 días siguientes a la apertura. En Castilla y León, la comunicación se realiza presentando un formulario oficial.

### 4.3 TRÁMITES NECESARIOS PARA SU APERTURA EN CASO DE OPTAR POR SER AUTÓNOMO.

Dividiremos los trámites en trámites generales y en trámites según la actividad realizada.

#### Tramites generales:

Diagrama 11: Trámites para abrir una empresa como autónomo

Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores

1 Día  
S.C.

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de industria, energía y

1º PASO

#### Paso 1: Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores

Los documentos a presentar son los modelos oficiales 036 o 037 (declaración simplificada), NIF o CIF (para sociedades), el plazo para presentarlo es antes del inicio de la actividad ante la Administración de Hacienda o Delegación correspondiente al domicilio fiscal de la empresa, se puede presentar vía telemática.

Diagrama 12: Trámites para abrir una empresa como autónomo

Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores

1 Día  
S.C.

Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)

1 Día  
\*Según tabla

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de industria, energía y

2º PASO

#### Paso 2: Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)

Se trata de un procedimiento obligatorio y que supone un gasto mensual, siendo necesario un número de cuenta para proceder a la domiciliación bancaria, tramitándose mediante el modelo TA0521 pudiéndose formalizar de forma telemática y teniendo que fijar el propio autónomo su

base de cotización, aplicando a dicha base unos “%”según la tabla, dicha base de cotización servirá para futuros cálculos en casos de enfermedad o jubilación. De forma general los porcentajes y bases de cotización generales son los siguientes:

| Tabla 18. Bases de cotización para el RETA 2016             |   |  |
|---|---|--|
|   | 2016  | 2015   |
| Base mínima:  | 893,10€/963,30€   | 884,40€ / 953,70€  |
| Base máxima:  | 3.642,00€ / 1.964.70€*  | 3.606,00€ / 1945,80€*  |
| Tipo C.C.:  | 29,80% (26,50% sin cobertura I.T.) / 29,30% si opta a cese de actividad   | 29,80% (26,50% sin cobertura I.T.) / 29,30% si está acogido a una de estas dos coberturas: contingencias profesionales o cese de actividad   |
| Riesgo embarazo / Lactancia natural                         | 0,10  | 0,10   |
| Trabajadores Venta ambulante                                | Base mínima: 893,10€ o la base mínima para el Régimen General   | Base mínima: podrán elegir entre 884,40€ o 756,60€ mes   |
| Trabajadores Venta a domicilio                              | Base mínima: 893,10€ o el equivalente al 55% de ésta última   | Base mínima: podrán elegir entre 884,40€/mes o 486,30€/mes   |
| Agrarios  | <p><b>Base mínima 893,10€ Base máxima 1071,60€</b> 22,05% (18,75% sin cobertura por C.C)</p> <p><b>Superior a 1071,60€</b> 29,80% (26,50% sin cobertura por CC)</p> <p><i>En ambos casos reducción del 0,5% si optan a cese de actividad.</i></p> | <p><b>Base mínima 884,40€ Base máxima 1061,40€</b> 22,05% (18,75% sin cobertura por C.C)</p> <p><b>Superior a 1061,40€</b> 29,80% (26,50% sin cobertura por CC)</p> <p><i>En ambos casos reducción del 0,5% si está acogido al sistema de protección por contingencias profesionales o cese de actividad</i></p> |
| Fuente: Elaboración propia con datos de la Seguridad social |   |  |

2º PASO

3º PASO



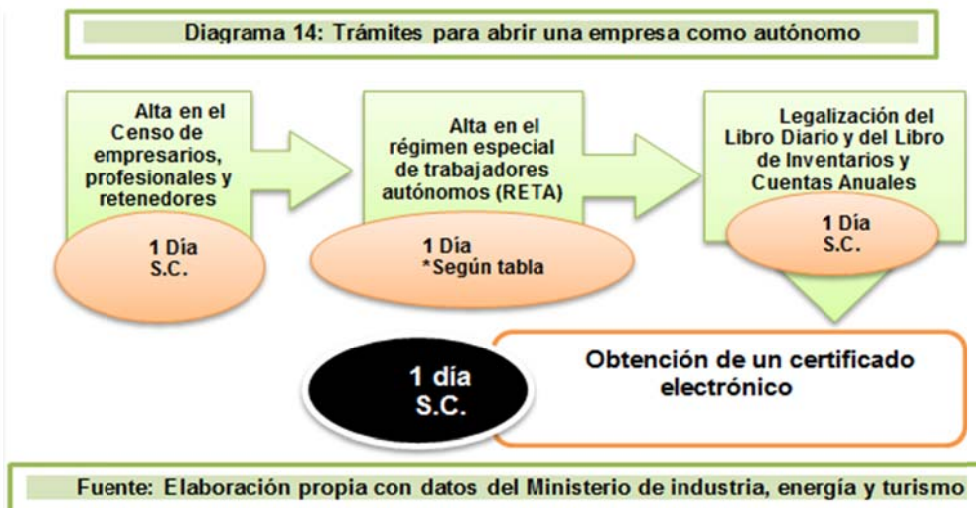


### Paso 3: Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales

Habrá que formalizarlo dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio social y se seguirán las siguientes indicaciones para la presentación telemática:

- ✓ Tener uno de los certificados electrónicos reconocidos y válidos para poder realizar el envío.
- ✓ Abonarse como usuario de la página del Colegio de Registradores. Al darse de alta, el usuario acepta una serie de condiciones y tiene que rellenar una serie de datos (nombre, domicilio, datos bancarios).
- ✓ Los libros se generan con el programa Legalia.

Una vez recibidos los libros en el Registro, se procederá a su tratamiento y se le entregará, vía telemática también, una acreditación de haber procedido a su legalización en la fecha que se indique en su presentación, si está todo correcto. En las entidades en atribución de rentas, será obligatorio si cada uno de sus miembros tributa en el método de estimación directa normal.



