

Oriol REULL DOMÍNGUEZ
ANÁLISIS TÉCNICO-JURÍDICO DE LA LEY DE
EMPRENEDORES

Treball Fi de Carrera
dirigit per
Juan F. Corona Ramón

Universitat Abat Oliba CEU
FACULTAT DE CIÈNCIES SOCIALS
Llicenciatura en DRET

2014

*“Si todas las economías del mundo adoptaran
las mejores prácticas regulatorias para la apertura
de una empresa, los emprendedores ahorrarían
45 millones de días cada año
que hoy dedican a cumplir trámites burocráticos”
Doing Business – World Bank*

Resumen

Los tiempos cambian, y con el tiempo, los negocios. El entorno social, cultural y económico ha cambiado durante los últimos años y se han desarrollado enormes oportunidades y complejas problemáticas. Muchos de los países desarrollados se han visto azotados por altas tasas de paro y los individuos han visto mermadas sus cualidades de vida. Nuevas y a la vez antiguas opciones han surgido para hacer frente a estos cambios, una de ellas, el autoempleo. Los emprendedores están en auge, y todo cambio social, implica un cambio legislativo. El legislador español ha tardado en desarrollar mecanismos para la protección y promoción de los emprendedores. En primer lugar, la presente investigación trata de entender porqué España es uno de los países con peores condiciones para emprender un negocio. En segundo lugar, trata de diseccionar la Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización aprobada, en los últimos meses del año 2013, para ver si da solución a este problema. En tercer lugar, para poder lograr tan ardua tarea, la investigación compara la legislación española con las necesidades reales de los emprendedores y con las buenas prácticas de otros países europeos. No cabe duda, el emprendimiento es una realidad, deberemos observar si las buenas condiciones para emprender en España también son una realidad.

Resum

Els temps canvien, i amb el temps, els negocis. El entorn social, cultural i econòmic ha canviat durant els darrers anys i s'han desenvolupat grans oportunitats i difícils problemes. Molts dels països desenvolupats han sofert altes taxes d'atur i els individus han vist disminuïdes les seves qualitats de vida. Noves i a la vegada antigues opcions han sorgit per fer front a tots aquests canvis, una d'aquestes, l'autoocupació. Els emprenedors estan de moda, i qualsevol canvi social, implica un canvi legislatiu. El legislador espanyol ha trigat temps en desenvolupar mecanismes per protegir i promocionar als emprenedors. En primer lloc, aquesta investigació tracta d'entendre perquè Espanya és un dels països amb pitjors condicions per empreure un negoci. En segon lloc, es pretén inspeccionar la Llei 14/2013 de recolzament als emprenedors i la seva internacionalització, aprovada els darrers mesos de l'any 2013, per veure si dona solucions al problema anterior. En tercer lloc, per poder aconseguir aquesta difícil tasca, la investigació compara la legislació espanyola amb les necessitats reals dels emprenedors i amb les bones mesures implementades per altres països europeus. No hi ha dubte de que l'emprenedoria és una realitat, ara hem d'observar si les bones condicions per empreure a Espanya també són una realitat.

Abstract

Times change, and eventually business. The social, cultural and economic environment has changed in recent years and it has developed tremendous opportunities and complex problems. Many developed countries have been hit by high unemployment rates and individuals have been severely reduced their qualities of life. New options have emerged to address these changes, one of them is self-employment. Entrepreneurs are a trend, and all social change involves a legislative change. The Spanish legislature has been slow to develop mechanisms for the protection and promotion of entrepreneurship. First, this research tries to understand why Spain is one of the countries with the worst conditions for starting a business. Secondly, it tries to dissect the Law 14/2013 on support for entrepreneurs and their internationalization, adopted in the last months of 2013 and understand if it solves this problem. To achieve such a difficult challenge, the research compares the Spanish legislation with the real needs of entrepreneurs and with good practices in other European countries. There is no doubt that entrepreneurship is a reality, we will see if the good conditions to start up in Spain are also a reality.

Palabras claves / Keywords

<i>empresa, emprendedor, ley, España, Dinamarca, Alemania, Reino Unido, emprender, ley, negocios, business</i>
--

Sumario

Introducción	7
1. Emprender	13
1.1 Definición de emprender	
1.2 Antecedentes legislativos	
2. Emprender en España	18
2.1 Emprender en España en cifras	
2.2 Necesidades de los emprendedores en España	
2.3 Análisis de la Ley de Emprendedores	
2.4 Problemáticas de la Ley de Emprendedores	
3. Emprender en Dinamarca	55
3.1 Información general	
3.2 Legislación de protección al emprendedor en el país	
3.3 Buenas prácticas reconocidas en el país concreto.	
4. Emprender en Reino Unido	60
4.1 Información general	
4.2 Legislación de protección al emprendedor en el país	
4.3 Buenas prácticas reconocidas en el país concreto.	
5. Emprender en Alemania	64
5.1 Información general	
5.2 Legislación de protección al emprendedor en el país	
5.3 Buenas prácticas reconocidas en el país concreto.	
Conclusión	67
Bibliografía	72
Anexo I. Abreviaturas y definiciones	77
Anexo II. Programa para la reducción de la burocracia en Europa 2007-2012	80
Anexo III. Medidas europeas para reducir costes administrativos	83
Anexo IV. Plan de acción sobre emprendimiento 2020	86
Anexo V. Obstáculos para emprender	90
Anexo VI. Modificaciones de la L.14/2013 sobre el IVA	91
Anexo VII. Gráficos asociados a las problemáticas de la L.14/2013	97

Introducción

Los emprendedores en España no tienen el entorno ideal para desarrollar con éxito sus proyectos. La actual Ley de Emprendedores (en adelante, L.E) soluciona algunas necesidades de las personas que quieren autoemplearse, pero no toma al emprendedor como uno de los activos más importantes de un estado. Hemos vivido la fuga de industrias, de profesionales especializados, la fuga de cerebros en referencia a jóvenes licenciados. ¿Dejaremos escapar también a los emprendedores allí donde existan legislaciones más eficientes?

El tema principal de esta investigación es la realización de un análisis técnico-jurídico de la L.E de España. La hipótesis central es que el poder legislativo español no ha desarrollado una ley con mecanismos suficientes para proteger a los emprendedores. Asimismo, como hipótesis secundaria, las legislaciones de apoyo a emprendedores en otros países de la Unión Europea son más eficientes y prácticas. Los emprendedores en España aún se encuentran con muchas barreras y dificultades para lograr el autoempleo.

Existen dos tipos de objetivos para la elaboración de este trabajo. En primer lugar, objetivos empresariales. Con esta investigación se pretende clarificar y analizar las necesidades de un emprendedor, realizar una comparación con las leyes de protección a emprendedores en otros países y desarrollar propuestas útiles para mejorar la actual L.E. En definitiva, se pretende aclarar el panorama jurídico existente y aportar soluciones viables y prácticas. La justificación personal se centra en continuar desarrollando experiencia en el ámbito del emprendimiento, analizar las dificultades para abrir un negocio y poder conocer qué países favorecen y promueven el emprendimiento.

Para poder lograr nuestros objetivos y para resolver las hipótesis planteadas, debemos seleccionar una estratégica metodología que permita superar los retos de esta investigación. La metodología de este trabajo pretende resolver la hipótesis central de la investigación a partir del estudio de la legislación vigente en España, a partir de los comentarios de todos los interesados en la creación de empresas: emprendedores, patronal y expertos en negocios, y el estudio de buenas prácticas de otros países.

En concreto, la investigación se divide en cinco grandes bloques. El primer epígrafe describe qué es el emprendimiento, para poder entender a posteriori, qué se ha legislado con la L.E y cómo. Asimismo, el primer epígrafe introduce los antecedentes de la legislación sobre emprendimiento a nivel internacional. Una descripción de la historia jurídica de este concepto con el fin de poder entender mejor y estudiar la legislación actual.

Una vez expuesto el epígrafe uno, el emprendimiento, el epígrafe dos describe el emprendimiento en España. En primer lugar, se clarifica en cifras qué volumen y bajo qué condiciones se está emprendiendo en España. En segundo lugar, las necesidades genéricas y concretas de los emprendedores en España, para tener una visión más crítica en el apartado siguiente, que será el análisis exhaustivo de la L.E en España. Finalmente, el epígrafe dos concluye con un análisis de las problemáticas encontradas en la L.E. El porqué de la estructura del epígrafe dos se encuentra en la necesidad de analizar meticulosamente la resolutiveidad de la L.E. Por lo tanto, empezamos analizando y entendiendo el mundo del emprendimiento mediante estadísticas e informes. Seguidamente, estudiamos las necesidades específicas de los emprendedores. Y con esta sólida información, podemos enfrentarnos al estudio de la L.E de España y a la extracción de problemáticas.

Sobre el análisis de la Ley 14/2013, de 27 de setiembre, de apoyo a los emprendedores, utilizaremos una metodología descriptiva. Analizaremos título por título toda la legislación vigente e iremos aportando comentarios de expertos en la materia y comentarios realizados por el autor de esta investigación. Como ya hemos comentado, gracias a la lectura en clave crítica de la ley, el último apartado del epígrafe dos recogerá las problemáticas encontradas.

El epígrafe tres, cuatro y cinco analizan la legislación sobre emprendimiento en tres países de la Unión Europea: Dinamarca, Reino Unido y Alemania. Los tres países se estudian bajo la misma estructura y con un único objetivo, recoger buenas prácticas de estos países para la L.E de España. La estructura concreta en cada país será: 1. Información general, 2. Legislación de protección al emprendedor en el país y, 3. Buenas prácticas reconocidas en el país concreto. En referencia a este epígrafe se debe aclarar el porqué de estos tres países. En un primer momento, basándonos en un criterio de homogeneización legislativa, similitudes socio-culturales y proximidad geográfica, el estudio se centra dentro de las fronteras europeas, ya que distanciarnos a otros continentes para buscar buenas prácticas para la L.E de España sería confuso, complejo y probablemente irreal.

La elección concreta de los países se basa en la búsqueda de referentes en cuanto a legislación sobre emprendimiento dentro de Europa. Los tres países se escogen por su habilidad en la gestión legislativa de la protección del emprendedor, ya que el último fin de estos epígrafes es encontrar buenas prácticas para la L.E de España. Así, nos debemos comparar con los mejores en este terreno para superar nuestros objetivos.

Para justificar en concreto el caso de Dinamarca, debemos remitirnos al Informe del Banco Mundial (*World Bank*), *Doing Business*. En el informe del año 2013 y del próximo 2014 se clasifican todos los países según su facilidad para hacer negocios. Dinamarca es el primer país europeo en esa lista, ocupando la quinta posición en 2013 y la quinta posición en el 2014. Asimismo, sus políticas legislativas ocupan las mejores posiciones en cuanto a eficiencia y funcionalidad, comparándose con otras potencias mundiales en estos aspectos.

El caso de Reino Unido se debe de nuevo a su posición en el informe *Doing Business*, situado en la posición número once en 2013 y diez en 2014. Es decir, es el tercer país más transparente para hacer negocios en la UE. Además, en la subclasificación del informe, para la categoría inicio de un negocio, Reino Unido comparte con Irlanda y Países Bajos el liderazgo europeo. Por su facilidad para hacer negocios, Reino Unido es un país que debe ser analizado para obtener buenas prácticas para España y es que, es en la subcategoría de apertura de negocios, donde España tiene más problemáticas.

El último caso, Alemania, se debe a dos motivos. Primero de todo, ocupa la posición número veinte en el informe *Doing Business*, con lo que su legislación contiene mecanismos eficientes para proteger al emprendedor y promocionarlo. Aún así, Noruega, Reino Unido, Finlandia, Islandia y Suecia se sitúan por delante de Alemania. La selección se debe, por lo tanto, a la intención de analizar un país distinto, cultural y socialmente, ya que en términos generales, Dinamarca, Noruega, Finlandia, Islandia y Suecia, como países nórdicos, comparten culturas similares. Asimismo, no podemos dudar del potencial y liderazgo de Alemania dentro de la Unión Europea y su influencia directa en la legislación de este ente supranacional. Además, Alemania es un país con una situación de emprendimiento parecida a la de España, por lo que puede ser un referente directo para adoptar sus buenas prácticas. Gracias al trabajo de recopilación de información, análisis de la legislación y de las buenas prácticas, estaremos en disposición de concretar las problemáticas de la L.E de España y realizar una propuesta de soluciones.

1. Emprender

1.1 Definición de emprender

Desde pequeños, todos los seres humanos emprendemos, emprendemos viajes, estudios, tareas, relaciones... Emprender se puede considerar como una de las actividades más antiguas de la historia, por la cual una o varias personas realizan acciones. Con esta breve descripción, el término emprender ya denota una característica activa, de impulso o de actuación. En términos generales, emprender no implica exclusivamente el desarrollo de un negocio, sino cualquier actividad. Aún así, en esta investigación acotaremos la conceptualización del término al desarrollo de una actividad empresarial o emprendedora.

Concretamente, fue definido por primera vez por Richard Cantillon: "la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende tomando decisiones acerca de la obtención y uso de recursos admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento"¹ Schumpeter definió en el 1934 al emprendedor como "los emprendedores son innovadores que buscan destruir el estatus-quo de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios."²

En la actualidad, profesionales y expertos debaten sobre la diferencia entre el término empresario y emprendedor. Aunque el debate doctrinal es complejo, esta investigación entiende ambos conceptos por igual, individuos que desarrollan y dirigen un negocio, en algunos casos de forma más arriesgada e innovadora, y en otros casos basada en la dirección tradicional. Así, ambos términos se refieren al desarrollo de una actividad empresarial.³ Aún así, la definición o el concepto de emprendedor para esta investigación será el que se aporta en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (en adelante L.14/2013)

Artículo 3. Emprendedores.

Se consideran emprendedores aquellas personas, independientemente de su

¹ CANTILLON, R. *Essay on the nature of general commerce*. Transaction Books, 1931.

² SCHUMPETER, J.A. *Business cycles*. New York: McGraw-Hill, 1939.

³ Cfr. BRUNET, I, ALARCÓN, A. *Teorías sobre la figura del emprendedor*. vol. 15. y GERENCIE. *Emprendedor es lo mismo que empresario*. [en línea]. España: Gerencie, 2013. <<http://www.gerencie.com/emprendedor-es-lo-mismo-que-empresario.html>> [Consulta 1 de octubre de 2013]

condición de persona física o jurídica, que desarrollen una actividad económica empresarial o profesional, en los términos establecidos en esta Ley.⁴

El objetivo de este concepto tan amplio es beneficiar a cualquier tipo de actividad productiva o económica, independientemente de su tamaño, forma jurídica o actividad.

1.2 Marco normativo europeo

El marco normativo europeo incorpora decisiones y estrategias para proteger al emprendedor, anteriores a la actual L. 14/2013. Aún así, muchos otros países ya han implantado en las últimas décadas legislaciones o disposiciones encaminadas a su protección. A modo enunciativo y no limitativo, la política de Reino Unido *Helping businesses and start-ups get advice and support* con la finalidad principal de facilitar la creación de negocios en Reino Unido, realizada en el 2012 o, por ejemplo, la *Danish Company Law* del 2000.⁵

Las pequeñas empresas dependen del emprendimiento – individuos con ideas y con ganas de tomar los riesgos necesarios para levantar una empresa de la nada. Europa necesita más emprendedores y la Comisión está buscando vías para que potenciales emprendedores se sientan apoyados para crear sus propios negocios. (...) Todas estas acciones, apoyando a PYMES y emprendedores tienen una clara estructura, la Ley de las pequeñas empresas de Europa (The Small Business Act for Europe, SBA). Esta ley desarrolla acciones concretas que los Estados Miembros deben implementar junto a la Comisión.⁶

Estas son las palabras que describen la estrategia que está desarrollando la Unión Europea. Las distintas instituciones legislativas han desarrollado instrumentos concretos para su apoyo y protección, entre los que destacan los siguientes: 1) Programa de reducción burocrática para emprendedores 2007-2012, 2) Proyecto para la reducción de costes administrativos en el emprendimiento, 3) *Small Business*

⁴ BOE. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización [en línea]. España: BOE, 2013 <<http://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>> [Consulta: 1 de octubre de 2013]

⁵ LETT. Act 378 of 22 May 1996, consolidated in 7 May 2000. [en línea]. Dinamarca: LETT, 2000. <http://www.lett.dk/Page/Doing_Business_in_Denmark/Danish_company_law.aspx> [Consulta 1 de octubre de 2013, 12 de noviembre de 2013]

⁶ UE. Promoting Entrepreneurship [en línea] Bruselas: UE, 2012. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/index_en.htm> [Consulta 3 de octubre de 2013]

*Act for Europe*⁷ y otra normativa con objetivos futuros, como el Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020.⁸ A continuación, describiremos cada uno de los programas del marco normativo europeo. En primer lugar, el Programa de reducción burocrática para emprendedores 2007-2012 fue un programa de la Comisión Europea que fijó como objetivo principal la reducción de la burocracia en los negocios, reduciendo y eliminando requisitos innecesarios. El objetivo de reducir en un 25% los trámites administrativos se consiguió en el 2012, al acabar el programa descrito. En concreto, afectaba directamente a servicios financieros, seguridad alimentaria, transporte, impuestos, entre otros.⁹ La figura uno muestra los resultados concretos de este programa.

	Propuesta de la Comisión	Completado	Pendiente de completarse	Reducción potencial
Million €	-40 875	-30 802	-6 821	-37 623
% ahorro	33%	25%	5.5%	30.5%

¹⁰ Figura 1.