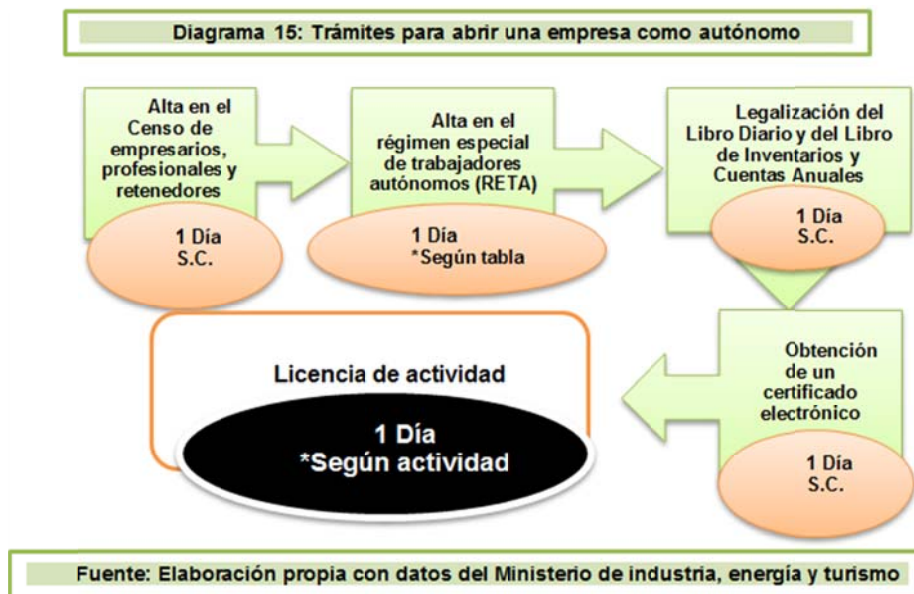
### Paso 4: Obtención de un certificado electrónico

Se trata de un trámite obligatorio si se quiere firmar un documento electrónicamente, por lo que al estar en la era de la información, es un trámite que evitara tiempo al emprendedor. Para obtenerlo según la página que hay habilitada por el ministerio de industria, energía y

turismo, es necesario saber si el certificado está contenido en una tarjeta, como el DNI e, o de si el certificado se guarda en un fichero software. En ambos procesos hay un paso común: la identificación del responsable o usuario del certificado. El solicitante se debe personar en las oficinas de una Autoridad de Registro para corroborar la identidad del usuario.

- ✓ Obtención de Certificado en tarjeta (DNI e): En el caso concreto del DNI e, hay que personarse en las oficinas de la Dirección General de Policía, que es la Autoridad Certificadora.
- ✓ Solicitud de certificado software: La solicitud y descarga del Certificado se realizan desde el navegador. Si se recibe un documento firmado, interesa validar la firma, es decir, comprobar que los datos firmados se corresponden con los originales, que el certificado con el que se ha firmado es válido y que la estructura del fichero es correcta. Este proceso se puede realizar a través de VALIDe.

### Según la actividad que realicemos deberemos de realizar los siguientes trámites:

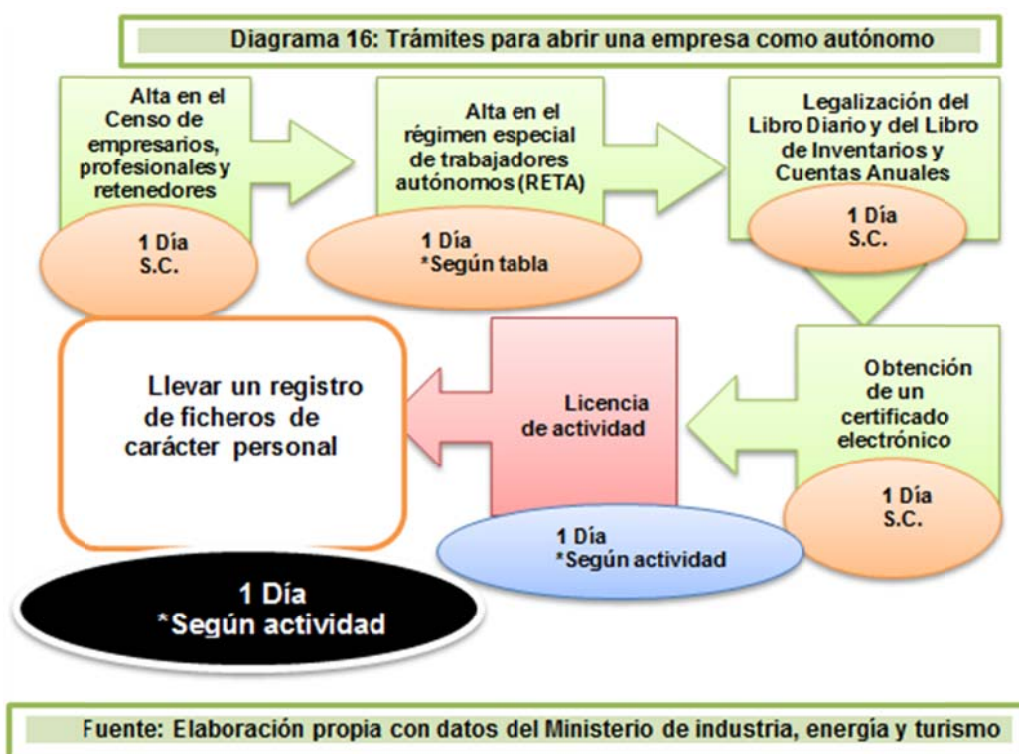


#### **Paso 5: Obtener Licencia de actividad**

En este trámite deberemos acudir al ayuntamiento donde vayamos a realizar la actividad, y pagar las tasas locales que correspondan como



por ejemplo la licencia de actividades e instalaciones y obras o la licencia de funcionamiento (la tabla de tasas es la misma que en el punto anterior), para obtener las licencias podremos optar por el procedimiento ordinario (si necesita proyecto de obras de edificación), el procedimiento de implantación o modificación de actividades (IMA) (requieran algún documento técnico exigido por la normativa sectorial), la comunicación previa (como se apuntó en el anterior punto) o la declaración responsable (mediante un documento se manifiesta, bajo su responsabilidad que cumple con los requisitos urbanísticos y sectoriales exigidos por la normativa vigente).



### Paso 6: Llevar un registro de ficheros de carácter personal

Se trata de un trámite obligatorio para personas físicas o jurídicas que procedan a la creación de ficheros que contengan datos de carácter personal, ya que cuando el emprendedor vaya a crear su empresa, si esta va a gestionar datos de carácter personal, deberá tener en cuenta las obligaciones de la LOPD, ya que el emprendedor será el responsable de los ficheros, y por lo tanto caerán sobre él, dichas obligaciones. Los ficheros con datos de carácter personal se deberán inscribir en el Registro General de Protección de Datos.

#### 4.4 ANÁLISIS FINANCIERO ENTRE LA FORMA SOCIETARIA S.L Y AUTÓNOMO

En este punto se pretende ver las diferencias en cuanto al tipo impositivo entre emprender como S.L o como autónomo.

La Sociedad Limitada tributa en el impuesto de sociedades en función de sus beneficios a un tipo impositivo general del 25% y si tu cifra de negocios (ventas) es mayor de 300.000€ se tributaria el exceso al 30%, según los datos de Hacienda para el presente año, ya que a partir del siguiente año económico el tipo impositivo general será del 25% en todos los casos.

En el caso de los autónomos tributan en el IRPF de forma progresiva según los rendimientos económicos obtenidos, pudiendo tributar los rendimientos de actividades económicas mediante la estimación directa, estimación directa simplificada, y la estimación objetiva, por lo que más adelante se expondrá de forma detallada la forma elegida en que se ha basado el análisis.

Para la elaboración de este análisis se ha estimado las ventas e ingresos así como el desembolso necesario del proyecto, mediante datos de elaboración propia de un trabajo de análisis financiero para la asignatura de Finanzas de empresa I, obteniendo una previsión del balance y de cuentas de resultados, partiendo de la premisa de que se trata de un proyecto que parte de cero en el año 2016, que durante los años 2017, 2018, 2019 y 2020 los flujos van a ser irregulares y que a partir de 2020 se prevé un crecimiento constante.

| Tabla 19. Estimación balance de situación S.L y autónomo |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Balance  | 2016               | 2017               | 2018               | 2019               | 2020               | 2021               |
| Tesorería  | 14.000,00 €        | 10.148,08 €        | 10.346,16 €        | 10.479,24 €        | 10.822,32 €        | 10.984,65 €        |
| Deudores   | 0,00 €             | 500,00 €           | 1.000,00 €         | 1.100,00 €         | 1.200,00 €         | 1.218,00 €         |
| Existencias  | 2.999,80 €         | 6.000,00 €         | 9.000,00 €         | 13.000,00 €        | 18.500,00 €        | 18.777,50 €        |
| Activo Fijo Bruto  | 24.615,00 €        | 27.076,50 €        | 29.784,15 €        | 32.762,57 €        | 36.038,82 €        | 39.733,45 €        |
| Amortización Acumulada                                   | 0,00 €             | 2.461,50 €         | 5.169,15 €         | 8.147,57 €         | 11.423,82 €        | 14.749,22 €        |
| Activo fijo neto   | 24.615,00 €        | 24.615,00 €        | 24.615,00 €        | 24.615,00 €        | 24.615,00 €        | 24.984,23 €        |
| <b>ACTIVO CIRCULANTE</b>                                 | <b>16.999,80 €</b> | <b>16.648,08 €</b> | <b>20.346,16 €</b> | <b>24.579,24 €</b> | <b>30.522,32 €</b> | <b>30.980,15 €</b> |
| NOF  | 16.999,80 €        | 14.848,08 €        | 18.246,16 €        | 22.579,24 €        | 28.222,32 €        | 28.645,65 €        |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                                      | <b>41.614,80 €</b> | <b>41.263,08 €</b> | <b>44.961,16 €</b> | <b>49.194,24 €</b> | <b>55.137,32 €</b> | <b>55.964,38 €</b> |
| Proveedores  | 0,00 €             | 1.800,00 €         | 2.100,00 €         | 2.000,00 €         | 2.300,00 €         | 2.334,50 €         |
| Deudas con entidades de crédito c/p                      | 23.614,80 €        | 18.000,00 €        | 15.000,00 €        | 10.000,00 €        | 7.000,00 €         | 7.105,00 €         |
| Acreedores a largo plazo                                 | 0,00 €             | 10.000,00 €        | 15.000,00 €        | 22.000,00 €        | 27.000,00 €        | 25.375,00 €        |
| Capitales propios  | 18.000,00 €        | 11.463,08 €        | 12.861,16 €        | 15.194,24 €        | 18.837,32 €        | 21.149,88 €        |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                                      | <b>41.614,80 €</b> | <b>41.263,08 €</b> | <b>44.961,16 €</b> | <b>49.194,24 €</b> | <b>55.137,32 €</b> | <b>55.964,38 €</b> |

Fuente: Elaboración propia

| Tabla 20. Estimación cuenta de resultados S.L |                    |                   |                    |                    |                    |  |
|---|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--|
| Cuenta de resultados                          | 2017               | 2018              | 2019               | 2020               | 2021               |  |
| Ventas  | 166.080,00 €       | 177.900,00 €      | 195.220,00 €       | 193.400,00 €       | 196.301,00 €       |  |
| Coste de ventas                               | 84.680,00 €        | 88.782,00 €       | 92.450,00 €        | 92.250,00 €        | 93.633,75 €        |  |
| Gastos generales                              | 80.137,80 €        | 79.758,80 €       | 79.354,28 €        | 79.136,40 €        | 80.323,45 €        |  |
| Amortización anual                            | 2.461,50 €         | 2.707,65 €        | 2.978,42 €         | 3.276,26 €         | 3.325,40 €         |  |
| <b>Beneficio antes Intereses e Impuestos</b>  | <b>-1.199,30 €</b> | <b>6.651,55 €</b> | <b>20.437,31 €</b> | <b>18.737,34 €</b> | <b>19.018,40 €</b> |  |
| Intereses                                     | 1.062,67 €         | 1.110,00 €        | 1.125,00 €         | 1.110,00 €         | 1.126,65 €         |  |
| <b>Beneficio antes Impuestos</b>              | <b>-2.261,97 €</b> | <b>5.541,55 €</b> | <b>19.312,31 €</b> | <b>17.627,34 €</b> | <b>17.891,75 €</b> |  |
| Impuestos                                     | 0,00 €             | 1.385,39 €        | 4.828,08 €         | 4.406,84 €         | 4.472,94 €         |  |
| <b>Beneficio neto</b>                         | <b>-2.261,97 €</b> | <b>4.156,16 €</b> | <b>14.484,23 €</b> | <b>13.220,51 €</b> | <b>13.418,82 €</b> |  |
| Fuente: Elaboración propia                    |                    |                   |                    |                    |                    |  |