En segundo lugar, el proyecto para la reducción de costes administrativos en el emprendimiento tenía objetivos similares al programa anterior y sus resultados fueron realmente excelentes. En el Anexo tres¹¹, se describen específicamente las políticas implementadas en distintas actividades comerciales o empresariales. En tercer lugar, debemos examinar el *Small Business Act for Europe*.¹² La Ley para Pequeñas Empresas que surgió en junio de 2008. La Comisión Europea lanzó la «Small Business Act» (SBA, o Ley de la Pequeña Empresa) para Europa, una iniciativa a favor de las pequeñas empresas, que pretende aglutinar todas las

⁷ (Véase Anexo I para Definiciones y Abreviaturas) Tr. Ley para PYMES de Europa. Cfr. <http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_es.htm>

⁸ UE. Plan para la acción emprendedora 2020. Bruselas: UE, 2013.

<<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:ES:PDF>> [Consulta 3 de octubre de 2013]

⁹ An. dos: Descripción de las medidas concretas del de reducción burocrática para emprendedores 2007-2012.

¹⁰ Figura 1. Elaboración propia. Fuente: UE. Reduce burden EU. Bruselas: UE, 2013.

<http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/admin_burden/result_burden/result_burden_en.htm#op> [Consulta 7 de octubre de 2013]

¹¹ An. tres: Proyecto para la reducción de costes administrativos en el emprendimiento

¹² Cfr. UE. Small Business Act. Bruselas: UE, 2013.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/implementation/index_en.htm> [Consulta 7 de octubre de 2013]

disposiciones, leyes u otros programas que apoyen al emprendimiento y a las PYMES. Su objetivo concreto es el “diseño de leyes de acuerdo con el principio Piensa localmente o Piensa en pequeño”¹³, es decir, escuchando a la PYME antes de desarrollar nuevas leyes. Desde el año 2008 hasta la actualidad, se están realizando nuevos mecanismos dentro del programa *Small Business Act*, a la vez que se controlan todos los retos en funcionamiento. Para ello, toda la legislación debe pasar el “*Test Small and Medium sizes enterprises*”¹⁴ y así controlar que toda disposición esté encaminada al fin de proteger, apoyar y promocionar el emprendimiento dentro de las fronteras europeas. Algunos ejemplos concretos que han surgido después de pasar el pretest son el Erasmus para jóvenes emprendedores, con el objetivo de que jóvenes europeos ganen experiencia en una pequeña empresa de algún Estado Miembro, o la Semana Europea de Pequeños y Medianos Emprendedores (*European SME Week*)¹⁵

En cuarto y último lugar, el Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020 es un programa para responder a los devastadores efectos de la crisis económica que, desde 2008 sufre Europa, la más grave de los últimos cincuenta años. Para hacer frente a más de veinticinco millones de personas sin empleo y a las dificultades financieras de la PYME, la Unión Europea desarrolla la Estrategia Europa 2020, estableciendo medidas de crecimiento y competitividad inteligentes, sostenibles e integradoras. En concreto, este plan con objetivos hasta el año 2020 surge por una revisión del programa *Small Business Act* en el 2011. En esa revisión, se considera necesario renovar la visión y el apoyo al emprendimiento dentro de todos los Estados Miembros. Los pilares de la plataforma son: 1. Educar y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas, 2. Reforzar las condiciones marco para los emprendedores, eliminando las actuales barreras estructurales y prestándoles apoyo en las fases cruciales del ciclo vital de la empresa y 3. Dinamizar la cultura del emprendimiento en Europa: crear una nueva generación de emprendedores.^{16 17}

¹³ UE. *Small Business Act*. Bruselas: UE, 2013.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/implementation/index_en.htm >

[Consulta 7 de octubre de 2013]

¹⁴ Tr. Pequeños y medianos emprendedores

¹⁵ Cfr. UE. *European SME Week*. Bruselas: UE, 2013.

< <http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/sme-week/> > [Consulta: 5 de noviembre de 2013]

¹⁶ An. cuatro. Medidas específicas del Plan Emprendimiento 2020.

¹⁷ Cfr. BAGLEY, C. E., DAUCHY, C.E. *The entrepreneur's guide to business law*. 4 ed. Cengage Learning, 2011.

Sería complicado resumir toda la legislación que abarca el *Small Business Act* y el Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020, aunque vistos algunos ejemplos relevantes y, a continuación, con las palabras de Antonio Tajani, Vicepresidente de la Comisión Europea, responsable de Empresa e Industria, queda sólidamente desarrollado el marco normativo europeo en cuestión.

Las PYME son clave para garantizar la recuperación económica de la Unión Europea, motivo por el que deben recibir todo el apoyo posible. Tal es el objetivo de la iniciativa «Small Business Act», que contribuye a facilitar el acceso de las PYME a la financiación y a los mercados, y a aligerar las cargas administrativas.¹⁸

Veamos ahora dentro de España. En este caso, no existe ningún antecedente a la actual L.14/2013. Sin embargo, un gran número de leyes concretaban disposiciones referidas implícitamente a emprendedores desde hace años. Algunos ejemplos son la Ley 11/1983, de 16 de agosto, de Medidas Financieras de Estímulo a la Exportación, la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, la Orden ITC/138/2009, de 28 de enero de 2009, por la que se regulan diversos aspectos relacionados con la concesión de apoyo oficial al crédito a la exportación mediante convenios de ajuste recíproco de intereses, el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, Ley 20/2007, de 11 de julio del estatuto del trabajo autónomo, Ley 17/2001 de 7 de diciembre de marcas, el Código de Comercio, entre otros. Por lo tanto, no debemos olvidar que existen antecedentes que regulaban de forma parcial y concreta algunos aspectos relacionados con la protección del emprendedor. Pero es con la L. 14/2013 cuando se aúna toda esa información en un mismo texto normativo con el objetivo de resolver el entramado normativo anterior. Es el momento de focalizarnos en España y analizar qué es el emprendimiento, qué necesidades tienen los emprendedores y, sobretodo, analizar la nueva L.E.

¹⁸ UE y Portal Europeo de las PYMES. Las PYME: pequeñas empresas con grandes aspiraciones. Bruselas: UE, 2011 <http://ec.europa.eu/enterprise/flipbook/smes_2011/es/files/dg%20entr-brochuresme%20pack-es-lr.pdf> [Consulta: 5 de noviembre de 2013]

2. Emprender en España

ESPAÑA según el INFORME DOING BUSINSS – WORLD BANK			
<p>Esta página muestra un resumen de los datos del Doing Business 2014 para la economía Española. La primera tabla presenta la clasificación global de la “Facilidad de hacer negocios” (entre 189 economías) y la clasificación por cada tema. También lista la distancia a la “frontera” (DAF). El resto de tablas resumen los principales indicadores por cada tema y tienen como punto de referencia a las medias regionales y a los países OCDE de altos ingresos.</p>			
PERSPECTIVA GENERAL DEL PAÍS:			
Región: OCDE	Clasificación		
Ingresos: Altos	Doing Business 14':		
Población: 46.217.916	52		
INB PER CAPITA: 30.110 US\$	Doing Business 13':		
Capital: Madrid	46		
CLASIFICACIONES:			
TEMAS	DB 2014	DB 2013	Cambio
Apertura de un negocio	142	136	-6
Obtención de crédito	55	52	-3
Protección de los inversores	98	95	-3
Pago de impuestos	67	33	-34
Comercio transfronterizo	32	35	+3
Cumplimiento de contratos	59	58	-1
Resolución de insolvencias	22	20	-2

Figura 2 ¹⁹

2.1 Emprender en España, en cifras.

Para entender qué significado tiene el emprendimiento en España, debemos realizar un diagnóstico de la situación, analizar las cifras actuales entorno a este concepto. Para poder hacer frente a este apartado, nos remitimos a *El Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España*²⁰, un manual de la Fundación Príncipe de Girona

¹⁹ Figura 2. Elaboración propia e información de: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. *This translation was not created by The World Bank and should not be considered an official World Bank translation.*

²⁰ ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011..*

y ESADE, que nos presenta el estado actual de la situación emprendedora en nuestro país e identifica los factores clave en los que es necesario incidir. Asimismo, para aspectos más técnicos acudiremos al Global Entrepreneurship Monitor²¹, programa desarrollado por Babson College y London Business School para analizar el clima emprendedor en todos los países del mundo y al informe del Banco Mundial, Doing Business 2014.

La tasa de actividad. En primer lugar, debemos analizar la tasa de actividad emprendedora en España y su comparación con años anteriores. En el 2012 la tasa de actividad se situó en 5,7% según datos del GEM. La figura tres nos muestra la tasa de actividad emprendedora en el 2009, en el primer gráfico nos muestra el tanto por ciento de tasa emprendedora de varios países y como podemos ver, España se sitúa en una posición intermedia entre países con altas tasas de emprendimiento como Noruega o Estados Unidos, y por encima de otros países del entorno europeo como Francia e Italia. En el segundo gráfico del *Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España* se analiza la tasa de emprendimiento por oportunidad, es decir, el tanto por ciento de emprendedores que inician una actividad empresarial al encontrar un nicho de mercado y no por necesidad económica. Como podemos ver, España se sitúa, entre los países estudiados, en la última posición. Así, podemos ver como en España se tiende a emprender por necesidad y no por oportunidad.

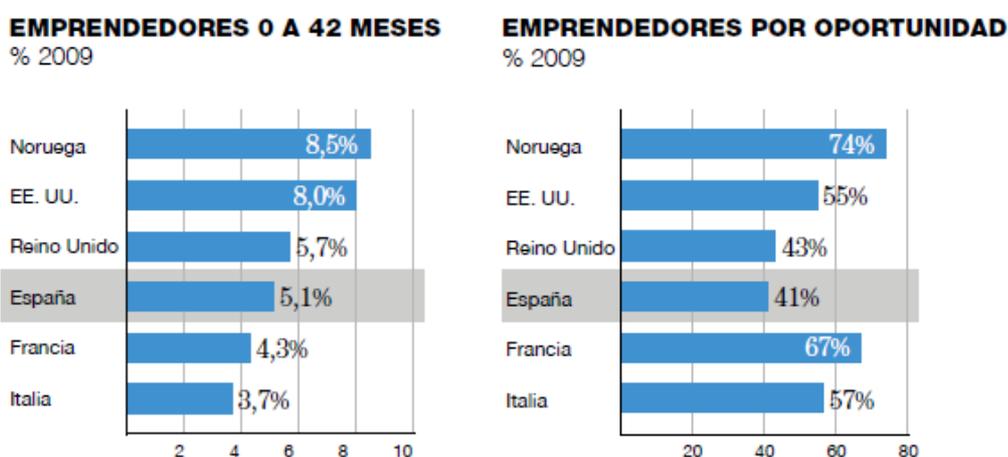


Figura 3²²

²¹ MONITOR, GLOBAL ENTREPRENEURSHIP. Informe GEM España 2011 (2012). Trujillo (Cáceres): Fundación Xavier de Salas, 2011.

²² Figura 3. ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

Facilidad para hacer “negocios”.

La clasificación del Informe Doing Business mide la facilidad para empezar un negocio en una economía. Y lo hace recogiendo todos los procedimientos oficiales que un emprendedor debería realizar y formalizar para iniciar su negocio. El ranking de “hacer negocios” es la simple media de cuatro componentes: formalismos, tiempo de constitución, coste y capital mínimo.

Indicator	Spain DB2014	Spain DB2013	France DB2014	Germany DB2014	Italy DB2014	Portugal DB2014	Switzerland DB2014	United Kingdom DB2014	Best performer globally DB2014
Cost (% of income per capita)	172.9	171.3	244.4	46.7	186.4	374.9	38.1	66.0	Qatar (1.1)
Getting Electricity (rank)	62	71	42	3	89	36	8	74	Iceland (1)
Procedures (number)	5	5	5	3	5	5	3	5	10 Economies (3)*
Time (days)	85	101	79	17	124	64	39	126	Germany (17)
Cost (% of income per capita)	234.4	232.1	43.3	46.9	215.9	53.6	59.6	91.9	Japan (0.0)

Figura 4 ²³

Perfil de emprendedores.

El perfil medio de emprendedor español es “un hombre de origen español de algo más de 38 años de edad, con estudios secundarios, formación específica para emprender y nivel de renta situado en el tercio superior”. La figura cuatro nos muestra el numero de emprendedores por rango de edad y un 43% se encuentra entre 25 y 34 años en el año 2007, y es que la tasa de emprendimiento de jóvenes de 18 a 34 años está empezando a superar al grupo de edad más avanzada.

²³ Figura 4: Elaboración propia e información de: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5.

EMPRENDEDORES POR RANGO DE EDAD
% España, 2007

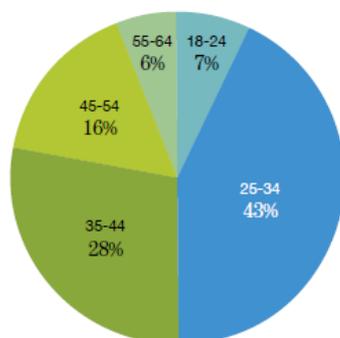
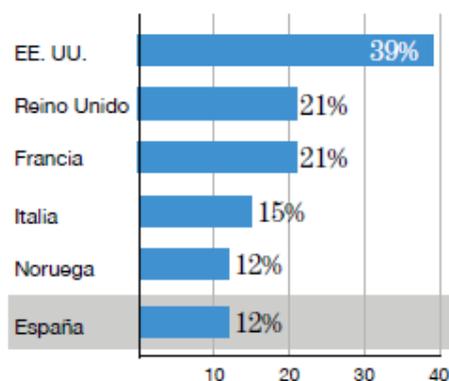


Figura 5²⁴

En cuanto a las habilidades emprendedoras, España es uno de los países que menos habitantes poseen alguno de los rasgos fundamentales para emprender, como la asunción de riesgos o el miedo al fracaso. En la figura cinco se muestra la comparación con otros países.

ACTITUD HACIA EL RIESGO

"En general soy una persona que toma riesgos"
% totalmente de acuerdo



MIEDO AL FRACASO

% personas

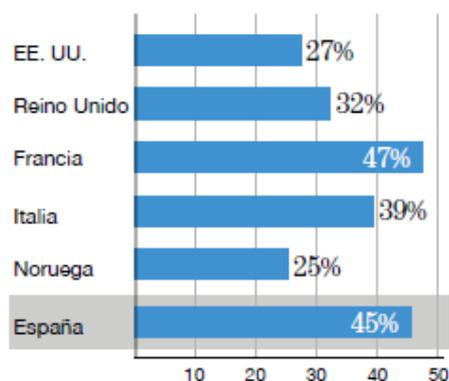


Figura 6²⁵

Cada vez hay más jóvenes en España considerados *ni-ni*, ni estudian ni trabajan. España es líder en el tanto por ciento de *ni-nis* entre 15 y 19 años y ocupa la segunda posición entre 20 y 24 años. Este dato es significativo en relación a la educación en emprendimiento e iniciativa emprendedora.

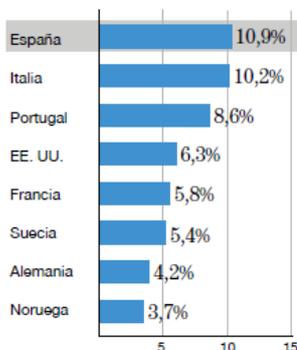
²⁴ Figura 5: ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

²⁵ Figura 6: ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

JÓVENES QUE NI ESTUDIAN NI TRABAJAN

15 A 19 AÑOS

% misma edad



20 A 24 AÑOS

% misma edad

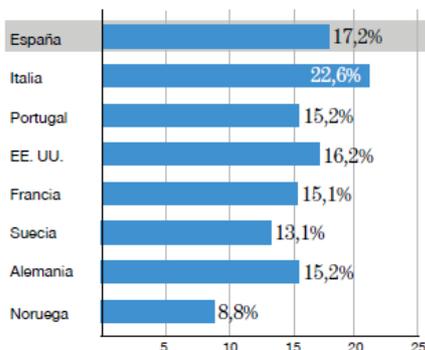


Figura 7 ²⁶

Igualmente, cada vez un mayor número de jóvenes prefieren la estabilidad del empleo y no asumir riesgos buscando el autoempleo. En la figura 7 se muestra una encuesta realizada para la elaboración del *Libro Blanco de la iniciativa emprendedora* gracias a Tuenti en el 2010. Los jóvenes prefieren el empleo, por su estabilidad y por los ingresos fijos, y no se decantan por la independencia y la libertad del autoempleo.

LA PREFERENCIA POR EL EMPLEO AUMENTA

RAZONES PARA PREFERIR EL EMPLEO^(*)

	Emprendedores ⁽¹⁾	Jóvenes ⁽²⁾
Estabilidad	52%	77%
Ingreso fijo	38%	70%
Seguridad Social	21%	46%
Horario fijo	19%	51%

RAZONES PARA PREFERIR AUTOEMPLEO^(*)

Independencia	74%	67%
Libertad horarios	36%	61%
Mejores ingresos	14%	47%

Figura 8 ²⁷

Empresas en España. Uno de los datos más negativos es la diferencia entre la creación de empresas y la salida de empresas. En el 2009, España tenía una tasa de salida de empresas mayor a la tasa de entrada.

²⁶ Figura 7: ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España.* España: 2011.

²⁷ Figura 8: ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España.* España: 2011.

TASA DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS
en España 2000-2009

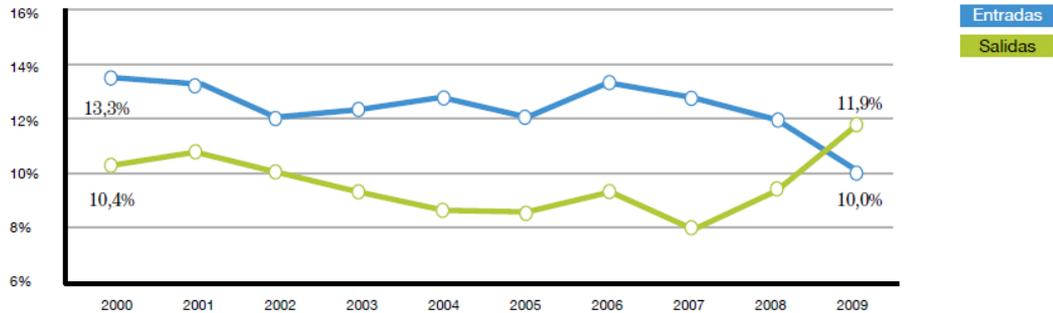


Figura 9 ²⁸

Financiación

Uno de los aspectos más complejos en España es la financiación. Aunque las vías tradicionales de inversión tienen un complicado acceso, este panorama se replica por igual en la mayoría de países. Sin embargo, las nuevas vías de financiación como los *business angels*, *venture capital* o *crowdfunding* están apareciendo en España pero invirtiendo en casos muy excepcionales. La figura 10 nos muestra una comparativa del número de business angels en diferentes países y España se sitúa en una posición intermedia en comparación con países líderes en emprendimiento como EEUU y con países de su entorno. Sin embargo, las oportunidades para encontrar financiación son escasas.

'BUSINESS ANGELS'
Nº de inversores en redes

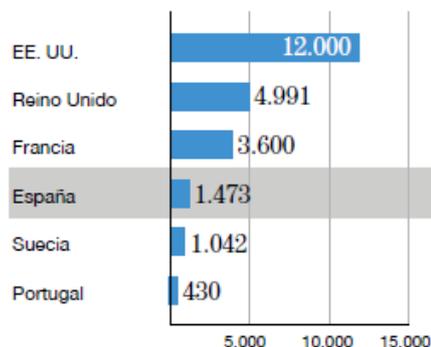


Figura 10 ²⁹

²⁸ Figura 9: ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

²⁹ Figura 10: ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

Resumen. La tasa de actividad emprendedora está situada en una posición intermedia pero en la mayoría de casos ocurre por necesidad. En cuanto al perfil del emprendedor, no destacan por poseer habilidades de asunción de riesgos y acostumbran a tener un mayor miedo al fracaso que en otros países. Existe una preferencia mayor por el empleo que no por el autoempleo, en el 2009 ya es un 52% de jóvenes que valora más la estabilidad y los ingresos fijos que la libertad e independencia. La imagen del emprendedor no es positiva, no tiene demasiada popularidad en los medios de comunicación y en la sociedad en general, aunque la tasa de popularidad aumenta en los últimos años. La tasa de cierre de empresas supera la tasa de creación de empresas. En el 2010, se cerraron un 19% más de las que se crean. Con este diagnóstico del emprendedor en España podemos describir cuáles son sus necesidades, aún así, basándonos en las fuentes anteriormente mencionadas y del análisis de la literatura expuesta, podemos identificar tres aspectos relevantes: habilidades, formación y accesibilidad. Bajo estos tres conceptos se concentrarán, en el próximo apartado, las diferentes necesidades de los emprendedores españoles.

2.2 Necesidades de los emprendedores en España

España viene atravesando una grave y larga crisis económica con agudas consecuencias sociales. Entre 2008 y 2012 se han destruido casi 1,9 millones de empresas en España, más del 99,5 por ciento de ellas con menos de 20 asalariados, frente a la creación de 1,7 millones de empresas, a pesar de la grave situación del desempleo en España. Teniendo únicamente en cuenta a los jóvenes empresarios, la situación de España se vuelve especialmente dramática durante la crisis, habiendo el número de empresarios de 15 a 39 años registrado una caída de más del 30 por ciento desde 2007 a 2012.³⁰

Con este párrafo se inicia la L.14/2013, España tiene un problema y necesita un cambio. Queda claramente justificada la necesidad de promocionar el emprendimiento en España. Sin espacio en el mercado laboral, los jóvenes y no tan jóvenes no deben encontrar una oportunidad, sino crearla por si mismos. A continuación, en este segundo apartado del epígrafe segundo, vamos a describir qué necesidades tienen los emprendedores españoles, para poder analizar posteriormente, si la L.14/2013 las soluciona o no. Gracias a una encuesta³¹

³⁰ BOE. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. [en línea]. España: BOE, 2013 <<http://www.boe.es/boe/dias/2013-/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>> [Consulta: 1 de octubre de 2013]

³¹ An. seis. Obstáculos para emprender.

realizada para *El Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España* y Tuenti, conocemos los obstáculos y, por ende, las necesidades de los emprendedores en España. Aún así, por motivos de clarificar y estructurar este apartado, realizaremos una descripción de necesidades propia, enmarcada en tres grandes grupos que anteriormente hemos presentado: habilidades, formación y accesibilidad. La elección de estos tres grupos viene motivada por la literatura expuesta, el *Global Entrepreneurship Monitor* y *El Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España* y será en estos apartados donde situaremos las necesidades principales de los emprendedores en la actualidad.

Entorno. El entorno en España para emprender no es favorable. Con entorno nos referimos a la imagen del emprendimiento y a la promoción de la iniciativa emprendedora en la sociedad. Una de las necesidades más importantes para los emprendedores es el desarrollo de una cultura emprendedora, un cambio de mentalidad para que la sociedad pueda valorar más y mejor la actividad emprendedora, la asunción de riesgos y no tenga miedo al fracaso. Dentro del entorno, encontramos necesidades específicas para los emprendedores: 1) Mejorar las políticas de apoyo institucional al emprendimiento con servicios de asistencia, información y asesoramiento, 2) Promoción de la cultura emprendedora, 3) Mejora de la imagen del emprendedor en la sociedad³². Detallemos ahora cada una de estas tres necesidades de los emprendedores.

1) Mejorar las políticas de apoyo institucional al emprendimiento con servicios de asistencia, información y asesoramiento. Ser emprendedor es, en cierta medida, irracional, se asumen riesgos y costes muy superiores a los que soportan los individuos que trabajan como asalariados. Por lo tanto, se debería premiar y ayudar más a la iniciativa emprendedora desde los entes públicos. Un apoyo estatal es la primera necesidad específica que encontramos en este apartado. 2) Promoción de la cultura emprendedora. Existen fenómenos culturales que alejan a muchas personas de iniciar un negocio. Ya son muchos expertos e instituciones que creen necesario la creación de una cultura emprendedora, empezando por los jóvenes en las escuelas. Cultura emprendedora no significa enseñar cómo se crea una empresa, sino enseñar los valores del esfuerzo, el riesgo, la ambición, la autonomía, el desarrollo e implementación de ideas, entre otros. Asimismo, cultura emprendedora significa

³² UE. Promoting Entrepreneurship [en línea] Bruselas: UE, 2012.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/index_en.htm> [Consulta 3 de octubre de 2013]

entender y olvidar el miedo al fracaso. No debemos olvidar que las fuentes de aprendizaje de una persona son sus padres, el entorno, la escuela, los medios de comunicación y la cultura nacional. Si queremos que una persona tenga iniciativa emprendedora debemos hacer que todos los actores que intervienen en este proceso de aprendizaje promocionen la iniciativa emprendedora. Sin tener en cuenta la escuela, que trataremos en concreto en el siguiente gran grupo, los otros entes no participan activamente en la promoción de esta cultura. Por ejemplo, la familia no ayuda a desarrollar la inclinación emprendedora. La actuación más habitual es instar a que los hijos busquen un trabajo para su seguridad. La segunda necesidad se puede concretar en la difusión de la cultura emprendedora en todos los agentes de una sociedad. ¿Y, qué debe enseñar esta cultura? Aspectos tan obvios como evitar el rechazo social del fracaso empresarial, sin estigmatizar al emprendedor y animándole a empezar nuevos proyectos con lo que ha aprendido. 3) La visión social del empresario ha mejorado de forma notable. Pero sería necesario aumentar la sensibilización social del valor de la figura del emprendedor. Los medios de comunicación tienen un papel muy importante para mejorar la percepción social de los emprendedores en los diferentes ámbitos, dando a conocer y valorando adecuadamente los ejemplos de las personas emprendedoras y sus nuevos proyectos.

En relación a esta necesidad, desde la Unión Europea ya se están lanzando programas para promocionar la cultura emprendedora en la sociedad. Algunos ejemplos son la: Carta Europea de la Pequeña Empresa, el Libro Verde sobre el espíritu emprendedor, el programa europeo a favor del espíritu emprendedor, entre otros. La promoción de una cultura emprendedora es un pilar fundamental ya que la cultura socialmente dominante sobre la empresa se ve en términos de intereses egoístas, en lugar de aportación y sacrificio de muchos empresarios, así como falta de cultura del éxito.

Formación. El segundo grupo de necesidades es la formación. Ya lo dijo Timmons³³ en el 1994, cuando destruyó el mito que los emprendedores nacen, no se hacen. Ha quedado demostrado por este experto en la materia que la iniciativa emprendedora es una disciplina más y por lo tanto, puede aprenderse. Sin embargo, los jóvenes españoles no sienten que se les ha educado para emprender. No estamos hablando de una formación en creación de empresas ni de su dirección, estamos hablando de

³³ TIMMONS, J., SPINELLI, S. *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century*. Boston: Irwin, 1994.

formación sobre cultura emprendedora o iniciativa emprendedora: las habilidades y rasgos necesarios para emprender. Para ello, existe la necesidad de recibir una formación sobre emprendimiento, es decir, el sistema educativo debe ser modificado al respecto para promocionar estos nuevos valores. Esta formación se debe centrar en enseñar las habilidades necesarias para que toda persona posea las consideradas, habilidades emprendedoras. La autonomía, ambición, autoconfianza, asunción de riesgo, motivación, trabajo en equipo, pensamiento transversal, evitar el miedo al fracaso, entre otras habilidades que motivarán a los jóvenes a dar un paso más, tanto si acaban creando una empresa, como si no, serán emprendedores en su forma de actuar. El propio informe GEM destaca que los jóvenes españoles reúnen muchos valores necesarios para el emprendimiento, “aunque identifican tantos obstáculos de carácter externo (coyuntura económica, acceso a la financiación, valoración social) como internos (miedo al fracaso, actitud hacia el riesgo, poca creatividad)”.³⁴ Queda claro que tenemos jóvenes que pueden ser emprendedores exitosos, pero hace falta despertar y enseñar una nueva cultura emprendedora para que puedan llegarlo a ser. Este cambio educativo implica un cambio legislativo, un cambio de los profesores, deben enseñar a emprender y tener las herramientas adecuadas. Otros países ya realizan mucha formación sobre emprendimiento y confirman un modelo educativo eficiente: la combinación del profesor con interacciones con emprendedores reales.

Accesibilidad

El tercer gran grupo de necesidades se centran en la accesibilidad. Aunque todas las necesidades tienen una estrecha relación con la legislación, la accesibilidad es el grupo de necesidades más relacionadas con la regulación de la actividad empresarial. Por consiguiente, es una de las necesidades que se puede influir de forma más sencilla y directa. No cabe duda, el entorno legislativo en el que se realizan actividades comerciales y empresariales es esencial para su competitividad. En el caso de España, ese entorno se traduce en el sometimiento a un complejo y entramado marco jurídico, formado por el Código de Comercio y otra normativa mercantil, disposiciones sectoriales y autonómicas, sumándole una dispersa normativa europea. Este difícil marco jurídico se traduce en una menor competitividad de emprendedores a nivel económico y humano. El cumplimiento de estas disposiciones implica contratar o subcontratar servicios de consultoría y de prestación de servicios. Es decir, gastos innecesarios e importantes para empresas

³⁴ MONITOR, GLOBAL ENTREPRENEURSHIP. Informe GEM España 2011 (2012). Trujillo (Cáceres): Fundación Xavier de Salas, 2011.

de nueva creación. Todas estas barreras hacen imposible el acceso de muchos emprendedores al mercado. Así, el primer mensaje claro que surge dentro del grupo de la accesibilidad, es la necesidad de una normativa más simple y clara.

La segunda necesidad es un menor número de trabas administrativas para la constitución y funcionamiento de las empresas. Un claro ejemplo en relación a la necesidad de reducir los procesos administrativos lo aportó el notario José Nieto en el Consejo General del Notariado en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, “Las diferencias de España respecto de otros países de la OCDE en el proceso de inicio de actividad de sus empresas se deben, sobre todo, al tiempo que se tarda en los trámites del Registro Mercantil y en la obtención de la licencia de apertura municipal”.³⁵ La tercera necesidad relacionada con la accesibilidad es el desarrollo de políticas y prácticas específicas para apoyar el acceso a mercados internacionales. Se debe realizar una legislación favorable hacia la exportación de productos y servicios, formas de contratación seguras y transparentes y de comunicación con otros operadores internacionales. La cuarta necesidad es la mejora del entorno de la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i). Para crear ventajas competitivas, los emprendedores necesitan un marco ideal para el fomento de las nuevas tecnologías. La última necesidad es la mejor regulación entorno a la financiación. Los emprendedores necesitan inversiones y los inversores demandan seguridad y facilidad en el proceso. Aportando disposiciones al respecto, muchos emprendedores pueden tener más puertas abiertas para financiar su idea de negocio. Así, para finalizar las necesidades de los emprendedores, podemos destacar dos intervenciones de expertos. Por un lado, una de las conclusiones del *Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España* expone que no se apoya el emprendimiento en España. Por otro lado, una intervención de la exdirectora general de los Registros y del Notariado, María Ángeles Alcalá, en el Consejo General del Notariado en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo apuntó que “El Derecho ha de adaptarse a la realidad del tráfico mercantil; en momentos difíciles para la economía no es una buena estrategia paralizar el desarrollo legislativo”. Un ejemplo muy visual de la necesidad de promocionar el emprendimiento se muestra en esta figura, “las 8 competencias recomendadas por la Unión Europea se aplican en

³⁵ EL ESCAPARATE. Crear empresas en tiempos de crisis. [en línea]

<http://www.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?folderId=12092&name=DLFE-7998.pdf> [Consulta: 20 de noviembre de 2013]

España, excepto en lo que se refiere al sentido de la iniciativa y espíritu de empresa”.³⁶



Figura 11³⁷

2.3 Análisis de la Ley de Emprendedores³⁸

Es el momento de centrarnos en el apartado principal de esta investigación, el análisis de la L.14/2013. Para ello, iremos realizando una descripción de los distintos títulos que componen la ley y comentaremos cada apartado con el sistema siguiente: Título X, Capítulo X, Problema a solucionar, medida implementada, y ¿solucionado?. Así será más sencillo descomponer toda la legislación.

Título Preliminar (Art. 1-3)

Resumen: El título preliminar se compone de tres disposiciones introductorias que fijan el objetivo de la ley, su ámbito de aplicación y el concepto concreto de emprendedor. El objetivo de la L.14/2013 es: “apoyar al emprendedor y la actividad empresarial, favorecer su desarrollo, crecimiento e internacionalización y fomentar la cultura emprendedora y un entorno favorable a la actividad económica, tanto en los momentos iniciales a comenzar la actividad, como en su posterior desarrollo, crecimiento e internacionalización.” Es decir, tiene tres objetivos concretos, en

³⁷ Figura 11: Elaboración propia e información extraída de: ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

³⁸ Cualquier referencia a la L.14/2013 proviene de: BOE. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. [en línea]. España: BOE, 2013 <<http://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>> [Consulta: 1 de octubre de 2013]

primer lugar, ayudar al emprendedor en sus actividades. Concretamente, en todas las fases de la actividad empresarial, desde su inicio hasta su internacionalización. En segundo lugar, fomentar una cultura emprendedora dentro de la sociedad y, en tercer lugar, crear un entorno adecuado para emprender. El ámbito aplicación de la ley queda especificado tanto objetivamente como subjetivamente. El objeto de la ley es la realización de actividades económicas en un sentido amplio y el sujeto es el emprendedor en el territorio español. Finalmente, el título preliminar expone en el artículo tercero la definición de emprendedor que coincide con la definición de esta investigación.³⁹

Título I: Apoyo a la iniciativa emprendedora (Art. 4-22)

Resumen: sistemas y mecanismos de diverso tipo “para incentivar la cultura emprendedora y facilitar el inicio de actividades empresariales” Compuesto de los capítulos I,II, III, IV y V.

Capítulo I: Educación en emprendimiento. (Art. 4-6)

Medida 1.1.1)⁴⁰: Enseñar a los jóvenes competencias y habilidades requeridas para poder emprender, dentro del sistema educativo. En concreto en la educación básica, formación profesional y en el bachillerato. Asimismo, las universidades deben informar y asesorar a los estudiantes sobre emprendimiento. Uno de los aspectos clave que matiza la ley es la formación del profesorado, debe reunir las competencias y habilidades para poder enseñar a emprender. Por lo tanto, se derivan medidas secundarias para poder cumplir la medida central, estas son la formación a profesores: inicial y permanente.

Problema a solucionar: Como ya detallamos en el segundo grupo de necesidades, en España se necesita una formación emprendedora. A los jóvenes españoles no se les ha enseñado a tener una cultura emprendedora y llega el momento de hacerlo. El problema central a solucionar es el miedo al fracaso, la no asunción de riesgos, la baja autoconfianza... son habilidades que debemos poseer y se pueden aprender con un sistema educativo preparado para ello.

¿Solucionado? Deberemos ver los mecanismos que utilizan los centros educativos para hacer frente a esta disposición. Sin embargo, la redacción del artículo es ciertamente genérica, lo que puede ocasionar más obstáculos para su cumplimiento.

³⁹ Cfr. Epígrafe 1.1 Definición de Emprender.

⁴⁰ La nomenclatura de las medidas corresponde: el primer número al título en la L.14/2013, el segundo número el del capítulo, y el tercer número responde a las sucesivas medidas que se encuentran en el capítulo en cuestión.

Un ejemplo de emprendimiento en la educación ya se instauró en una escuela de Castilla-La Mancha. Aún así, la medida implementada en esta ley no crea ninguna asignatura similar, sino que ordena a que *se incentive el espíritu emprendedor*.