| Tabla 21. Estimación cuenta de resultados Autónomo |                    |                   |                    |                    |                    |  |
|--|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--|
| Cuenta de resultados                               | 2017               | 2018              | 2019               | 2020               | 2021               |  |
| Ventas   | 166.080,00 €       | 177.900,00 €      | 195.220,00 €       | 193.400,00 €       | 196.301,00 €       |  |
| Coste de ventas                                    | 84.680,00 €        | 88.782,00 €       | 92.450,00 €        | 92.250,00 €        | 93.633,75 €        |  |
| Gastos generales                                   | 80.137,80 €        | 79.758,80 €       | 79.354,28 €        | 79.136,40 €        | 80.323,45 €        |  |
| Amortización anual                                 | 2.461,50 €         | 2.707,65 €        | 2.978,42 €         | 3.276,26 €         | 3.325,40 €         |  |
| <b>Beneficio antes Intereses e Impuestos</b>       | <b>-1.199,30 €</b> | <b>6.651,55 €</b> | <b>20.437,31 €</b> | <b>18.737,34 €</b> | <b>19.018,40 €</b> |  |
| Intereses  | 1.062,67 €         | 1.110,00 €        | 1.125,00 €         | 1.110,00 €         | 1.126,65 €         |  |
| <b>Beneficio antes Impuestos</b>                   | <b>-2.261,97 €</b> | <b>5.541,55 €</b> | <b>19.312,31 €</b> | <b>17.627,34 €</b> | <b>17.891,75 €</b> |  |
| Impuestos  | 0,00 €             | 1.080,60 €        | 4.731,51 €         | 4.318,70 €         | 4.383,48 €         |  |
| <b>Beneficio neto</b>                              | <b>-2.261,97 €</b> | <b>4.460,95 €</b> | <b>14.580,79 €</b> | <b>13.308,64 €</b> | <b>13.508,27 €</b> |  |
| Fuente: Elaboración propia                         |                    |                   |                    |                    |                    |  |

El análisis ha consistido en la obtención del cash flow de las acciones (CFAC), el free cash flow (FCF), el cash flow de la deuda (CFD) y el capital cash flow (CCF), mediante el método abreviado aprendido en asignaturas como Inversiones Financieras o Valoración de empresas, se ha valorado la empresa mediante el método de descuento de flujos a una tasa  $K_u$  (que se detallara más adelante), calculando el VAN teniendo en cuenta el ahorro impositivo, la tasa interna de rentabilidad, el payback del proyecto (cuanto tiempo tardaríamos en recuperar la inversión) y un análisis de sensibilidad del VAN por cada proyecto individualizado para ver cuando seguiría siendo el proyecto aceptable en cuanto al desembolso y los flujos, y un análisis de sensibilidad para ver cuando el VAN S.L es igual al VAN Autónomo y ver a partir de que cantidad sería mejor realizar uno u otro en función del desembolso y los flujos.

Para la realización del análisis se ha utilizado la siguiente información:

- ✓ Activo libre de riesgo: 1.35% tipo de interés medio de la última subasta del 2015 de obligaciones a 10 años del tesoro público español.
- ✓ Prima de mercado: Estimación realizada por Pablo Fernández en el informe de 2015 de Discount Rate de la IESE Business School.
- ✓ Amortización: Se ha seguido un método de amortización lineal del 10% (a modo de simplificación no se ha distinguido entre mobiliario, utillaje, herramientas, equipos informáticos etc.), acorde a las tablas de amortización de la Hacienda Pública Española.
- ✓ Crecimiento: Se ha estimado un crecimiento del 1.5%.
- ✓ El tipo de interés: Se ha estimado que el interés a corto plazo sea del 4.5% y a largo plazo del 3%.
- ✓ Tasa de descuento Ku: para estimar Ku hemos buscado la beta de las acciones de Nike para calcular Ks, su capitalización bursátil y su deuda, y hemos estimado que Kd es el 3% (ya que no se ha podido encontrar ninguna cuenta de resultados que cuyo desglose permitiera ver los intereses) y con ello hemos calculado Ku y hemos estimado que nuestro riesgo es un 50% más arriesgado respecto de Nike, obteniendo una tasa de descuento del 6.8%.
- ✓ Tipo impositivo: En cuanto a la S.L ya se ha mencionado que consideraremos el tipo general del 25% para nuestra valoración, en cuanto al autónomo consideraremos que nuestro rendimiento de actividades económicas se realizara por la estimación directa normal, y el caculo de impuestos se realizara de acuerdo a la siguiente tabla que se aplicara al beneficio antes de impuestos obtenida de los tipos que aplica Hacienda según los rendimientos obtenidos:

|                      |        |
|----------------------|--------|
| Hasta 12450€         | 19,50% |
| Entre 12450€y 20200€ | 24,50% |
| Entre 20200€y 35200€ | 30,50% |
| entre 35200€y 60000€ | 38,00% |
| Mayor de 60000€      | 46,00% |

Con todo ello se calculan los flujos siguientes:

| Tabla 22. Cálculo de flujos S.L                     |  |                    |                   |                    |                   |                    |
|---|--|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| <i>Cálculo de flujos (Método abreviado)</i>         |  | 2017               | 2018              | 2019               | 2020              | 2021               |
| BN  |  | -2.261,97 €        | 4.156,16 €        | 14.484,23 €        | 13.220,51 €       | 13.418,82 €        |
| Variación del Activo Fijo Neto                      |  | 0,00 €             | 0,00 €            | 0,00 €             | 0,00 €            | 369,22 €           |
| Variación de la necesidad operativa de fondos (NOF) |  | -2.151,72 €        | 3.398,08 €        | 4.333,08 €         | 5.643,08 €        | 423,33 €           |
| Variación de la Deuda                               |  | 4.385,20 €         | 2.000,00 €        | 2.000,00 €         | 2.000,00 €        | 480,00 €           |
| <b>Cash Flow de las Acciones (CFAC)</b>             |  | <b>4.274,95 €</b>  | <b>2.758,08 €</b> | <b>12.151,15 €</b> | <b>9.577,43 €</b> | <b>13.106,26 €</b> |
| Intereses X (1-T)                                   |  | 797,00 €           | 832,50 €          | 843,75 €           | 832,50 €          | 844,99 €           |
| Variación de la Deuda                               |  | 4.385,20 €         | 2.000,00 €        | 2.000,00 €         | 2.000,00 €        | 480,00 €           |
| <b>Free Cash Flow (FCF)</b>                         |  | <b>686,75 €</b>    | <b>1.590,58 €</b> | <b>10.994,90 €</b> | <b>8.409,93 €</b> | <b>13.471,24 €</b> |
| <b>Cash Flow de la deuda (CFD) (Int - Var D)</b>    |  | <b>-3.322,53 €</b> | <b>-890,00 €</b>  | <b>-875,00 €</b>   | <b>-890,00 €</b>  | <b>646,65 €</b>    |
| <b>Cash Flow Total (CCF) (CFAC + CFD)</b>           |  | <b>952,42 €</b>    | <b>1.868,08 €</b> | <b>11.276,15 €</b> | <b>8.687,43 €</b> | <b>13.752,91 €</b> |
| Fuente: Elaboración propia                          |  |                    |                   |                    |                   |                    |