Capítulo II: El Emprendedor de Responsabilidad Limitada (7- 11)

Medida 1.2.1): Creación de una nueva figura jurídica denominada el Emprendedor de Responsabilidad Limitada.

Las obligaciones concretas de esta figura jurídica consistirán en:

- 1) Dar publicidad de su condición en toda su documentación.
- 2) Realización de cuentas anuales según la normativa para la Sociedad Limitada.
- 3) Acta notarial e inscripción y publicidad en el Registro Mercantil.

Problema a solucionar: No identificamos el problema a solucionar del Emprendedor de Responsabilidad Limitada y es que no posee ninguna diferencia con la SL. El único cambio es la medida 1.2.2 que trataremos a continuación, la no sujeción de la vivienda para responder ante deudas.

¿Solucionado? Podemos responder a esta cuestión con las palabras de la vicepresidenta de ATA, Celia Ferrero, que admite que la Ley de Emprendedores incluye pasos en la buena dirección, pero que en este caso en concreto, “se exigen unos trámites complementarios que van en contra del espíritu de la norma. Es decir, que para disminuir el riesgo, se ponen más trámites”.⁴¹

Medida 1.2.2) La responsabilidad de las personas físicas, con la condición de Emprendedor de Responsabilidad Limitada, derivada de deudas empresariales, no incluirá, en determinadas condiciones, la vivienda habitual.

Estas determinadas condiciones son:

- 1) Valor de la vivienda inferior a 300.000€.
- 2) Inscripción y publicidad en el Registro de la Propiedad.
- 3) Asimismo, según la Disposición Adicional Primera, las deudas de Derecho Público (Hacienda, Seguridad Social...) quedarán exceptuadas de este precepto.

Problema a solucionar: El objetivo principal de la creación de esta figura es ayudar a PYMES y autónomos que respondían de las deudas con un bien tan relevante como la vivienda habitual. Así, un pequeño empresario no perderá su casa siempre que se cumplan las condiciones específicas anteriormente descritas. Asimismo, con esta

⁴¹ TEKNAUTAS. Diez claves para digerir la ley de emprendedores. España: Teknautas, 2013
< http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2013-09-30/diez-claves-para-digerir-la-nueva-ley-de-emprendedores_34477/> [Consulta 20 de octubre de 2013]

disposición se pretende eliminar ciertamente el miedo al fracaso. Queda claro que si existe la opción de perder la vivienda habitual, menos personas se atreverán a desarrollar un proyecto personal.

¿Solucionado? Aún al encontrarnos más trabas administrativas, la medida puede favorecer a emprendedores que se puedan someter a las condiciones concretas. Sin embargo, no sirve de nada si la vivienda está usada como garantía o la deuda es con la Administración Pública. Es decir, hay demasiada *letra pequeña* en esta disposición, ya que únicamente afecta a deudas contraídas con acreedores comerciales.

Capítulo III: Sociedad Limitada de Formación Sucesiva (Art. 12)

Medida 1.3.1): Nuevo tipo societario denominado la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva (SLFS) y se modifica la Ley de Sociedades de Capital. Entre las ventajas destacamos que no existe capital mínimo (aunque preveemos que no puede ser igual a cero), un régimen idéntico al de las SL, excepto ciertas obligaciones específicas. Asimismo, no será necesario acreditar las aportaciones de los socios en la constitución legal de este tipo societario, aunque los que reciban participaciones responderán solidariamente frente a la sociedad y a los acreedores por la realidad de esas aportaciones. La desventaja principal es el establecimiento de unas condiciones concretas hasta que la sociedad no llegue voluntariamente al capital mínimo exigido en la SL, es decir, se encontrará sometida al régimen de formación sucesiva que implica: la dotación de reserva legal del 20%, la prohibición de distribuir dividendos hasta que el patrimonio neto alcance el capital mínimo requerido para las SL, la limitación de la retribución anual de socios y administradores (no puede exceder del 20% del beneficio del patrimonio neto), en caso de liquidación los socios y administradores responden solidariamente de desembolsar el capital mínimo para las SL y atender al pago de otras obligaciones si el patrimonio fuera insuficiente. Surge del benchmarking con países de nuestro entorno (Alemania, Bélgica).

Problema a solucionar: abaratar el coste inicial de constituir una sociedad y poder iniciar la sociedad con un capital muy inferior al requerido en la SL.

¿Solucionado? Este nuevo tipo de societario es una buena medida para emprendedores, aunque, como es lógico, el legislador ha protegido y condicionado esta figura al cumplimiento de una serie de medidas muy exigentes e incluso con consecuencias económicamente relevantes para el emprendedor. Queda en duda hasta que punto es mayor el número de ventajas o el de desventajas de este régimen.

Capítulo IV: Inicio de la actividad emprendedora (Art. 13-20, 22)

Medida 1.4.1): Creación de los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) (Art 13 – 14, 22) Los Puntos de Atención al Emprendedor o PAE serán ventanillas únicas electrónicas o presenciales a través de las que se podrán realizar todos y cada uno de los trámites para el inicio, ejercicio y cese de la actividad empresarial, es decir para emprendedores, sociedades o autónomos. Como mínimo existirá un PAE electrónico en el Ministerio correspondiente y podrán ser oficinas tanto públicas como privadas, incluidas las notarías. Prestarán servicios de asesoramiento, tramitación, apoyo y formación al emprendedor.

Problema a solucionar: Introduce medidas para agilizar las trabas administrativas de la creación de empresas. El inicio de la actividad de los emprendedores, autónomos o sociedades, asesoramiento, realización de trámites, formaciones... Las PAE pretenden centralizar en una ventanilla única todos los trámites relacionados con la creación y el desarrollo de actividades empresariales. Por lo tanto, afectará directamente a una necesidad ya comentada, la accesibilidad. La segunda necesidad es un menor número de trabas administrativas para la constitución y funcionamiento de las empresas. No cabe duda, el entorno legislativo en el que se realizan actividades comerciales y empresariales es esencial para su competitividad. ¿Solucionado? Medida de centralización de trámites útil, podemos afirmar que es una buena medida y que el problema no queda solucionado pero sí mejorado. Aún podemos compararnos con países de nuestro entorno para continuar la reducción de trabas administrativas.

Medida 1.4.2): Creación de unos estatutos tipo (Art 15)

La Ley prevé también que los fundadores de una sociedad de responsabilidad limitada podrán optar por la constitución de la sociedad mediante escritura pública con estatutos tipo en formato estandarizado, cuyo contenido se desarrollará reglamentariamente, es decir también podrá optar por la constitución en papel con o sin presentación telemática en el Registro Mercantil.

El proceso se inicia en un PAE, cumplimentando el DUE, aportando el modelo de estatutos tipo, solicitando la reserva de denominación al Registro Mercantil Central con hasta cinco denominaciones alternativas que tendrá un plazo de 6 horas hábiles para emitir el correspondiente certificado negativo, y concertando la fecha de otorgamiento de la escritura de constitución cuya fecha y hora no será superior a 12 horas hábiles desde que se inicia la tramitación telemática.

El notario autorizará la escritura de constitución aportándosele el documento justificativo del desembolso de capital (que no será necesario si los fundadores manifiestan en la escritura que responden solidariamente de la realidad de la Aportación), y la enviará a través del

sistema de tramitación telemática CIRCE a la Administración Tributaria para la asignación del NIF provisional y al Registro Mercantil.

El registrador mercantil procederá a la calificación en el plazo de 6 horas hábiles y remitirá al CIRCE certificación de la inscripción practicada y solicitará el NIF definitivo. Finalmente, la autoridad tributaria competente notificará telemáticamente al CIRCE el carácter definitivo del NIF.⁴²

Problema a solucionar: Reducción de trabas administrativas en el proceso de constitución de empresas.

¿Solucionado? Al igual que en la medida anterior, con esta medida se reducen favorablemente las trabas administrativas en la creación de empresas. Con esta disposición se implementan procesos más ágiles y rápidos, pero muy lejos de los procesos que encontramos en países de nuestro entorno.

Medida 1.4.3): Organización de registros (Art. 19)

Esta medida pretende adaptar el Registro Mercantil, de la Propiedad y de Bienes Muebles a medios electrónicos. Además, el legislador pretende mejorar la accesibilidad a los Registros. (Estará abierto al público a todos los efectos, incluido el de presentación de documentos, de lunes a viernes desde las nueve a las diecisiete horas, salvo el mes de agosto y los días 24 y 31 de diciembre en que estará abierto desde las nueve a las catorce horas.)

Problema a solucionar: Reducción de trabas administrativas y mejora de accesibilidad en el proceso de constitución de empresas.

¿Solucionado? Esta medida entrará en funcionamiento un año después de la entrada en vigor de la Ley pero asegurará la accesibilidad a los Registros y la mayor facilidad al realizar trámites administrativos.

Medida 1.4.4): Actividad universal (Art. 20). Se trata de una unificación del criterio de la actividad para todas las administraciones públicas.

Problema a solucionar: Reducción de trabas administrativas y mejora de accesibilidad en el proceso de constitución de empresas.

¿Solucionado? Una medida que también asegura la reducción de formalidades y la centralización de la actividad para todos los procesos.

⁴² MAGALLÓN, M; PÉREZ, A. "Comentario a la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores." *Cuestiones de Seguridad Social*. España: 2013

Capítulo V: Acuerdo extrajudicial de pagos. (Art. 21-22)

Medida 1.5.1) La L.14/2013 prevé un mecanismo de negociación extrajudicial de deudas de empresarios, ya sean personas físicas o jurídicas, similar a los existentes en los países próximos. Este mecanismo modifica y complementa la legislación concursal en España con un procedimiento flexible, con cortos plazos y con profesionales supervisores. Se basa en la creación de una nueva figura, los acuerdos extrajudiciales de pagos y un mediador concursal que debe impulsar y seguir todos los trámites de este procedimiento para lograr un acuerdo entre deudor y acreedores, extrajudicial, para saldar las deudas pendientes. Se trata de otra opción para negociar de forma extrajudicial las deudas de un empresario, persona física o jurídica. El mediador se encarga de establecer un plan de pagos, como alternativa al concurso, y de convocar una reunión con los acreedores para que acepten, o no, el plan de pagos. La reunión debe convocarse y realizarse con el debido cumplimiento de los parámetros concretos del Título X de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, añadido por la L.14/2013. El procedimiento fracasa cuando no se alcanza un acuerdo o cuando el negociador constata el incumplimiento. En estos casos, el procedimiento sirve de tránsito al concurso con las especialidades adecuadas.

Paralelamente, el Capítulo V del Título I incluye una exoneración de deudas residuales en los casos de liquidación del patrimonio del deudor por concurso, siempre que no haya sido declarado culpable y que una parte del pasivo quede satisfecho.

Problema a solucionar: los emprendedores necesitan evitar el miedo al fracaso y la no asunción de riesgos. Un cambio en la cultura empresarial podrá producirse siempre que exista un cambio normativo. Se debe garantizar que el fracaso no destruya el futuro del emprendedor, para que pueda empezar nuevos proyectos con todo lo aprendido.

¿Solucionado? Aunque el legislador incorpora una serie de condiciones para someterse a este mecanismo, se trata de una de las reformas más significativas de la ley. Puede ser ciertamente favorable para evitar una cultura que no acepta el fracaso ni el riesgo moderado en los negocios.

Título II: Apoyos fiscales y en materia de Seguridad Social a los emprendedores. (Art. 23- 30)

Resumen: Contiene diversas medidas fiscales y en materia de Seguridad Social de apoyo al emprendedor.

Medida 2.1 (Art. 23-24): A partir del 1 de enero de 2014, los sujetos pasivos que no superen los dos millones de euros podrán optar por un nuevo régimen para el Impuesto sobre el Valor Añadido denominado el criterio de caja. Esta medida nace a partir del artículo 167 bis de la Directiva 2006/112/CE, del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido. Lo más significativo es que el sujeto pasivo podrá retrasar el devengo y la declaración e ingreso del IVA repercutido en sus operaciones hasta el momento de cobro total o parcial a sus clientes. A esta medida se le aplican distintas condiciones como la fecha límite de su devengo, declaración e ingreso al 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquél en que se hayan efectuado las operaciones, independientemente de que se haya cobrado o no. Otra condición es que los sujetos pasivos verán también retardada la deducción del IVA soportado en sus adquisiciones hasta el momento en que efectúen el pago, y con igual límite del 31 de diciembre del año inmediato posterior al que se hayan realizado.⁴³

Problema a solucionar: El problema que se intenta resolver se relaciona directamente con la liquidez de emprendedores y PYMES. Asimismo, afrontar la morosidad con mayor facilidad dentro de las empresas.

La aprobación de dicho régimen trata de paliar los problemas de liquidez y de acceso al crédito tanto de los autónomos como de las PYMES, evitando que se tenga que ingresar en Hacienda el IVA repercutido de las facturas expedidas hasta el momento que éste sea efectivamente abonado por el cliente, sustituyendo el tradicional criterio de devengo por el de caja.⁴⁴

¿Solucionado? Se trata de una medida muy reclamada ya que en estos momentos una empresa debe liquidar el IVA de forma trimestral, independientemente de su cobro.⁴⁵

Medida 2.2: (Art. 25-26): una nueva deducción por inversión de beneficios para aquellas entidades que tengan la condición de empresas de reducida dimensión. Esta medida pretende que con efectos retroactivos al 1 de enero de 2013, se aplique

⁴³ An. seis.

⁴⁴ BOE. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. [en línea]. España: BOE, 2013 <<http://www.boe.es/boe/dias-/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>> [Consulta: 1 de octubre de 2013]

⁴⁵ TEKNAUTAS. Diez claves para digerir la ley de emprendedores. España: Teknautas, 2013 <http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2013-09-30/diez-claves-para-digerir-la-nueva-ley-de-emprendedores_34477/> [Consulta 20 de octubre de 2013]

una deducción del 10% a empresas con volumen de negocio inferior a 10 millones de euros y una deducción del 5% a aquellas con cifra de negocio inferior a 5 millones de euros y plantilla media inferior a 25 empleados, en la cuota íntegra del IS, sobre los beneficios que se inviertan en elementos nuevos (inmovilizado material, inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas). De forma igual, aparece la misma deducción para los sujetos pasivos que realicen actividades económicas, con una deducción en la cuota íntegra del IRPF por inversión de beneficios.

Es decir, ambas medidas suponen una tributación reducida para aquella parte de los beneficios empresariales que se destine a la inversión.

Problema a solucionar: Fomentar la capitalización empresarial y la inversión en activos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias, afectos a actividades económicas.

¿Solucionado? Esta medida puede ser muy útil para incentivar la reinversión en las empresas e incentivar el consumo. La deducción puede ser el aliciente necesario para adquirir nuevos activos, creando empresas más sólidas e incentivando la compraventa de otros activos.

Medida 2.3: Otra medida relacionada con inversiones es la modificación de los incentivos fiscales al realizar actividades de I+D+i. En concreto, se trata de una deducción sin límite (o incluso el abono) en el Impuesto de Sociedades por inversión en I+D+i con un límite máximo conjunto de 3 millones de euros anuales o de 1 millón de euros por innovación tecnológica.

Problema a solucionar: mejorar la aplicación práctica de los incentivos fiscales vinculados a las actividades de investigación y desarrollo.

¿Solucionado? Una de las claras necesidades en España en relación con la iniciativa emprendedora es la I+D+i. Pocas empresas investigan en nuestro territorio y uno de los motivos principales son los pocos incentivos fiscales para hacerlo. Con esta modificación de la deducción por inversión en I+D+i se puede favorecer el clima de la inversión dentro de nuestras fronteras.

Medida 2.4: modificación del régimen fiscal aplicable a las rentas procedentes de la cesión de determinados activos intangibles o *Patent Box*. Con activos intangibles nos referimos a patentes, dibujos o modelos, planos, procedimientos secretos, derechos sobre informaciones comerciales, científicas o industriales, entre otros. Este régimen fiscal aporta ahora más incentivos para su comercialización. Esta medida se aplica en coherencia con el mecanismo existente en países de nuestro entorno.

Problema a solucionar: promover la investigación, la innovación y el desarrollo de actividades empresariales o científicas punteras. Asimismo, se pretende facilitar las condiciones en el momento de su cesión y aumentar la competitividad de los creadores en el territorio español.

¿Solucionado? Una medida útil y bien encaminada a la promoción del I+D+i dentro de nuestras fronteras.

Medida 2.5 (Art. 27): Nuevo incentivo fiscal en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Se trata de una deducción en la cuota estatal del IRPF en caso de invertir en una empresa nueva o de reciente creación, declarando exenta la ganancia patrimonial del inversor al realizar su desinversión. Este nuevo mecanismo suprime el régimen fiscal actual del Real Decreto-ley 8/2011, de 1 de julio, de medidas de apoyo a los deudores hipotecarios, de control del gasto público y cancelación de deudas con empresas y autónomos contraídas por las entidades locales, de fomento de la actividad empresarial e impulso de la rehabilitación y de simplificación administrativa. La única condición para que inversores puedan recibir la deducción es que la desinversión ocurra en un plazo entre tres y doce años, y que se reinvierta la ganancia patrimonial en otra entidad de nueva o reciente creación.

Problema a solucionar: Con el objeto de favorecer la captación de capital procedente de inversores que aporten capital financiero, conocimientos empresariales o profesionales conocidos como inversores de proximidad o *business angel*, o aquellos que solo estén interesados en aportar capital financiero, conocidos como *capital semilla*.

¿Solucionado? Con la intención de apoyar a las pequeñas empresas en etapas iniciales, los pequeños inversores obtendrán una deducción en la cuota anual del IRPF.⁴⁶ Se trata de una medida útil ya que incentiva a la inversión haciendo que los inversores inviertan con más frecuencia. Una buena medida aunque exclusivamente enfocada a pequeños inversores y es que la base máxima de deducción es de 50.000 euros anuales y está formada por el valor de adquisición de las acciones o participaciones suscritas.

⁴⁶ TEKNAUTAS. Diez claves para digerir la ley de emprendedores. España: Teknautas, 2013
< http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2013-09-30/diez-claves-para-digerir-la-nueva-ley-de-emprendedores_34477/> [Consulta 20 de octubre de 2013]

Medida 2.6 (Art. 28): reducción de las cuotas de la Seguridad Social en la pluriactividad.

Problema a solucionar: evitar perjudicar e incentivar la pluriactividad. Asimismo, la propia legislación describe que: “esto facilitaría el control de las actividades no declaradas y que suponen una grave competencia desleal hacia los autónomos que sí las declaran.”

¿Solucionado?: Medida útil para favorecer que autónomos realicen distintas actividades empresariales y comerciales.

Medida 2.7 (Art. 29) Deducción para los autónomos mayores de 30 años, se podrán reducir las cuotas durante 18 meses cuando se den de alta inicial en el RETA o que no lleven más de cinco años dados de alta. Para recibir la deducción no deben emplear trabajadores por cuenta ajena.

Problema a solucionar: Favorecer el entorno de los profesionales y autónomos e incentivar su inscripción con deducciones que le puedan implicar mayor accesibilidad y menores trabas económicas.

¿Solucionado? Medida útil para favorecer el entorno de autónomos.

Medida 2.8 (Art. 30): Modificación de la deducción para autónomos con un grado de discapacidad mayor o igual a un 33%. Existen cinco años de incentivos con reducciones iniciales de 80% y posteriormente de un 50%.

Problema a solucionar: Favorecer el entorno de los profesionales y autónomos con discapacidad e incentivar su inscripción con deducciones que le puedan implicar mayor accesibilidad y menores trabas económicas.

¿Solucionado? Medida útil para favorecer el entorno de las personas emprendedoras con discapacidad.

Título III: Apoyo a la financiación de los emprendedores (Art. 31-35)

Resumen. El Título III impulsa mecanismos para ayudar o apoyar a uno de los aspectos más importantes de los emprendedores, la financiación.

Medida 3.1: (Art. 31). La primera medida del Título III es para apoyar a la financiación de las actividades empresariales. Se trata de regular de forma más clara, transparente y flexible el acuerdo de refinanciación. En primer lugar, se trata de una reducción del porcentaje de acreedores que han de aceptar el acuerdo de refinanciación para que pueda ser homologado judicialmente. Se exigía un 75% del pasivo financiero y desciende hasta el 55%. En segundo lugar, se incorpora otra aclaración que, hasta el momento quedaba al criterio del Registrado Mercantil, un

procedimiento para designar el experto independiente que valorará el acuerdo de refinanciación y velará por el cumplimiento de la legislación vigente.

Problema a solucionar: perfeccionar el marco regulatorio de las cédulas de internacionalización, añadiendo más claridad. Por otro lado, crear un nuevo instrumento, los bonos de internacionalización, con el fin de añadir mayor flexibilidad a la emisión de títulos que tengan como cobertura préstamos vinculados a la internacionalización.

¿Solucionado? Este mecanismo está facilitando lograr el cómputo necesario para suscribir los acuerdos de refinanciación y, por ende, está habilitando una mejor accesibilidad a estos acuerdos, que pueden ser verdaderamente cruciales para la empresa endeudada.

Medida 3.2: (Art. 32-35): adicionalmente, otra medida de la L.14/2013 es la aclaración y perfección de un instrumento financiero conocido como cédulas de internacionalización que se introdujo por el Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad. Las cédulas de internacionalización son un activo garantizado por préstamos concedidos por la entidad que están destinados a la internacionalización de empresas. Gracias a esta disposición, se añade claridad a su contenido y se desarrolla un instrumento similar: los bonos de internacionalización, que aporta condiciones distintas que las cédulas. La emisión, transmisión y cancelación de las cédulas y bonos de internacionalización están exentos del ITP y AJD.

Problema a solucionar: mejorar la financiación en la internacionalización.

¿Solucionado? La medida es útil con instrumento de financiación pero dirigido exclusivamente a medianas empresas que puedan optar por este tipo de instrumentos. Aún así, se plantea una reducción impositiva asociada que puede ser favorable para promocionar la exportación.

Título IV Apoyo al crecimiento y desarrollo de proyectos empresariales (Art. 36-49)

Resumen: se dedica a medidas para fomentar el crecimiento empresarial.

Capítulo I: Simplificación de cargas administrativas (Art. 36-41)

Medida 4.1.1: (Art. 36): Revisión del entorno empresarial para mejorar la regulación de las actividades comerciales y económicas. En concreto, el Ministerio de Economía y Competitividad recopilará y analizará propuestas de mejora del entorno

empresarial anualmente. Asimismo, se realizarán labores de *benchmarking* en el panorama internacional y con todos los datos se publicará un informe anual.

Problema a solucionar: Legislar según las necesidades reales de los emprendedores. Y basándose en buenas prácticas internacionales.

¿Solucionado? Esta medida puede ser muy útil para mejorar y desarrollar esta ley con medidas eficientes, prácticas y encaminadas a promocionar el emprendimiento.

Medida 4.1.2: (Art. 37): Reducción de las cargas administrativas para emprender por parte de las Administraciones Públicas. Por cada nueva carga, se debe eliminar otra de equivalente coste.

Problema a solucionar: Reducción de trabas administrativas para emprender.

¿Solucionado? Parcialmente, esta disposición asegura que no hayan más cargas, aún así, no implica una reducción de las existentes.

Medida 4.1.3: (Art. 38): Mecanismo para evitar procesos administrativos a los emprendedores, en relación a las encuestas para el Instituto Nacional de Estadística. Los emprendedores no deberán contestar más de una encuesta durante el primer año de actividad, si no tienen más de 50 trabajadores.

Problema a solucionar: Reducción de trabas administrativas para emprender.

¿Solucionado? Sí, se reduce una traba administrativa aunque no de las más relevantes y complejas. Sino que una traba ciertamente irrelevante.

Medida 4.1.4: Aplicación de los supuestos en que las PYMES pueden realizar la prevención de riesgos laborales por ellos mismos en el caso de un empresario con un único centro de trabajo y con un máximo 25 trabajadores. Asimismo, el Ministerio de Empleo y Seguridad Social y el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo realizarán labores de asesoramiento técnico en materia de seguridad y salud en el trabajo a empresas de hasta 25 trabajadores.

Problema a solucionar: Reducción de procesos administrativos y costes.

¿Solucionado?: Parcialmente, al ampliarse las condiciones para realizar las labores de prevención el propio empresario. Aún así, de nuevo, nos encontramos ante una traba administrativa ciertamente irrelevante en comparación con otras trabas administrativas vigentes.

Medida 4.1.5 (Art. 40-41): Se elimina la obligación de que las empresas tengan, en cada centro de trabajo, un libro de visitas a disposición de los funcionarios de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

En concreto, la Autoridad Central de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social pondrá a disposición de las empresas, de oficio y sin necesidad de solicitud de alta, un Libro de Visitas electrónico por cada uno de sus centros de trabajo, en el que los funcionarios actuantes, con ocasión de cada visita a los centros de trabajo o comprobación por comparecencia del sujeto inspeccionado en dependencias públicas que realicen, extenderán diligencia sobre tal actuación.⁴⁷

Problema a solucionar: Reducción de procesos administrativos y costes.

¿Solucionado?: Parcialmente, al ampliarse las condiciones para realizar las labores de prevención el propio empresario.

Capítulo II: Medidas para impulsar la contratación pública. (Art. 42- 47)

Medida 4.2.1 (Art. 42): Por un lado, se desarrolla un mecanismo para poner en contacto a pequeños emprendedores que se dediquen a una misma actividad mediante el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado, para que creen uniones temporales de empresas para participar en concursos públicos. Por otro lado, se impulsa a la contratación pública con emprendedores obviando la necesidad de constituir una unión temporal de empresas en documento público hasta su elección.

Problema a solucionar. Con esta medida se pretende favorecer y fomentar la creación de uniones de empresa para la participación en la contratación pública.

¿Solucionado?: Es un mecanismo útil para el contacto entre distintos emprendedores o entre PYMES. Aún así, la mayoría de licitaciones públicas son campos complejos para emprendedores, incluso estando unidos para el cumplimiento de las condiciones. La existencia de otros entes mayores y con más experiencia dificulta competir con su ventaja competitiva y con sus economías de escala.

Medida 4.2.2 (Art. 43): En segundo lugar, se elevan los umbrales para la exigencia de la clasificación en los contratos de obras y de servicios. Hasta el momento, para poder participar en un concurso público concreto, se necesita estar en una clasificación. Con esta medida, solo será necesario estar en clasificación para contratos de obras de más de 500.000 euros, y de más de 200.000 euros para los contratos de servicio.

Problema a solucionar: Con esta medida se pretende favorecer y fomentar la participación en la contratación pública.

⁴⁷ BOE. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

¿Solucionado?: Se están dando oportunidades para aquellos concursos de menor embergadura. Aún así, es complejo hacer frente a otras organizaciones más experimentadas en la contratación y con mayor tamaño.

Medida 4.2.3 (Art. 44) Mecanismo para constituir la garantía en los contratos de obra mediante retención en el precio. Además, la devolución de la garantía en caso de que la empresa adjudicataria sea una PYME se realizará en seis meses.

Problema a solucionar: Con esta medida se pretende favorecer y fomentar la accesibilidad a la participación en la contratación pública.

¿Solucionado?: Esta es una de las ventajas más útiles, aún teniendo en cuenta la dificultad para acceder a la contratación pública. En concreto, soluciona la falta de liquidez de PYMES.

Medida 4.2.4 (Art. 45): Disposición que declara nulo de pleno derecho cualquier acto que aporte ventajas a un contratista anterior. Además, para reducir las cargas administrativas, los licitadores puedan aportar una declaración responsable indicando que cumple las condiciones legalmente establecidas para contratar con la Administración. Así, en caso de que una empresa no se le adjudique el concurso, no deberá presentar toda la documentación que acredita que cumple las mencionadas condiciones, solo lo deberá presentar el adjudicado.

Problema a solucionar: Eliminar la discriminación en los concursos públicos y promocionar la participación de los emprendedores en la licitación pública.

¿Solucionado?: Otra de las medidas más útiles en relación a la contratación. Para poder competir contra las grandes compañías, esta disposición anulará cualquier discriminación a contratistas previos. Aún así, su *knowhow* en concursar sigue siendo una amplia ventaja ante el concurso público.

Medida 4.2.5 (Art. 46-47): Reducción a 6 meses del plazo de demora para resolver el contrato si fuere con una PYME y creación de un mecanismo para que la Administración controle la no morosidad de los contratistas adjudicatarios.

Problema a solucionar: Con esta medida se pretende favorecer y fomentar la accesibilidad a la participación en la contratación pública.

¿Solucionado?: Esta es una de las ventajas más útiles, aún teniendo en cuenta la dificultad para acceder a la contratación pública. En concreto, soluciona la falta de liquidez de PYMES.

Capítulo III: Simplificación de requisitos de información financiera. (Art. 48-49)

Medida 4.3.1 (Art. 48): Se aumenta el umbral para realizar el balance abreviado según la normativa europea. Ahora serán más empresas las que podrán realizar el formato abreviado de este documento, de la memoria y estar exentas de realizar el Estados de Flujo de Efectivo.

Problema a solucionar: Reducir las trabas administrativas para emprendedores y PYMES, en relación con la contabilidad.

¿Solucionado?: En este caso, la medida apoya a empresas de mayor tamaño, básicamente PYMES mayores. Ya que con un aumento del umbral están accediendo a esta ventaja empresas con más trabajadores y con mayor cifra de negocios.

Título V. Internacionalización de la economía española. (Art. 50-76). Se compone de dos secciones.

La Sección 1.ª: Fomento de la internacionalización (Art. 50-60)

Objetivo: refuerza el marco institucional de fomento a la internacionalización, así como algunos de los principales instrumentos financieros de apoyo a la misma.

En este caso, para describir las distintas medidas expuestas en la ley utilizaremos el sistema siguiente: Título, Sección, Capítulo y finalmente, el número de la medida concreto dentro del capítulo.

Capítulo I: Estrategia de fomento de la internacionalización (Art. 50 – 51)

Medida 5.S1.1.1: la primera medida en relación a la promoción de la internacionalización es la creación de un Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española, que se realizará por el Ministerio de Economía y Competitividad. Se trata de analizar, recopilar, diseñar e implementar. Analizar los datos sobre actividades empresariales y comerciales internacionales mediante un proceso transparente de definición conjunta entre el sector público y privado. Recopilar toda la documentación. Diseñar una estrategia española de internacionalización. Finalmente, implementarla y realizar un seguimiento.

Problema a solucionar: el problema que se intenta solucionar con esta medida es la dificultad de los emprendedores y PYMES españolas de relacionarse con el mercado internacional. Asimismo, con una demanda interna ciertamente baja, la internacionalización es una oportunidad de oro para el tejido empresarial. Por este motivo, se pretende fomentar la internacionalización y esta primera medida concreta pretende crear un informe en el que se puedan definir las necesidades de las empresas, para posteriormente, ser legisladas.

¿Solucionado?: Este instrumento puede ayudar a fomentar la internacionalización y ser un marco dentro de nuestras fronteras de apoyo a las empresas. El análisis de las necesidades entre el sector público y privado puede ser estratégico para legislar más y mejor en un futuro cercano.

Capítulo II: Instrumentos y organismos comerciales y de apoyo a la empresa (Art. 52-54)

Medida 5.S1.2.1: La medida principal de este grupo de artículos es la definición, centralización y potenciación de los distintos instrumentos para la internacionalización de la empresa.

Quedan claramente enumerados los siguientes: la Red Exterior y Territorial del Ministerio de Economía y Competitividad, compuesta por las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior integradas en las Misiones Diplomáticas o las Representaciones Permanentes, y las Direcciones Territoriales y Provinciales de Economía y Comercio. Por otro lado, el ICEX.

Problema a solucionar: Creación y definición de instrumentos que apoyen a la internacionalización.

¿Solucionado?: Es correcta la necesidad de definir y crear instrumentos que potencien la internacionalización. Se deberá probar su eficacia y su profesionalidad.

Capítulo III: Instrumentos y organismos de apoyo financiero (Art. 55-58)

Medida 5.S1.3.1. Siguiendo la línea de la medida anterior, en este caso se definen las distintas medidas de apoyo financiero a la internacionalización. Podemos enumerarlos así: el Instituto de Crédito Oficial (ICO), la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) y la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación, S.A.(CESCE), el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM). Paralelamente, se mejora la gestión, se aumentan las competencias y se eliminan restricciones a los siguientes instrumentos de apoyo financiero: Fondo para Inversiones en el Exterior, FIEX; el Fondo para la Internacionalización de la Empresa, FIEM; y el Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses.

Problema a solucionar: afrontar los problemas de liquidez de las empresas españolas y dar oportunidades de encontrar una demanda a sus productos o servicios a nivel internacional.

¿Solucionado? Parcialmente, la medida es buena en cuanto a la creación de organismos de apoyo pero es demasiado teórico y no se especifica en concreto qué líneas de financiación se pueden obtener.

Capítulo IV: Otro apoyo a la internacionalización (Art. 59-60)

Medida 5.S1.4.1. Desarrollo de mecanismos necesarios para fomentar que las empresas españolas tengan un mayor acceso a los proyectos abiertos a concurso por las instituciones financieras internacionales en otros países.

Problema a solucionar: afrontar los problemas de demanda de las empresas españolas y dar oportunidades de encontrar una demanda a sus productos o servicios a nivel internacional mediante la contratación pública.

¿Solucionado?: Medida dirigida a medianas empresas y no a emprendedores.

La Sección 2.ª: Movilidad internacional (Art. 61-76)

Objetivo: regula determinados supuestos en los que, por razones de interés económico, se facilita y agiliza la concesión de visados y autorizaciones de residencia, al objeto de atraer inversión y talento a España. Las modificaciones en materia de movilidad internacional buscan potenciar y facilitar la llegada de inversión (capital) y talento (profesionales cualificados) en España, eliminando trabas y complicaciones administrativas, sin dejar de lado el cumplimiento de los requisitos de seguridad nacional.

Capítulo I: Facilitación de entrada y permanencia. (Art. 61-62)

Medida 5.S2.1.1: Al estilo de lo que ya sucede en Canadá, Reino Unido o Chile, nuestro país ha instaurado el popularmente conocido como visado de emprendedores, una autorización especial de residencia y permanencia durante un periodo mínimo de un año para aquellas personas extranjeras que inicien una actividad empresarial en nuestro país.⁴⁸ Es decir, unos supuestos que por razones de interés económico, se facilita y agiliza la concesión de visados y autorizaciones de residencia a determinadas categorías de extranjeros. Concretamente, la Ley regula la entrada y permanencia en España de los extranjeros que se encuentren en los siguientes supuestos: Inversores, Emprendedores, Profesionales altamente cualificados, Investigadores y Trabajadores que efectúen movimientos intraempresariales dentro de la misma empresa o grupo de empresas. Los extranjeros deberán reunir para entradas no superiores a 3 meses, las condiciones de entrada previstas en el Reglamento (CE) 562/2006.

⁴⁸ TEKNAUTAS. Diez claves para digerir la ley de emprendedores. España: Teknautas, 2013
< http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2013-09-30/diez-claves-para-digerir-la-nueva-ley-de-emprendedores_34477/> [Consulta 20 de octubre de 2013]

Problema a solucionar: Contratación de talento extranjero. Muchas empresas españolas (sobre todo tecnológicas) se venían quejando de los tediosos trámites a la hora de contratar a un trabajador extranjero.

¿Solucionado? Con la nueva ley se podrá solicitar un permiso especial de residencia para estos empleados siempre que la empresa supere los 50 millones de euros de facturación anual, entre otros requisitos. Por lo tanto, una medida para grandes empresas.