| Tabla 23. Cálculo de flujos Autónomo                |  |                    |                   |                    |                   |                    |
|---|--|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| <i>Cálculo de flujos (Método abreviado)</i>         |  | 2017               | 2018              | 2019               | 2020              | 2021               |
| BN  |  | -2.261,97 €        | 4.460,95 €        | 14.580,79 €        | 13.308,64 €       | 13.508,27 €        |
| Variación del Activo Fijo Neto                      |  | 0,00 €             | 0,00 €            | 0,00 €             | 0,00 €            | 369,22 €           |
| Variación de la necesidad operativa de fondos (NOF) |  | -2.151,72 €        | 3.398,08 €        | 4.333,08 €         | 5.643,08 €        | 423,33 €           |
| Variación de la Deuda                               |  | 4.385,20 €         | 2.000,00 €        | 2.000,00 €         | 2.000,00 €        | 510,00 €           |
| <b>Cash Flow de las Acciones (CFAC)</b>             |  | <b>4.274,95 €</b>  | <b>3.062,87 €</b> | <b>12.247,71 €</b> | <b>9.665,56 €</b> | <b>13.225,71 €</b> |
| Intereses X (1-T)                                   |  | 855,45 €           | 893,55 €          | 849,38 €           | 838,05 €          | 850,62 €           |
| Variación de la Deuda                               |  | 4.385,20 €         | 2.000,00 €        | 2.000,00 €         | 2.000,00 €        | 510,00 €           |
| <b>Free Cash Flow (FCF)</b>                         |  | <b>745,20 €</b>    | <b>1.956,42 €</b> | <b>11.097,09 €</b> | <b>8.503,61 €</b> | <b>13.566,33 €</b> |
| <b>Cash Flow de la deuda (CFD) (Int - Var D)</b>    |  | <b>-3.322,53 €</b> | <b>-890,00 €</b>  | <b>-875,00 €</b>   | <b>-890,00 €</b>  | <b>616,65 €</b>    |
| <b>Cash Flow Total (CCF) (CFAC + CFD)</b>           |  | <b>952,42 €</b>    | <b>2.172,87 €</b> | <b>11.372,71 €</b> | <b>8.775,56 €</b> | <b>13.842,36 €</b> |
| Fuente: Elaboración propia                          |  |                    |                   |                    |                   |                    |

Ahora con los Free Cash Flow obtenidos valoraremos cada año el proyecto mediante el método de descuento de flujos, teniendo en cuenta el crecimiento y el ahorro impositivo como se observa del siguiente cálculo:

| Tabla 24. Valoración S.L               |                     |                     |                     |                     |                     |             |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------|
| <i>Cálculo del Valor de la empresa</i> | 0                   | 1                   | 2                   | 3                   | 4                   | 5           |
|  | 2016                | 2017                | 2018                | 2019                | 2020                | 2021        |
| Deuda                                  | 23.614,80 €         | 28.000,00 €         | 30.000,00 €         | 32.000,00 €         | 34.000,00 €         | 34.510,00 € |
| Kd                                     | 4,50%               | 3,96%               | 3,75%               | 3,47%               | 3,31%               | 3,31%       |
| Ku                                     | 6,80%               | 6,80%               | 6,80%               | 6,80%               | 6,80%               | 6,80%       |
| Caculo de Vu                           |                     |                     |                     |                     |                     |             |
| FCF                                    |                     | 686,75 €            | 1.590,58 €          | 10.994,90 €         | 8.409,93 €          | 13.471,24 € |
| Valor Residual                         |                     |                     |                     |                     | 254.282,94 €        |             |
| <b>Vu</b>                              | <b>212.993,43 €</b> | <b>226.785,41 €</b> | <b>240.611,10 €</b> | <b>245.972,32 €</b> | <b>254.282,94 €</b> |             |
| Cálculo del ahorro impositivo          |                     |                     |                     |                     |                     |             |
| T* D t-1 * Ku                          |                     | 401,32 €            | 475,84 €            | 509,83 €            | 543,82 €            | 577,81 €    |
| Valor residual                         |                     |                     |                     |                     | 10.906,69 €         |             |
| <b>Valor actual del AI</b>             | <b>10.013,41 €</b>  | <b>10.292,78 €</b>  | <b>10.516,61 €</b>  | <b>10.721,68 €</b>  | <b>10.906,69 €</b>  |             |
| <b>Valor empresa Vu + VA (AI)</b>      | <b>223.006,84 €</b> | <b>237.078,19 €</b> | <b>251.127,72 €</b> | <b>256.693,99 €</b> | <b>265.189,63 €</b> |             |
| Fuente: Elaboración propia             |                     |                     |                     |                     |                     |             |

| Tabla 25. Valoración Autónomo          |                     |                     |                     |                     |                     |             |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------|
| <i>Cálculo del Valor de la empresa</i> | 0                   | 1                   | 2                   | 3                   | 4                   | 5           |
|  | 2016                | 2017                | 2018                | 2019                | 2020                | 2021        |
| Deuda                                  | 23.614,80 €         | 28.000,00 €         | 30.000,00 €         | 32.000,00 €         | 34.000,00 €         | 34.510,00 € |
| Kd                                     | 4,50%               | 3,96%               | 3,75%               | 3,47%               | 3,31%               | 3,31%       |
| Ku                                     | 6,79%               | 6,79%               | 6,79%               | 6,79%               | 6,79%               | 6,79%       |
| Cálculo de Vu                          |                     |                     |                     |                     |                     |             |
| FCF                                    |                     | 745,20 €            | 1.956,42 €          | 11.097,09 €         | 8.503,61 €          | 13.566,33 € |
| Valor residual                         |                     |                     |                     |                     | 256.445,34 €        |             |
| <b>Vu</b>                              | <b>215.247,17 €</b> | <b>229.117,57 €</b> | <b>242.718,57 €</b> | <b>248.102,44 €</b> | <b>256.445,34 €</b> |             |
| Cálculo del ahorro impositivo          |                     |                     |                     |                     |                     |             |
| T* D t-1 * Ku                          |                     | 312,68 €            | 370,74 €            | 499,08 €            | 532,35 €            | 565,62 €    |
| Valor residual                         |                     |                     |                     |                     | 10.691,94 €         |             |
| <b>Valor actual del AI</b>             | <b>9.658,15 €</b>   | <b>10.001,28 €</b>  | <b>10.309,64 €</b>  | <b>10.510,60 €</b>  | <b>10.691,94 €</b>  |             |
| <b>Valor empresa Vu + VA (AI)</b>      | <b>224.905,33 €</b> | <b>239.118,85 €</b> | <b>253.028,21 €</b> | <b>258.613,04 €</b> | <b>267.137,28 €</b> |             |