Capítulo II: Inversores (Art. 63-67)

Medida 5.S2.2.1: Detalla en concreto el visado para inversores.

Capítulo III: Emprendedores y actividad empresarial (Art. 68-70)

Medida 5.S2.3.1: Detalla en concreto el visado para emprendedores.

Capítulo IV: Profesionales altamente cualificados (Art. 71-72)

Medida 5.S2.4.1: Detalla en concreto el visado para profesionales cualificados.

Capítulo V: Traslado intraempresarial. (Art. 73-74)

Medida 5.S2.5.1: Detalla en concreto el visado para los casos de traslados intraempresariales.

Capítulo VI: Normas generales del procedimiento de concesión de autorizaciones.

(Art. 75-76) Medida 5.S2.6.1: Detalla en concreto el proceso de obtención del visado.

Disposiciones adicionales:

A lo que se refiere las disposiciones adicionales, concretamente las 16, podemos destacar la primera, que establece el régimen aplicable a las deudas de Derecho Público de los emprendedores de responsabilidad limitada. En otras disposiciones adicionales se detallan aspectos del Punto de Atención al Emprendedor, la colaboración con otros sistemas electrónicos con ocasión de la constitución de sociedades. Una de las más destacadas es la miniempresa o empresa de estudiantes, una herramienta de carácter educativo para poder realizar transacciones económicas y monetarias, emitir facturas y abrir cuentas bancarias. Tienen una duración de un año, prorrogable a dos y, posteriormente, se liquidarían. Asimismo, estará cubierta por un seguro de responsabilidad civil u otra garantía por la organización promotora.

En cuanto a las disposiciones transitorias y derogatorias no debemos realizar ningún comentario o apunte al respecto. En cambio, sí debemos destacar una de las medidas que se encuentran en las disposiciones finales, concretamente se modifica el Estatuto del Trabajador Autónomo y se desarrolla una medida adicional destinada a facilitar una segunda oportunidad a los autónomos afectados por un procedimiento

administrativo de ejecución de deudas. La medida es una ampliación del plazo entre la diligencia de embargo de la vivienda habitual del autónomo y la enajenación. El objetivo principal es facilitar y favorecer la eliminación del miedo al fracaso con algunas ampliaciones a lo que plazos se refiere. La medida viene apoyada por autoridades como el Comisario de Industria y Emprendimiento de la UE, Antonio Trajani, para quien “el fracaso de un emprendedor no debe ser una condena a muerte”.⁴⁹ Terminaremos este exhaustivo análisis de la L.14/2013 incluyendo la última disposición final que indica la entrada en vigor de las disposiciones de esta ley.

Esta Ley entrará en vigor al día siguiente al de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado». No obstante:

- a) El Capítulo V del Título I entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».
- b) La redacción dada a los preceptos de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, que contiene el artículo 23, surtirá efectos desde 1 de enero de 2014.
- c) La redacción dada al artículo 37 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, que contiene el artículo 25, surtirá efectos para los beneficios que se generen en períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2013.
- d) La redacción dada a los apartados 2 y 3 del artículo 44 y el artículo 41, ambos del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, que contienen, respectivamente, los apartados Uno y Tres del artículo 26, surtirán efectos para los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2013.
- e) La redacción dada al artículo 23 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, que contiene el artículo 26.Dos, surtirá efectos para las cesiones de activos intangibles que se realicen a partir de la entrada en vigor de esta Ley.
- f) La redacción dada al apartado 2 del artículo 68 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, mediante el apartado cinco del artículo 27, surtirá efectos desde el 1 de enero de 2013.
- g) Lo previsto en el artículo 35, relativo al importe exigido para la cifra mínima del capital social desembolsado de las sociedades de garantía recíproca, entrará en vigor a los 9 meses de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado»⁵⁰

⁴⁹ TEKNAUTAS. Diez claves para digerir la ley de emprendedores. España: Teknautas, 2013 <http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2013-09-30/diez-claves-para-digerir-la-nueva-ley-de-emprendedores_34477/> [Consulta 20 de octubre de 2013]

⁵⁰ BOE. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. [en línea]. España: BOE, 2013 <<http://www.boe.es/boe/dias-/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>> [Consulta: 1 de octubre de 2013]

2.4 Problemáticas de la Ley de Emprendedores

Una vez hemos podido analizar las necesidades de los emprendedores en España y la L.14/2013, tenemos la información y el sentido crítico idóneo para abordar las problemáticas de la Ley de Emprendedores en España. Para desarrollar este apartado con la mayor transparencia y sencillez, enumeraremos todas las necesidades que detectamos en el apartado 2.2 y seleccionaremos aquellas que han sido tratadas por la L.14/2013. Así, de forma visual podremos ver que necesidades no han quedado cubiertas. A continuación, analizaremos los comentarios y críticas de profesionales y emprendedores. Finalmente, analizaremos algunos datos del informe *Doing Business* del *World Bank*.

Categoría	Necesidad	
Entorno	Mejorar las políticas de apoyo institucional al emprendimiento con servicios de asistencia, información y asesoramiento. (Mayores incentivos, deducciones y facilidad económicas)	✓ *1
	Promoción de la cultura emprendedora. (en el entorno: familiares, amigos, medios de comunicación, administración pública...)	✗*2
	Mejora de la imagen del emprendedor en la sociedad	✗*3
Formación	Promoción de la cultura emprendedora (en el sistema educativo)	✓ *4
	Educación sobre iniciativa emprendedora y habilidades emprendedoras.	✗ *5
Accesibilidad	Mejora del entorno legislativo, resolviendo el entramado jurídico existente.	✓ *6
	Menor número de trabas administrativas.	✓ *7
	Desarrollo de políticas y prácticas específicas para apoyar el acceso a mercados internacionales.	✓ *8

Figura 12⁵¹

⁵¹ Figura 12. Elaboración propia.

*1. Tratado en el Título I, Capítulo IV: Inicio de la actividad emprendedora, Título I, Capítulo V: Acuerdo extrajudicial de pagos, Título II: Apoyos fiscales y en materia de Seguridad Social a los emprendedores, Título III: Apoyo a la financiación de los emprendedores y Título IV, Capítulo III y IV.

*2. No tratado

*3. No tratado

*4 Tratado en el Título I, Capítulo I: Educación en emprendimiento

*5. No tratado

*6 La propia L.14/2013 integra la normativa ara emprendedores en gran medida.

*7 Tratado en el Título IV, Capítulo I: Simplificación de cargas administrativas y Título I, Capítulo II y III.

*8 Tratado en el Título V, Sección 1ª: Fomento de la Internacionalización.

Al analizar la tabla anterior, podríamos concluir este estudio destacando las buenas medidas que ha incorporado la L.14/2013, ya que la mayoría de las necesidades de los emprendedores (cinco de ocho) han sido tratadas dentro de la legislación. Aunque de forma gráfica se nos muestren unos resultados, deberemos recordar que el *tick* o la cruz en la Figura 12, indican que la L.14/2013 ha tratado esa materia, pero desconocemos si solucionan la necesidad concreta en cada caso. En particular, expondremos cada una de las necesidades de la Figura 12 y las medidas que implementa la ley para solucionarlo. En este punto, acudiremos a expertos y emprendedores para tratar la eficacia de los distintos apartados de la ley. Así si podremos saber la efectividad de la L.14/2013

NECESIDAD 1: Mejorar las políticas de apoyo institucional al emprendimiento con servicios de asistencia, información y asesoramiento. (Mayores incentivos, deducciones y facilidad económicas). Se trata en:

Título I:

Capítulo IV:

Medida 1.4.1) Puntos de Atención al Emprendedor.

Medida 1.4.2) Creación de Estatutos Tipo.

Medida 1.4.3) Organización de registros.

Medida 1.4.4) Actividad universal.

Capítulo V:

Medida 1.5.1) Acuerdo extrajudicial de pagos.

Título II:

Medida 2.1) Criterio de caja en el IVA.

Medida 2.2) Deducción por inversión de beneficios.

- Medida 2.3) Incentivos fiscales a las actividades de I+D+i.
- Medida 2.4) Incentivos por la cesión de activos intangibles. (*Patent Box*)
- Medida 2.5) Incentivo fiscal por inversión en nueva o reciente empresa.
- Medida 2.6) Reducción de las cuotas de S.S por pluriactividad.
- Medida 2.7) Dedución para autónomos mayores de 30 años.
- Medida 2.8) Dedución para autónomos discapacitados.

Título III:

- Medida 3.1) Mejor regulación del acuerdo de refinanciación.
- Medida 3.2) Mejor regulación para cédulas o bonos de internacionalización.

Título IV:

Capítulo I:

- Medida 4.1.3) Reducción de trabas administrativas.
- Medida 4.1.2) Reducción de cargas administrativas (trabas)
- Medida 4.1.3) Reducción de cargas administrativas (encuestas)
- Medida 4.1.4) Ampliación de supuestos en que PYMES pueden realizar la prevención de riesgos laborales.
- Medida 4.1.5) Eliminación de la obligación de tener un libro para inspecciones.

Una de las medidas más aclamadas ha sido la 2.1, el criterio de caja en el IVA. Autónomos han demandado este mecanismo durante mucho tiempo y celebran su incorporación en la L.14/2013. El fundador de Kantox, Antonio Rami⁵², comenta en el Diario Expansión que aún así, debería aplicarse sin limitaciones y también con las operaciones con las Administraciones Públicas. En relación a la medida 2.5, para incentivar la inversión en nuevas o recientes empresas por *Business Angels* o capital semilla, según Manuel Balsera en el diario Expansión, estas medidas son insuficientes y "han planteado unas deducciones y unas bonificaciones demasiado bajas para el riesgo que asumes cuando inviertes en un negocio de nueva creación". Por lo que la medida se ha considerado acertada pero insuficiente para las necesidades de inversión que necesitan los emprendedores.

En relación a las medidas de apoyo a la financiación, CEAJE ha declarado para el diario Expansión que aquí está el gran problema. "Se deja escapar la oportunidad de articular un mecanismo de financiación a través del ICO completado con sistemas de

⁵² La intervención de Rami, Balsera, CEAJE y Vinaixa provienen de: EXPANSIÓN. *Que le falta a la ley de emprendedores*. [en línea]. [S.l]: Expansión, 2013 <<http://vlex.com/vid/qua-falta-ley-emprendedores-438916282>> [Consulta: 18 de noviembre de 2013]

garantía pública que cubran parte del riesgo, y alivien y aligeren los criterios de seguridad y aval que exige la banca comercial", comentan. De modo opuesto, el profesor de Esade Jordi Vinaixa afirma que el problema principal de la Ley no reside en las subvenciones sino que se debería estimular más a los inversores privados y no mejorar las vías de crédito. Y, por último, Antonio Rami destaca que lo que debe fomentar la Ley, por encima de todo, es la creación de empresas viables, "pero para conseguir llegar a ellos hay que ser viable. Necesitamos impuestos más bajos. Más que ayudas, requerimos deducciones. No defendiendo las subvenciones porque pervierten el sistema".

NECESIDAD 2: Promoción de la cultura emprendedora. (en el entorno: familiares, amigos, medios de comunicación, administración pública...). No se trata.

NECESIDAD 3: Mejora de la imagen del emprendedor en la sociedad. No se trata.

NECESIDAD 4: Promoción de la cultura emprendedora (en el sistema educativo). Se trata en:

Título I:

Capítulo I:

Medida 1.1.1) Educación en emprendimiento

Esta medida se basa en el fomento de la cultura emprendedora desde las primeras etapas y en la universidad. La mayoría de expertos en la materia abalan esta medida aunque la Confederación Española de Jóvenes empresarios espera que no quede en buenas intenciones. "Esperemos que se vaya más allá de una mera referencia curricular en los distintos niveles educativos, y buscar fórmulas diferentes con la implicación directa de empresarios. La Ley, por tanto, pierde la ocasión de establecer criterios homogéneos, tal vez por el marco de competencias en materia de educación"⁵³

NECESIDAD 5. Educar sobre iniciativa emprendedora y habilidades emprendedoras. (en el ambiente familiar y social). No se trata en la L.14/2013.

NECESIDAD 6: Mejora del entorno legislativo, resolviendo el entramado jurídico existente. Se soluciona con la creación de la propia L.14/2013.

⁵³ EXPANSIÓN. *Que le falta a la ley de emprendedores*. [en línea]. [S.I]: Expansión, 2013
< <http://vlex.com/vid/qua-falta-ley-emprendedores-438916282>> [Consulta: 18 de noviembre de 2013]

NECESIDAD 7: Menor número de trabas administrativas. Se trata en:

Título I:

Capítulo II:

Medida 1.2.1) Emprendedor de Responsabilidad Limitada

Medida 1.2.2) No responsabilidad de la vivienda habitual

Capítulo III:

Medida 1.3.1) Sociedad Limitada de Formación Sucesiva

Título IV:

Capítulo II:

Medida 4.2.1) Desarrollo del Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado.

Medida 4.2.2) Facilitar accesos a concursos públicos por PYMES.

Medida 4.2.3) Facilitar accesos a concursos públicos por PYMES.

Medida 4.2.4) Facilitar accesos a concursos públicos por PYMES.

Capítulo III:

Medida 4.3.1) Simplificación de procesos contables

En referencia a los dos nuevos tipos societarios, la opinión de José Manuel García Collantes, Presidente del Consejo General del Notariado advierte que puede generar graves problemas financieros."No es bueno para el emprendedor porque, a pesar de que no tiene la obligación de pagar los 3.000 euros en el momento de la constitución de la empresa, sí que tendrá que aportar ese capital en el futuro y, en caso de no tenerlo, deberá responder con sus bienes". Aún así, muchos emprendedores valoran el concepto de segunda oportunidad y su introducción en la legislación española. Un buen ejemplo es el director general de la Fundación Incyde, Javier Collado que comentó: "de esta manera nos modernizamos porque hay que dar segundas oportunidades. Antes se penalizaba mucho el fracaso".

NECESIDAD 8: Desarrollo de políticas y prácticas específicas para apoyar el acceso a mercados internacionales. Se trata en el Título V:

Sección 1ª:

Capítulo I:

Medida 5.S1.1.1) Creación de Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española.

Capítulo II:

Medida 5.S1.2.1: Apoyo a la internacionalización.

Capítulo III:

Medida 5.S1.3.1: Instrumentos de apoyo financiero

Capítulo IV:

Medida 5.S1.4.1: Otras ayudas para la internacionalización.

Sección 2ª:

Capítulo I:

Medida 5.S2.1.1: Facilitación de visados y estancias.

Así, podemos ver como la L.14/2013 ha dirigido una serie de mecanismos para afrontar las necesidades reales de emprendedores. Aún así, el grado de resolución de esas necesidades ha sido bajo. De las ocho necesidades iniciales, la L.14/2013 trató cinco, pero es que de estas cinco solo una ha sido completamente solucionada y el resto ha sido débilmente solucionado. Expertos como Lorenzo Amor, Presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), comparten en el Diario Expansión⁵⁴ las carencias de la Ley en aspectos como el fomento de la inversión privada. El fundador de Blablacar.es y emprendedor por naturaleza, Vincent Rosso, cree que la L.14/2013 es un progreso importante con medidas correctas. Pero considera que se debe fomentar más la cultura emprendedora en el sistema educativo. Antonio Rami, emprendedor de Kantox, también valora el esfuerzo del legislador y de las medidas implementadas pero destaca que faltan muchas medidas y mucho más drásticas. Asimismo, insiste en que "necesitamos menos burocracia, impuestos y barreras", afirma para el Diario Expansión. Como ya vemos, la L.14/2013 contiene buenas medidas financieras y económicas para solucionar las necesidades de los emprendedores, pero han sido totalmente insuficientes y débiles. Otro emprendedor, Manuel Basera de ITrain considera, con mucho acierto, que la Ley no ataca el problema de fondo. Y es que no existen disposiciones sólidas que intenten dar solución a los impedimentos para iniciar una actividad empresarial en España: darse de alta como autónomo, completar trámites que poco han variado en las últimas décadas... El propio informe Doing Business del año 2014 sitúa a España en la posición 142 dentro de la clasificación *haciendo negocios* donde participan 189 países. Se concreta en el informe la necesidad de 28 días y 10 procesos para iniciar un negocio, muy lejano a la media de la OCDE que necesita menos de la mitad del tiempo y de los procesos. No cabe duda de que existe un grave problema y las buenas intenciones de la L.14/2013 no han sido suficientes para apaliarlo. Es el momento de analizar buenas prácticas de legislación y emprendimiento para aportar soluciones al legislador español.

⁵⁴ Todos los comentarios de expertos (Amor, Rosso, Rami, Basera) provienen de: EXPANSIÓN. *Que le falta a la ley de emprendedores*. [en línea]. [S.l]: Expansión, 2013 <<http://vlex.com/vid/qua-falta-ley-emprendedores-438916282>> [Consulta: 18 de noviembre de 2013]

3. Emprender en Dinamarca

3.1 Introducción general

”Creemos que Dinamarca es un buen país para nuestras operaciones. La gente está cualificada, y la normativa que regula el trabajo hace fácil contratar cuando tus negocios van bien y hacer ajustes cuando no es así – la gente está acostumbrada. La flexibilidad del mercado laboral hace que Dinamarca sea un país atractivo para operar. Pero la principal razón de nuestra presencia en Dinamarca es la cantera de talento que vemos en este país.”⁵⁵ – Lars Renström, Presidente y CEO de Alfa Laval.

Con las palabras de Renström iniciamos el estudio de Dinamarca, uno de los mejores países para hacer negocios. Tras repetir en el 2014 en la quinta posición del informe *Doing Business*, Dinamarca se sitúa en el liderazgo europeo de los negocios. Este y otros motivos nos obligan a analizar un país referente en el emprendimiento, para poder observar e importar mecanismos y dar solución a las problemáticas en España. Las palabras del emprendedor de Alfa Laval describen Dinamarca como un país con personas cualificadas y con talento, pero esto no es fruto del azar, las estadísticas hablan por sí mismas. En la figura siguiente se describe el gasto total en educación en distintos países, siendo el eje horizontal el tanto por ciento del PIB del país.

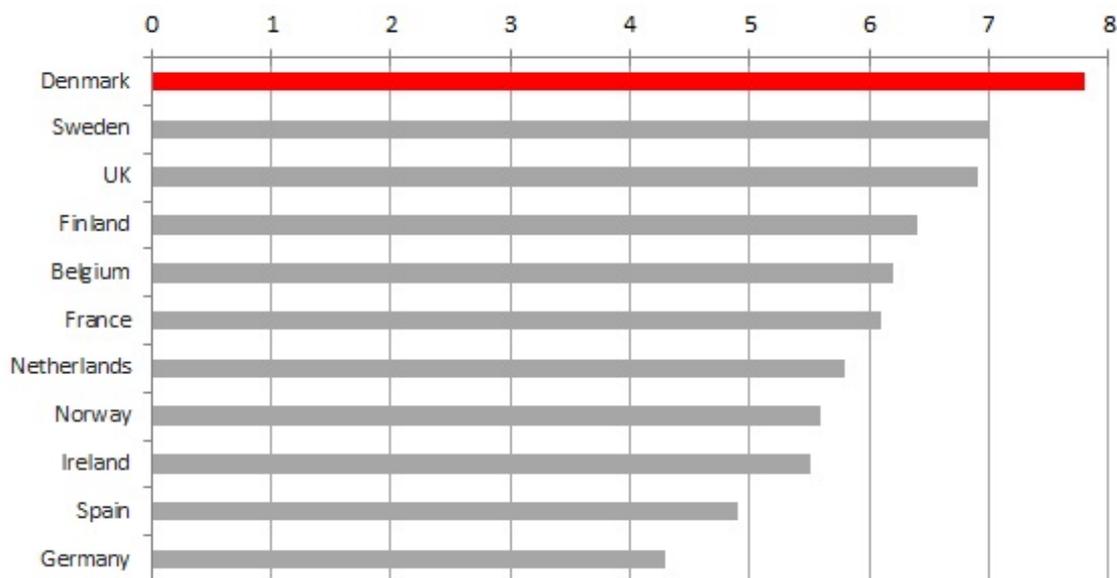


Figura 13 ⁵⁶

⁵⁵ MINISTRY ON FOREIGN AFFAIRS OF DENMARK. Establishing a business in Denmark.

Denmark: MINISTRY ON FOREIGN AFFAIRS ON DENMARK, 2013.

<<http://www.investindk.com/Establishing-a-business-in-Denmark>> [Consulta 23 de noviembre de 2013]

⁵⁶ Figura 13. Gráfico e información extraída: IMD. Information. Denmark: IMD, 2013. <<http://www.imd.org>> [Consulta 25 de noviembre de 2013]

DINAMARCA según el INFORME DOING BUSINSS – WORLD BANK			
Esta página muestra un resumen de los datos del Doing Business 2014 para la economía Danesa.			
<u>PERSPECTIVA GENERAL DEL PAÍS:</u>			
Región: OCDE	Clasificación		
Ingresos: Altos	Doing Business 14':		
Población: 5.590.478	55		
INB PER CAPITA: 59.770 US\$	Doing Business 13':		
Capital: Copenhague	5		
<u>CLASIFICACIONES:</u>			
TEMAS	DB 2014	DB 2013	Cambio
Apertura de un negocio	40	32	-8
Obtención de crédito	28	24	-4
Protección de los inversores	34	32	-2
Pago de impuestos	12	13	+1
Comercio transfronterizo	8	7	-1
Cumplimiento de contratos	32	31	-1
Resolución de insolvencias	10	10	=

Figura 14 ⁵⁷

3.2 Legislación de protección al emprendedor en el país

Podríamos iniciar describiendo diez motivos para emprender en Dinamarca: personas cualificadas y con talento, fácil acceso a toda la Unión Europea, mercado laboral extremadamente flexible, la corrupción es un factor desconocido, la tasa de motivación laboral más alta de Europa, fácil mecanismo plug'nplay para iniciar negocios, líderes en sectores científicos y tecnológicos, los impuestos más reducidos de entre todos los países nórdicos, procedimientos eficientes, informales y rápidos y, sobretodo, la gente más feliz del mundo. Ahora podemos empezar a entender el porqué de la quinta posición de Dinamarca en el Informe *Doing Business*, pero, ¿estos resultados de qué son fruto? Pues bien, estos resultados son la consecuencia no inmediata sino a largo plazo de unos mecanismos instaurados por

⁵⁷ Figura 14. Elaboración propia. Información extraída de: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5.

el legislador para crear el entorno físico, social y cultural perfecto para emprender. Ha quedado probado que hacer negocios en Dinamarca es rápido, sencillo y rentable. Asimismo, una compañía se puede crear en 24 horas, reales, y las políticas laborales permiten eliminar riesgos empresariales a corto y medio plazo.

En primer lugar, la legislación danesa aplicable a la creación de empresas es: la Ley de Compañías Públicas (*Public Companies Act*), la Ley de Compañías Privadas (*Private Companies Act*), la Ley del Comercio (*Act on Certain Commercial Undertakings*) y la Ley de los Fundamentos del Comercio (*Act on Commercial Foundations*). En segundo lugar, la mayor parte de la legislación destacada proviene de Directivas de la Unión Europea, como por ejemplo la Ley de las Empresas Europea (*Act on the European Company*). En tercer lugar, debemos analizar la normativa relativa al mercado laboral. Un gran número de investigaciones han concluido que Dinamarca tiene una de las políticas de contratación y despido más flexibles de Europa. Esta regulación combinada con medidas de apoyo a los trabajadores genera una de las ventajas competitivas principales de Dinamarca, denominada flexidad, de flexibilidad y a la vez seguridad (*flexicurity*). Todos estos mecanismos se traducen en el derecho de las empresas de despedir a un trabajador sin tener que recurrir a indemnizaciones o costes parecidos. Como solución, los trabajadores contratan seguros de desempleo. En cuarto lugar debemos tratar las consecuencias que provoca el sistema *flexidad*: llama a nuevos inversores con costes muy bajos y las empresas tienen la posibilidad de adaptar su producción. Otro beneficio directo para nuevas empresas es el reducido coste a soportar de contribución a la Seguridad Social, mientras que otros países retienen hasta un 30% del salario.

Formas societarias

Existen diferentes formas sociales para empezar un negocio en Dinamarca. Se dividen en: autoempleo y sociedades con responsabilidad limitada. Dentro de las compañías con responsabilidad limitada podemos destacar las siguientes: Compañía Privada Limitada (*Private limited company*), Compañía Pública Limitada (*Public limited company*), Cooperativa (*Cooperative society*), Compañía de Responsabilidad Limitada, Uniones de empresa (*Partnership*).

Proceso de constitución de una empresa

Uno de los aspectos más significativos de la normativa danesa es su proceso de constitución de una nueva empresa. Su formato se conoce como *plug 'n play registration*, vulgarmente en castellano, *enchufar y usar*. Y es que la legislación

danesa permite crear una sociedad en horas gracias a una eficiente organización del sector público, con una sólida plataforma virtual y sin burocracia.⁵⁸ Si unimos a esto, una interesante política fiscal, Dinamarca se convierte en un sistema completamente eficiente para la creación de empresas. El proceso es el siguiente:

Nº	Paso	Tiempo	Coste
1	Obtención de la firma NemID	Hora/s	0€
2	Depósito en el banco del capital inicial	Hora/s	0€
3	Registro de la compañía con la Autoridad de Negocios de Dinamarca (<i>Danish Business Authority</i>)	Entre 20 minutos y 3 días	89,8€ (online) o 288,18€ (presencial)
4	Registro de los trabajadores con seguro	Hora/s	0€

Figura 15⁵⁹

Financiación



Figura 16⁶⁰

⁵⁸ ENTREPRENEURSHIP IN DENMARK. Start a new business. Denmark: EE, 2013. <http://startvaekst.dk/entrepreneurshipindenmark.dk/start_a_new_business>

⁵⁹ Figura 15. Gráfico e información extraídos de: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group.

⁶⁰ Figura 16. Elaboración propia. Información extraída de: UE. Starting a business in the EU. Bruselas: UE; 2013. <http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_en.htm>

En relación con la figura anterior, debemos exponer que las empresas danesas se benefician de un gran número de incentivos y programas para financiarse. El sistema financiero para las empresas y emprendedores en Dinamarca es ciertamente exitoso por su variedad de recursos, desde incentivos públicos e inversores privados hasta la banca tradicional, *business angel* o capital semilla. Muchos de los programas apuestan por financiar actividades de I+D+i. Un ejemplo de esta eficiencia es el *debenture*⁶¹, un bono emitido por el estado o por una entidad de crédito que da seguridad al inversor y le asegura el retorno de los intereses y del capital que ha aportado como inversión en una empresa.

3.3 Buenas prácticas reconocidas en Dinamarca

No cabe duda de que la política laboral, unos mecanismos legislativos muy desarrollados para la financiación de los emprendedores y un proceso ágil están siendo los factores más importantes para Dinamarca y su liderazgo en la creación de empresas. Aún así, el legislador ha desarrollado e implementado otras medidas secundarias que ayudan a crear un entorno emprendedor estable y sólido para iniciar negocios. Entre otras medidas de éxito, podemos destacar la cantidad de organismos públicos que apoyan al emprendimiento con mecanismos realmente válidos, la información transparente sobre emprendimiento, lecturas motivadoras de otros emprendedores y la posibilidad de recibir consejo de ellos⁶². NemKonto es otra propuesta más que interesante, una tarjeta que posee cada organización para facilitar la recepción de fondos, subsidios e incentivos para emprender. El apoyo institucional de Dinamarca al emprendedor es clave y así es lo definen en los medios digitales: Empezar un nuevo negocio. Empezar es fácil, te ayudaremos a pasar de tu idea a una *startup*. (*Start a new business.*⁶³ *Getting started is easy. We'll help you take your idea through to business startup.*)

Dinamarca apuesta por la educación, pero además, por la educación en emprendimiento. Un gran grupo de medidas se centran en potenciar las habilidades emprendedoras dentro de las aulas. ¿Es la educación la clave del emprendimiento?

⁶¹ UE. Access to finance – Denmark. Denmark: UE, 2012.

<http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.htm#denmark_en_access-to-finance> [Consulta 20 de noviembre de 2013]

⁶² Cfr. Casos de inspiración de emprendedores:

<http://startvaekst.dk/entrepreneurshipindenmark.dk/role-models/0/33>

⁶³ ENTREPRENEURSHIP IN DENMARK. Start a new business. Denmark: EE, 2013. <http://startvaekst.dk/entrepreneurshipindenmark.dk/start_a_new_business> [Consulta 20 de noviembre de 2013]

4. Emprender en Reino Unido

4.1 Información general

REINO UNIDO según el INFORME DOING BUSINESS – WORLD BANK			
Esta página muestra un resumen de los datos del Doing Business 14 para Reino Unido.			
PERSPECTIVA GENERAL DEL PAÍS:			
Región: OCDE	Clasificación		
Ingresos: Altos	Doing Business 14':		
Población: 63.227.526	10		
INB PER CAPITA: 38.250 US\$	Doing Business 13':		
Capital: Londres	11		
CLASIFICACIONES:			
TEMAS	DB 2014	DB 2013	Cambio
Apertura de un negocio	28	18	-10
Obtención de crédito	1	1	=
Protección de los inversores	10	10	=
Pago de impuestos	14	17	+3
Comercio transfronterizo	16	16	=
Cumplimiento de contratos	56	57	+1
Resolución de insolvencias	7	8	+1

Figura 17 ⁶⁴

Reino Unido es un país que apuesta por la promoción del emprendimiento en la sociedad con un 96,4% de pequeñas y micro empresas. ⁶⁵ Según el Global Entrepreneurship Monitor realizado en Reino Unido en el 2011, un 40% de la población tiene las habilidades, el conocimiento y la experiencia para iniciar un negocio, asimismo, un 50% cree que empezar un negocio implica un buen estatus y respeto social. ⁶⁶

⁶⁴ Figura 17. Elaboración propia en base a: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group.

⁶⁵ GOVERNMENT UK. Department for Business Innovation & Skills. UK. GOVERNMENT UK, 2013. <www.bis.gov.uk/analysis/statistics/business-population-estimates> [Consulta 1 de diciembre de 2013]

⁶⁶ Levie, J; Hart, M. *Global Entrepreneurship Monitor: United Kingdom 2011 Monitoring Report*. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2011.

4.2 Legislación de protección al emprendedor en el país

El informe *Doing Business* sitúa a Reino Unido en una posición líder en la creación de negocios, el 28 de 189 países. Uno de los datos más espectaculares en Reino Unido es la facilidad para la obtención de crédito, según el referido informe, el primero de todo el mundo. La normativa base para establecer un negocio en Reino Unido es la Ley de Empresa de 2006 (*Companies Act 2006*) y la Ley de Emprendedores *Enterprise and Regulatory Reform Act 2013*). Esta segunda normativa desarrollada en el 2013 tiene el objetivo de modificar y recortar los costes para hacer negocios en Reino Unido y mejorar la confianza en las actividades empresariales. Esta nueva Ley pretende dar apoyo al crecimiento de nuevas empresas mediante medidas legales, empresariales e institucionales. Algunas de estas son la mejora de la protección del consumidor, una reducción y simplificación de obstáculos administrativos y derogar leyes innecesarias en el entorno empresarial. Uno de los aspectos que se deben observar del entorno legislativo inglés es la forma de comunicar una nueva legislación. Para conseguir una regulación sólida, transparente y que llegue a su público, el legislador inglés utiliza las herramientas más apropiadas. Un ejemplo accesible desde www.gov.uk.co es la estructura para explicar la nueva Ley de Emprendedores, visual, simple y organizada.⁶⁷ En este caso en concreto, el contenido viene dividido en los siguientes aspectos: necesidad en la sociedad o problemática, acciones a realizar, acciones realizadas, entorno y a quién hemos consultado para lograrlo. De esta forma se crea un vínculo más transparente entre el legislador y la sociedad.

El proceso de creación de empresas es relativamente sencillo y económico en comparación con España o Alemania. Los pasos en concreto se definen así:

Nº	Paso	Tiempo	Coste
1	Registro de denominación social	Hora/s	0€
2	Elaboración de los estatutos	1 día	41,91€
3	Depósito de los documentos de constitución en el Registro de Empresas. (<i>Companies House</i>)	1 día	35,92€
4	Contacto con HMRC para el registro del IVA (VAT)	Hora/s	0€
5	Registro del PAYE (<i>pay as you earn</i>)	8 días	0€
6	Registro de los trabajadores con seguro	1 día	0€

Figura 19⁶⁸

⁶⁷ REGPLUS. Good practice explaining UK Enterprise Act. London: Regplus, 2013.

<<http://www.regplus.blogspot.com.es/2013/06/good-practice-explaining-uk-enterprise.html>>

⁶⁸ Figura 19. Elaboración propia. Información extraída de: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank

4.3 Buenas prácticas en Reino Unido.

Veamos dos ejemplos con políticas concretas ligadas a la promoción del emprendimiento.

Medida 1:

Necesidad: Existe un gran número de disposiciones ineficientes e innecesarias. Además, muchas de estas implican costes y tiempo para iniciar negocios, penalizando el crecimiento.
Objetivo: El legislador pretende asegurarse que la legislación vigente es efectiva y justa, protegiendo a las personas y sus derechos, pero eliminando la burocracia.
Acciones para asegurar que Reino Unido es justa y efectiva en los negocios: analizar y revisar la efectividad de los procesos administrativos actuales, reducir la regulación para emprendedores y PYMES, reducir el coste de creación de una empresa y controlar el número de regulaciones utilizando la política que por cada nuevo proceso administrativo, se deben reducir dos.
Consultas: Reino Unido está analizando las necesidades de los propios emprendedores dentro del programa <i>Focus on enforcement</i> . En concreto, con el programa <i>Red Tape Challenge</i> , se está preguntando a emprendedores qué regulación se debería eliminar.

Medida 2:

Necesidad: Los negocios demandan leyes de empleo más flexibles ya que la legislación actual perjudica el crecimiento de las empresas y de la economía.
Objetivo: Leyes más simples, flexibles de empleo para facilitar la contratación y el despido, a la vez que se protegen los derechos básicos de los trabajadores.
Acciones: revisar las políticas de empleo actuales, introducir prácticas más flexibles, proteger la explotación de los trabajadores con un salario mínimo más alto, sensorizar el mercado laboral para producir datos sobre las relaciones de empleo y poder analizarlos.
¿Qué hemos hecho? Introducir reformas para facilitar el empleo a las personas mayores, lanzar una prueba piloto para resolver disputas mediante la mediación y revisar cómo los derechos de los trabajadores deben ser.