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo del VAN restamos el desembolso el valor calculado en t=0, obteniendo que el VAN del autónomo es mayor que el VAN S.L debido a las diferencias en los tipos impositivos. Desde el punto de vista de aceptación ambos son mayores que cero (aceptables), cabe apuntar que obtener un VAN de tanta cuantía en este caso es debido a que se ha tenido en cuenta el valor residual del proyecto para su cálculo.

| Tabla 26. Cálculo VAN. S.L y autónomo |                     |                     |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|
| <i>Cálculo del VAN</i>                | S.L                 | Autónomo            |
| Desembolso                            | 41.614,80 €         | 41.614,80 €         |
| Vu                                    | 212.993,43 €        | 215.247,17 €        |
| Valor actual del AI                   | 10.013,41 €         | 9.658,15 €          |
| <b>VAN Ajustado</b>                   | <b>181.392,04 €</b> | <b>183.290,53 €</b> |

Fuente: Elaboración propia

El siguiente cálculo realizado y donde también existen diferencias es en la tasa interna de rentabilidad, ya que la sociedad limitada es del 22,72% y en la autónoma del 22,88%. Para el cálculo se ha procedido a despejar la tasa de descuento que hace que el VAN sea cero.

| Tabla 27. Cálculo TIR Autónomo |               |            |                    |                    |                    |             |
|--------------------------------|---------------|------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------|
| <i>Cálculo de la TIR</i>       | 0             | 1          | 2                  | 3                  | 4                  | 5           |
|                                |               | 2017       | 2018               | 2019               | 2020               | 2021        |
| Desembolso                     | 41.614,80 €   |            |                    |                    |                    |             |
| Free Cash Flow                 |               | 745,20 €   | 1.956,42 €         | 11.097,09 €        | 8.503,61 €         | 13.566,33 € |
| Valor residual                 |               |            |                    |                    | 63.462,64 €        |             |
| T* D t-1 * Ku                  |               | 312,68 €   | 370,74 €           | 499,08 €           | 532,35 €           | 565,62 €    |
| Valor residual                 |               |            |                    |                    | 2.645,94 €         |             |
| Free Cash Flow + T* Dt-1 *Ku   | -41.614,80 €  | 1.057,88 € | 2.327,16 €         | 11.596,16 €        | 75.144,54 €        |             |
|                                | 0             | (1+r)      | (1+r) <sup>2</sup> | (1+r) <sup>3</sup> | (1+r) <sup>4</sup> |             |
| <b>TIR</b>                     | <b>22,88%</b> |            |                    |                    |                    |             |

Fuente: Elaboración propia



| Tabla 28. Cálculo TIR S.L.        |               |            |                    |                    |                    |             |
|-----------------------------------|---------------|------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------|
|                                   | 0             | 1          | 2                  | 3                  | 4                  | 5           |
| <i>Cálculo de la TIR</i>          |               | 2017       | 2018               | 2019               | 2020               | 2021        |
| Desembolso                        | 41.614,80 €   |            |                    |                    |                    |             |
| Free Cash Flow                    |               | 686,75 €   | 1.590,58 €         | 10.994,90 €        | 8.409,93 €         | 13.471,24 € |
| Valor residual                    |               |            |                    |                    | 63.475,87 €        |             |
| T* D t-1 * Ku                     |               | 401,32 €   | 475,84 €           | 509,83 €           | 543,82 €           | 577,81 €    |
| Valor residual                    |               |            |                    |                    | 2.722,60 €         |             |
| Free Cash Flow + T* Dt-1 *Ku      | -41.614,80 €  | 1.088,07 € | 2.066,42 €         | 11.504,73 €        | 75.152,21 €        |             |
|                                   | 0             | (1+r)      | (1+r) <sup>2</sup> | (1+r) <sup>3</sup> | (1+r) <sup>4</sup> |             |
| <b>TIR</b>                        | <b>22,72%</b> |            |                    |                    |                    |             |
| <b>Fuente: Elaboración propia</b> |               |            |                    |                    |                    |             |

En cuanto al número de años que tardamos en recuperar lo invertido (Payback) no hay diferencias entre la forma de S.L y de autónomo, ya que en ambas se tarda 7 años en recuperar la inversión.

| Tabla 29. Payback S.L             |               |              |              |              |              |              |             |            |
|-----------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|------------|
| <i>Cálculo del Payback</i>        |               | Año 1        | Año 2        | Año 3        | Año 4        | Año 5        | Año 6       | Año 7      |
|                                   |               | -40.595,98 € | -38.784,25 € | -29.339,50 € | -22.456,84 € | -12.344,85 € | -2.876,49 € | 5.989,20 € |
| <b>Payback</b>                    | <b>7 Años</b> |              |              |              |              |              |             |            |
| <b>Fuente: Elaboración propia</b> |               |              |              |              |              |              |             |            |

| Tabla 30. Payback Autónomo        |               |              |              |              |              |              |             |            |
|-----------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|------------|
| <i>Cálculo del Payback</i>        |               | Año 1        | Año 2        | Año 3        | Año 4        | Año 5        | Año 6       | Año 7      |
|                                   |               | -40.624,19 € | -38.583,56 € | -29.061,72 € | -22.113,88 € | -11.938,61 € | -2.410,31 € | 6.512,13 € |
| <b>Payback</b>                    | <b>7 Años</b> |              |              |              |              |              |             |            |
| <b>Fuente: Elaboración propia</b> |               |              |              |              |              |              |             |            |

Lo siguiente que se ha analizado es de forma individual a cada proyecto la sensibilidad de la aceptación según el VAN, respecto al desembolso para conocer la cuantía máxima para que el proyecto fuera aceptado obteniendo un desembolso máximo de 223.006,84€

Posteriormente hemos realizado el mismo procedimiento con cada uno de los flujos, para establecer cuál debería de ser el flujo mínimo para el cual el proyecto siguiera siendo aceptable según el criterio del VAN.

| Tabla 31. Análisis de sensibilidad S.L |               |                |                |                |                |           |
|--|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------|
| Análisis de sensibilidad               | -A            | 1              | 2              | 3              | 4              | VAN       |
|  | -A            | Q <sub>1</sub> | Q <sub>2</sub> | Q <sub>3</sub> | Q <sub>4</sub> | VAN       |
|  | 41.614,80 €   | 1.088,07 €     | 2.066,42 €     | 11.504,73 €    | 274.143,37 €   | 181392,04 |
| 1+ku                                   |               | 1,067977       | 1,140576       | 1,218109       | 1,300913       |           |
|  |               |                |                |                |                |           |
|  |               |                |                |                |                |           |
| -A*                                    | -223.006,84 € | 1.088,07 €     | 2.066,42 €     | 11.504,73 €    | 274.143,37 €   | 0,00      |
| 1+ku                                   |               | 1,067977       | 1,140576       | 1,218109       | 1,300913       |           |
|  |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>1</sub> *                       | -41.614,80 €  | -281.521,85 €  | 2.066,42 €     | 11.504,73 €    | 274.143,37 €   | 0,00      |
| 1+ku                                   |               | 1,067977       | 1,140576       | 1,218109       | 1,300913       |           |
|  |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>2</sub> *                       | -41.614,80 €  | 1.088,07 €     | -299.754,58 €  | 11.504,73 €    | 274.143,37 €   | 0,00      |
| 1+ku                                   |               | 1,067977       | 1,140576       | 1,218109       | 1,300913       |           |
|  |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>3</sub> *                       | -41.614,80 €  | 1.088,07 €     | 2.066,42 €     | -310.833,28 €  | 274.143,37 €   | 0,00      |
| 1+ku                                   |               | 1,067977       | 1,140576       | 1,218109       | 1,300913       |           |
|  |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>4</sub> *                       | -41.614,80 €  | 1.088,07 €     | 2.066,42 €     | 11.504,73 €    | -70.106,32 €   | 0,00      |
| 1+ku                                   |               | 1,067977       | 1,140576       | 1,218109       | 1,300913       |           |

Fuente: Elaboración propia

| Tabla 32. Análisis de sensibilidad Autónomo |               |                |                |                |                |           |
|---|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------|
| Análisis de sensibilidad                    | -A            | 1              | 2              | 3              | 4              | VAN       |
|   | -A            | Q <sub>1</sub> | Q <sub>2</sub> | Q <sub>3</sub> | Q <sub>4</sub> | VAN       |
|   | 41.614,80 €   | 1.057,88 €     | 2.327,16 €     | 11.596,16 €    | 276.173,24 €   | 183290,53 |
| 1+ku  |               | 1,067901       | 1,140414       | 1,217849       | 1,300543       |           |
|   |               |                |                |                |                |           |
|   |               |                |                |                |                |           |
| -A*   | -224.905,33 € | 1.057,88 €     | 2.327,16 €     | 11.596,16 €    | 276.173,24 €   | 0,00      |
| 1+ku  |               | 1,067901       | 1,140414       | 1,217849       | 1,300543       |           |
|   |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>1</sub> *                            | -41.614,80 €  | -283.559,36 €  | 2.327,16 €     | 11.596,16 €    | 276.173,24 €   | 0,00      |
| 1+ku  |               | 1,067901       | 1,140414       | 1,217849       | 1,300543       |           |
|   |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>2</sub> *                            | -41.614,80 €  | 1.057,88 €     | -301.616,00 €  | 11.596,16 €    | 276.173,24 €   | 0,00      |
| 1+ku  |               | 1,067901       | 1,140414       | 1,217849       | 1,300543       |           |
|   |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>3</sub> *                            | -41.614,80 €  | 1.057,88 €     | 2.327,16 €     | -312.985,19 €  | 276.173,24 €   | 0,00      |
| 1+ku  |               | 1,067901       | 1,140414       | 1,217849       | 1,300543       |           |
|   |               |                |                |                |                |           |
| Q <sub>4</sub> *                            | -41.614,80 €  | 1.057,88 €     | 2.327,16 €     | 11.596,16 €    | -70.447,66 €   | 0,00      |
| 1+ku  |               | 1,067901       | 1,140414       | 1,217849       | 1,300543       |           |

Fuente: Elaboración propia

Por último el siguiente análisis de sensibilidad estaría enfocado para analizar a partir de que cifra de ventas el VAN S.L es igual al VAN Autónomo y ver a partir de que cantidad sería mejor realizar un proyecto u otro, con el objetivo de ver como el tipo impositivo puede influir en la decisión. Para la elaboración de este

análisis se ha utilizado la fórmula que VAN S.L = VAN autónomo, y mediante la herramienta “buscar objetivo” del programa Excel se han obtenido los siguientes valores:

| <b>Tabla 33. Análisis de sensibilidad VAN S.L = VAN autónomo</b>        |                     |  |
|---|---------------------|--|
| Suponemos que las ventas de 2018 2019 2020 y 2021 ctes y desembolso cte |                     |  |
| <b>Ventas 2017</b>  | <b>181.791,97 €</b> | A partir de unas ventas en 2017 de 181.791,96€ el VAN SL es mayor que VAN autónomo |
| Suponemos que las ventas de 2017 2019 2020 y 2021 ctes y desembolso cte |                     |  |
| <b>Ventas 2018</b>  | <b>128.405,45 €</b> | A partir de unas ventas en 2018 de 128405,45€ el VAN SL es mayor que VAN autónomo  |
| Suponemos que las ventas de 2017 2018 2020 y 2021 ctes y desembolso cte |                     |  |
| <b>Ventas 2019</b>  | <b>211.107,69 €</b> | A partir de unas ventas en 2019 de 211107,69€ el VAN SL es mayor que VAN autónomo  |
| Suponemos que las ventas de 2017 2018 2019 y 2021 ctes y desembolso cte |                     |  |
| <b>Ventas 2020</b>  | <b>176.017,78 €</b> | A partir de unas ventas en 2020 de 176017,78€ el VAN SL es mayor que VAN autónomo  |
| Suponemos que las ventas de 2017 2018 2019 2020 y 2021 ctes             |                     |  |
| <b>Desembolso</b>   | <b>39.223,14 €</b>  | Con un desembolso menor de 39223,14€ el VAN SL es mayor que VAN autónomo           |
| <b>Fuente: Elaboración propia</b>                                       |                     |  |

## 5. CONCLUSIONES

En el desarrollo de este trabajo hemos observado que ser emprendedor no es solo abrir una empresa o tener una buena idea, sino que significa asumir responsabilidades, asumir cambios por factores externos, establecerse unos objetivos, cumplirlos, poseer la motivación necesaria y no tener miedo al fracaso.

En España es necesario un profundo cambio en materia de cultura empresarial, ya que según lo analizado en el trabajo, la formación emprendedora tiene una influencia positiva en aspectos como las tasas de creación de nuevas empresas, el mercado laboral y el bienestar social. Creemos que promover la cultura empresarial es imprescindible para solucionar la principal preocupación de los jóvenes españoles, el desempleo.

En particular crear una empresa en España presenta numerosas diferencias respecto a otros países, y que según hemos analizado necesita profundas mejoras en materias como las facilidades para la apertura de una empresa, la obtención de permisos de construcción, cumplimiento de los contratos, facilidades para la obtención de una conexión eléctrica, obtención de crédito, protección de los inversores minoritarios y resolución de la insolvencia. Sin

embargo en materias como el comercio transfronterizo, el registro de las propiedades y los impuestos, donde España está al nivel de los mejores países europeos es necesario que se siga trabajando de igual forma e implantando mejores sistemas que en el resto de países.

En cuanto a crear una empresa dentro de la geografía Española, también hemos encontrado diferencias significativas, siendo más complicado abrir un negocio en Galicia y Aragón y más sencillo en La Rioja y C. Madrid. La causa de esta desigualdad es que la descentralización de la Administración hace que cada CC.AA cuente con su propia legislación, provocando que realizar un mismo trámite en diferente CC.AA no suponga el mismo coste para el emprendedor. Por todo ello es necesario una unificación en legislación corporativa para paliar esta desigualdad.

En cuánto a las diferentes formas jurídicas por las que un emprendedor puede optar, en este trabajo nos hemos centrado en las dos más comunes, la sociedad limitada y ser autónomo. Hemos visto que según la forma elegida los trámites a seguir, los costes y la forma de tributación son muy diferentes, siendo la sociedad limitada más costosa en tiempo y dinero que ser autónomo. Sin embargo la responsabilidad en caso de situaciones económicas desfavorables (quiebra, concurso de acreedores...etc.) es diferente, ya que el autónomo respondería con todo su patrimonio, mientras que la sociedad limitada respondería en función al capital aportado.

Respecto a la forma de tributación hemos querido reflejar mediante el análisis financiero, que el tipo impositivo y la cifra de negocio (ventas) marcaran en buena medida la forma jurídica por la que optará el emprendedor, siendo la forma de la sociedad limitada más ventajosa para cifras de negocio elevadas por el tipo impositivo fijo, mientras que ser autónomo es más ventajosa en cifras de negocio inferiores por su tributación progresiva.

Por tanto, concluimos que nuestro trabajo contribuye a documentar las dificultades que entraña embarcarse en una aventura empresarial. Esto nos ha permitido ver las principales diferencias que hay dentro de la geografía española y la situación empresarial española con otros países europeos, planteando posibles mejoras que fomenten la creación de nuevas empresas y por tanto del entorno económico.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

---

Alemany Gil, L y Urriolagoitia Doria. (2014): “Iniciativa emprendedora y jóvenes en España”, ICE: Revista de Economía, núm. 881, pp. 101-119

Alonso, A. (2014). “Las pymes recuperan el pulso”. El país. Disponible en:  
[http://economia.elpais.com/economia/2014/09/25/actualidad/1411657323\\_006967.html](http://economia.elpais.com/economia/2014/09/25/actualidad/1411657323_006967.html)

Álvarez, T. (2016). “El 80% de las pymes que piden crédito lo reciben”. Cinco Días. Disponible en:  
[http://cincodias.com/cincodias/2016/05/17/pyme/1463506209\\_110937.html](http://cincodias.com/cincodias/2016/05/17/pyme/1463506209_110937.html)

Banco Mundial (2015). Informe Doing Business España 2015. Disponible en:  
<http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB15-Espa%C3%B1a.pdf>

Banco Mundial (2016). Business Reforms in Spain. Disponible en:  
<http://www.doingbusiness.org/reforms/overview/economy/spain>

Banco Mundial (2016). Informe Doing Business 2016. Disponible en:  
<http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>

Bolaños, A. (2014). “España es el país avanzado que más reduce el tiempo para crear empresas” El país. Disponible en:  
[http://economia.elpais.com/economia/2014/10/29/actualidad/1414580007\\_357016.html](http://economia.elpais.com/economia/2014/10/29/actualidad/1414580007_357016.html)

Comisión europea (2004). Plan de acción: El programa europeo en favor del espíritu empresarial. Bruselas.

García Iglesias, I. (2015). “Una gran empresa paga la mitad de impuestos que una pyme”. Cinco Días. Disponible en  
[http://cincodias.com/cincodias/2015/12/28/pyme/1451318271\\_475256.html](http://cincodias.com/cincodias/2015/12/28/pyme/1451318271_475256.html)

Gómez, A. (2016). "Licencias en un día para abrir negocios". El Norte de Castilla. Disponible en: <http://www.elnortedecastilla.es/castillayleon/201604/28/licencias-para-abrir-negocios-20160428172204.html>

ICF International (2015). Entrepreneurship Education: a Road to Success. Preparado para la Comisión Europea. Luxemburgo.

Jiménez, Miguel (2012): "Crear una empresa en España es más difícil que en Zambia". *El país*. Disponible en [http://economia.elpais.com/economia/2012/10/22/actualidad/1350930007\\_195158.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/10/22/actualidad/1350930007_195158.html)

Ministerio de empleo y seguridad social. Bases y tipos de cotización RETA 2016. Disponible en: [http://www.seg-social.es/Internet\\_1/Trabajadores/CotizacionRecaudaci10777/Basesytiposdecotiza36537/index.htm](http://www.seg-social.es/Internet_1/Trabajadores/CotizacionRecaudaci10777/Basesytiposdecotiza36537/index.htm)

Ministerio de Industria, Energía y turismo. Puesta en marcha empresa autónomo. Disponible en: <http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=EIN&>

Ordenanza Fiscal nº 294 publicada en BOP Valladolid, de 22/12/2014.

Ramón, E. (2016). "La Ventanilla Única Aduanera ahorrará 1.660 millones a los operadores, según el Gobierno". *Expansión*. Disponible en: <http://www.expansion.com/economia/funcion-publica/2016/02/12/56bde3f4e2704e5c4c8b4671.html>

Real Decreto 1426/1989 de 17 de noviembre, Aranceles de los Notarios.

Real Decreto 757/1973, de 29 de marzo, aranceles de los registradores mercantiles.