Figura 18⁶⁹

⁶⁹ Figura 18. Elaboración propia en base a: GOVERNMENT UK. Starting up a business. UK: GOVERNMENT UK, 2013

<<https://www.gov.uk/browse/business/setting-up>> [Consulta 1 de diciembre de 2013]

Financiación

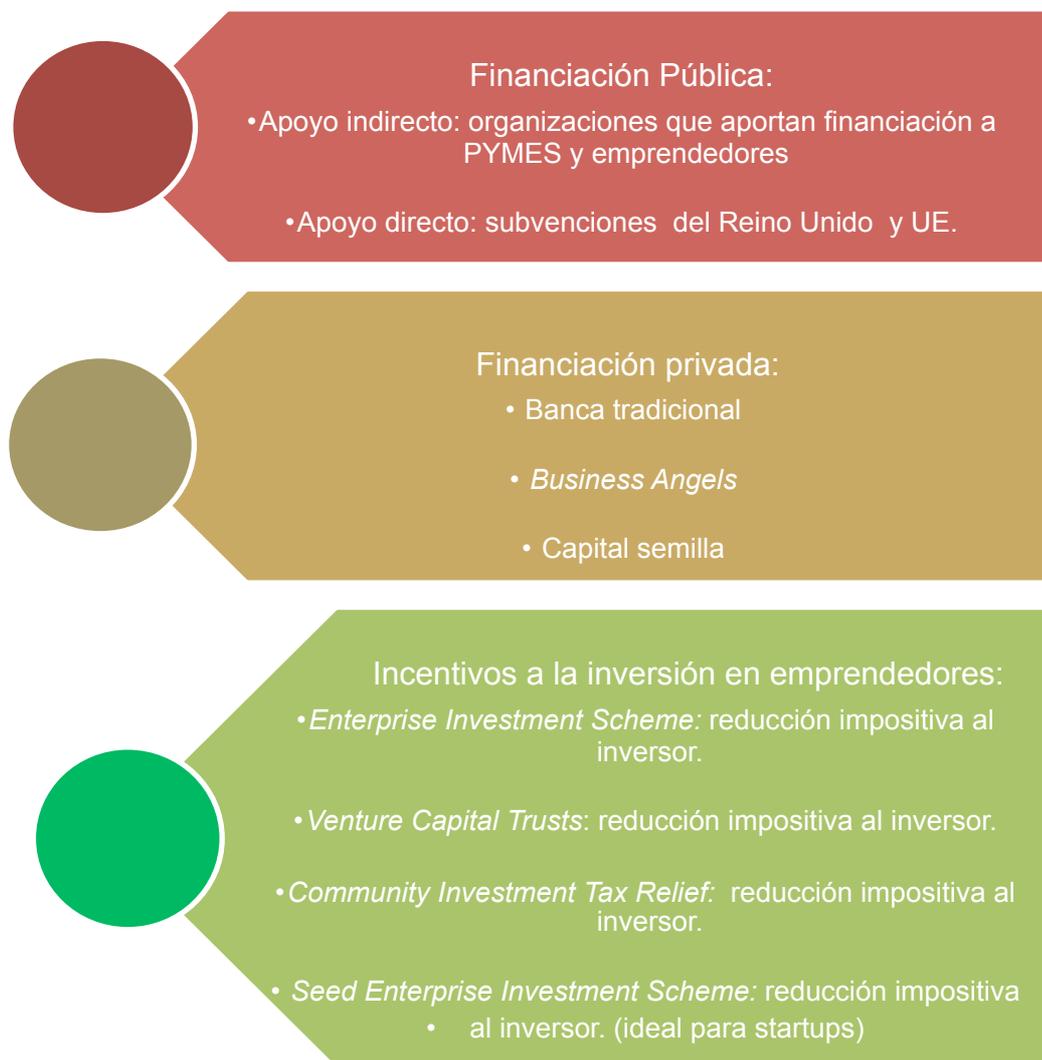


Figura 20⁷⁰

⁷⁰ Figura 20. Elaboración propia. Información extraída de: UE. Starting a business in the EU. Bruselas: UE; 2013.

<http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_en.htm> [Consulta 10 de diciembre de 2013]

5. Emprender en Alemania

5.1 Información general

ALEMANIA según el INFORME DOING BUSINSS – WORLD BANK			
Esta página muestra un resumen de los datos del Doing Business 2014 para la Alemania.			
PERSPECTIVA GENERAL DEL PAÍS:			
Región: OCDE	Clasificación		
Ingresos: Altos	Doing Business 14':		
Población: 81.889.839	21		
INB PER CAPITA: 44.010 US\$	Doing Business 13':		
Capital: Berlin	19		
CLASIFICACIONES:			
TEMAS	DB 2014	DB 2013	Cambio
Apertura de un negocio	111	104	-7
Obtención de crédito	28	24	-4
Protección de los inversores	98	95	-3
Pago de impuestos	89	71	-18
Comercio transfronterizo	14	14	=
Cumplimiento de contratos	5	5	=
Resolución de insolvencias	13	19	+6

Figura 21 ⁷¹

Alemania, país miembro de la Unión Europea, del G8, del G20 y de la OCDE. Basándonos en el PIB (*GDP*), Alemania es la tercera economía más grande y el segundo país con mayor número de exportaciones. En el 2011, el sector servicios fue un 73% del total de actividades y 24% el sector industrial. Su posición en el informe *Doing Business* es el 21, en el 2014. Sin embargo, para la subclasificación del informe destinado a conocer las facilidades para iniciar un negocio, Alemania se sitúa en la posición 111. Podemos observar que Alemania no es un país con una cultura emprendedora muy sólida, sino algo más parecido a la sociedad española.⁷² Pero España necesita observar a países líderes como Dinamarca o Reino Unido, pero también a Alemania, ya que está aplicando mecanismos que le sitúan en un escalón inmediatamente por encima de España en cuanto a iniciar negocios.

⁷¹ Figura 21. Elaboración Propia. Información extraída de: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank

⁷² Según el informe GEM la tasa de emprendimiento entre España y Alemania es equivalente. Cfr. STERNBERG, R.; Vorderwülbecke, A; Brix, U. *Global Entrepreneurship Monitor, Country Report Germany 2012*. Germany: Global Entrepreneurship Research Association, 2012.

Por lo tanto, es un referente directo para ser observado. Alemania es un país formado por personas cualificadas y con talento, aún así, la cultura alemana apuesta por la inversión y promoción en las empresas sólidas y no tanto por el emprendimiento. Su educación promueve el estudio detenido de cualquier actividad para evitar el fracaso, contrario a la mentalidad en otros países con mayor cultura emprendedora. Ese es uno de los motivos por los que las trabas administrativas y la burocracia es parecida a la que encontramos en España.

5.2. Legislación de protección al emprendedor en el país

La normativa alemana en relación a la creación de empresas se basa en dos grandes bloques: El Código de Comercio (*Commercial Code*) y el Código Civil (*Civil Code*). El primero está enfocado a autónomos, al comercio y al desarrollo de negocios. El segundo desarrolla normativa concreta para las PYMES y emprendedores. En la figura siguiente, y con el objetivo de observar qué cambios está haciendo Alemania para mejorar su facilidad en el inicio de negocios, podemos analizar las medidas legislativas que ha implementado Alemania en los últimos años para facilitar el inicio de *startups*.

DB year	Reform
DB2009	No reform as measured by Doing Business.
DB2010	Germany eased the business start up process by reducing the minimum capital requirement to a symbolic value.
DB2011	Germany eased business start-up by increasing the efficiency of communications between the notary and the commercial registry and eliminating the need to publish an announcement in a newspaper.
DB2012	No reform as measured by Doing Business.
DB2013	No reform as measured by Doing Business.
DB2014	No reform as measured by Doing Business.

Figura 22⁷³

La figura anterior nos muestra cómo Alemania está potenciando la eliminación de procesos administrativos que no facilitan el autoempleo. Pero, además según una encuesta realizada por el GEM, las principales mejoras de Alemania en el emprendimiento gracias a políticas activas son: la logística del país, los programas gubernamentales de apoyo, la protección de la propiedad intelectual e industrial, el

⁷³ Figura 22. Gráfico e información obtenida en: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group.

interés de grandes empresas en productos y/o servicios nuevos y el interés de la población en productos y/o servicios nuevos. En cambio, a partir de esta encuesta, se detectó que los emprendedores alemanes no tenían las habilidades suficientes para emprender ni tampoco el entorno legislativo más favorable. Ahora Alemania se propone trabajar en estas dos áreas para mejorar las oportunidades de los emprendedores. Asimismo, Alemania ha continuado promoviendo la iniciativa emprendedora en la sociedad con políticas en todos los niveles: estatal y regional.

Proceso de constitución de una empresa

Tal y como hemos comentado, el proceso para crear una empresa no es tan sencillo como en Dinamarca o Reino Unido, aún así, es más sencillo que en España. Mediante su observación podemos ver qué trabas administrativas son las siguientes que España debe eliminar. El proceso es el siguiente:

Nº	Paso	Tiempo	Coste
1	Obtención de denominación	Hora/s	0€
2	Acudir al notario para registrar los estatutos	1 día	1.104€
3	Depositar los documentos públicos en el Registro Comercial (<i>Commercial Register</i>)	7 días	436€
4	Notificar a la oficina de comercio y obtener licencias	1 día	31€
5	Contratar un seguro	1 día	0€
6	Notificar a la Oficina del Trabajo el establecimiento	1 día	0€
7	Registrar a los trabajadores en la Seguridad Social	1 día	0€
8	Envío de la documentación a la Oficina de Impuestos	1 día	0€

Figura 23 ⁷⁴

5.3 Buenas prácticas reconocidas en Dinamarca

Una medida exitosa del legislador alemán ha sido la creación de la *micro-enterprise*, una persona física que invierte menos de 60.000€ y un préstamo de menos de 50.000€. Asimismo, crea un único empleo para su fundador y le proporciona un sueldo. Uno de sus usos más comunes es probar una idea de negocio. Muchas personas inician un negocio asumiendo que no van a poder cobrar e invirtiendo altas cuantías, este mecanismo permite testear y ver el potencial del negocio en las primeras fases. Se utiliza también como un mecanismo para combinar el sueldo como trabajador en una empresa y recibir un recibo un sueldo extra con la *micro-enterprise*. La *micro-enterprise* permite que se emitan facturas sin impuestos, permite excepciones en la seguridad social, evita el pago de algunas tasas públicas.

⁷⁴ Figura 23. Elaboración propia. Información obtenida de: World Bank. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank

Conclusiones

El fomento de la inversión privada, la regulación de los *business angels*, deducciones para la internacionalización y primeros pasos para promocionar el emprendimiento en el sistema educativo. La L.14/2013 ha tratado muchas de las propuestas y demandas de emprendedores, autónomos y PYMES. Aún así, las propuestas se quedan cortas en

No cabe duda que esta Ley es un buen paso, pero sobretodo debe ser un buen inicio de camino, y es que si no le siguen muchas otras reformas para el emprendedor, será imposible implantar una iniciativa emprendedora en los próximos años. El legislador tiene en sus manos un cambio que puede ser decisivo para generaciones futuras y la clave no se encuentra en legislar sobre otros aspectos no tratados, sino profundizar en los existentes.

Una vez analizadas las buenas prácticas hemos podido entender qué factores y medidas hacen que otros países de nuestro entorno sean líderes en hacer negocios. Así, hemos podido extraer un conjunto de criterios que determinan el grado de emprendimiento en un país. El legislador español puede utilizar estos criterios para ver qué políticas debe implementar de forma más intensiva, las que no debe implementar u otras que haya obviado en la L.14/2013.

Burocracia (requisitos para iniciar un negocio, coste, capital mínimo, número de días necesarios, registros obligatorios, tiempo y coste del pago de impuestos)

Concurso de acreedores (coste del cierre de un negocio, tiempo y tanto por ciento de cierres de empresas)

Aspectos legales (cumplimiento de contratos, dificultades para el despido, dificultades para la contratación, rigidez del mercado laboral)

Seguridad social (apoyo público al desempleo, coberturas en sanidad)

Impuestos a personas físicas (media de impuestos sobre la renta, tipos impositivos marginales sobre la renta)

Impuestos a personas jurídicas (imposición de dividendos, acciones y impuestos medios sobre el beneficio)

Patentes (Derechos de propiedad)

Acceso a la financiación (número de fuentes, probabilidad de recibir financiación, tipo de interés, *rating* del país, facilidad de acceso a préstamos y subvenciones, protección a inversores)

I+D+i (Gasto público en I+D+i, gasto privado en I+D+i, gasto educativo en I+D+i, número de patentes anuales)

Tecnología (disponibilidad tecnológica, número de ventas por internet, gasto público en tecnologías)

Habilidades emprendedoras (número de estudiantes internacionales, calidad de las escuelas de negocio, formación sobre habilidades directivas en la escuela, tanto por ciento de jóvenes que finalizan estudios superiores)

Inmigración (número de inmigrantes con formación superior, número de inmigrantes que inician un negocio)

Cultura emprendedora (deseo de autoemplearse, intención de emprender, motivación a emprender, emprender o dirigir, imagen del emprendedor, miedo al fracaso, buenas condiciones para iniciar un negocio, miedo al fracaso, riesgo de fracaso, tanto por ciento de preferencia por emprender)

Analizados los aspectos determinantes sobre los que se deben eliminar las dificultades en un país, vamos a recopilar algunos de los factores más relevantes recopilados de las buenas prácticas. En cuanto a Dinamarca, sus tres puntos más relevantes son: el sistema educativo, el mercado laboral y la nula burocracia. El primer factor, el sistema educativo, proporciona a la sociedad el interés en la cultura emprendedora, la promoción de estos sujetos y las habilidades para poder iniciar un negocio. Asimismo, genera un movimiento público y privado de fomento del emprendimiento, con ayudas a la financiación, servicios de consultoría, entre otros. El segundo factor, el mercado laboral, permite que las empresas se adapten a su entorno con mucha facilidad ya que los trabajadores son un activo importante y costoso. El tercer factor ayuda a que las simples ideas de negocio puedan constituirse en un tiempo límite y, por ende, a entender el concepto del fracaso y de volverlo a intentar. También, emprendedores, autónomos y PYMES no pierden tiempo ni dinero en procesos administrativos y lo pueden destinar a desarrollar una ventaja competitiva en su modelo de negocio.

Así, analizando la poca influencia de la L.14/2013 en promoción de la cultura emprendedora tanto en la sociedad como en el sistema educativo, podemos dar como primera solución necesaria a implementar en España una mejora directa de la iniciativa emprendedora. Para ello, el legislador deberá desarrollar métodos que motiven a emprender, que mejoren la imagen del emprendedor, que eliminen el miedo al fracaso y aporten buenas condiciones para iniciar un negocio. No basta con un leve compromiso a fomentar la cultura emprendedora en la escuela, sino que se debe profundizar con medidas mucho más intensas que formen a los estudiantes sobre habilidades emprendedoras.

Como segunda medida de interés es la reducción o eliminación de forma completa de la burocracia para iniciar negocios. La actual L.14/2013 aporta medidas irrelevantes en cuanto al inicio de un negocio con menores procesos, por ejemplo, el artículo 37 de la L.14/2013, por cada nueva carga, se debe eliminar otra de equivalente coste. Es decir, el fomento del emprendimiento en términos de reducción de trabas administrativas se basa en no aumentar más procesos administrativos de los que existen actualmente, pero en ningún momento se trata un mecanismo de reducción. Para promocionar al emprendedor se necesita eliminar la burocracia del proceso e intentar reducir los costes de este.

A continuación, mediante el esquema siguiente, podemos analizar otra de las buenas prácticas que España puede adoptar en materia de emprendimiento.

POLÍTICA LEGISLATIVA A IMPLEMENTAR POR EL GOBIERNO DE REINO UNIDO
<p>Necesidad: Muchas personas sienten que el emprendimiento es algo lejano a ellos, tanto por las dificultades de financiación y generar ingresos, y al considerar que no disponen de las habilidades o experiencia necesaria para lograrlo</p>
<p>Objetivo: El legislador pretende asegurarse que la legislación vigente es favorable para emprendedores, autónomos y PYMES, mejorando el inicio y crecimiento del tejido empresarial inglés. En resumen, hacer de Reino Unido un lugar más fácil para los negocios.</p>
<p>Acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creación de fondos y programas para facilitar la obtención de préstamos. (Nuevo banco especial para emprendedores y colaboración del Banco de Inglaterra con intereses bajos) - Trabajos con el sector privado para redirigir las inversiones privadas y del gobierno a emprendedores y PYMES. - Creación de figuras que facilitan la obtención de financiación (<i>Start-up Loan Scheme</i>, <i>Business Finance Partnership</i> y <i>Business Angel Co-investment Fund</i>) - Creando una red de emprendedores que voluntariamente se conviertan en los líderes emprendedores, que irán a escuelas a explicar más sobre emprendimiento. - Trabajos con las escuelas y universidades para promover el emprendimiento, dar fondos a estudiantes que quieran iniciar un negocio y la creación de <i>Enterprise Village</i>, un programa para que escuelas puedan iniciar su propio negocio. - Elaborando vías de comunicación directas entre administración y emprendedores para recopilar dudas, necesidades, entre otros. <ul style="list-style-type: none"> - Reducciones impositivas de hasta 2.500€ - Lanzamiento de webs con información sobre cómo iniciar un negocio (<i>Great Business</i>, <i>Growth Accelerator Menorsme</i> y <i>Manufacturing Advisory Service</i>)

Resultados deseados:

- Mejor regulación para hacer negocios.
- Menores barreras impositivas.
- Ayudas en exportaciones
- Promoción de las habilidades emprendedoras en la escuela

Por lo tanto, en este caso, el Gobierno de Reino Unido es capaz de entender la necesidad concreta del emprendedor, de planificar unas acciones para eliminar la necesidad y de empezar a solucionarlo. En el caso concreto de Reino Unido, un país con facilidades para hacer negocios pero sin llegar a un entorno emprendedor perfecto como en Dinamarca, se proponen eliminar las necesidades de formación, los problemas de financiación con medidas mucho más intensas. Esto demuestra a España que debe implementar medidas más intensas para lograr su objetivo. Además Reino Unido demuestra una transparencia y comunicación muy positiva entre legislador y sociedad, ya que el ciudadano puede entender e implicarse con las medidas de su país con datos parecidos al esquema anterior. En el caso de la L.14/2013, la sociedad desconoce si está Ley es el primer paso de un grupo de acciones o bien la medida para promocionar el emprendimiento en su totalidad.

En cuanto a Alemania, se ha identificado como un país más parecido a España en relación al emprendimiento. Su sistema educativo y legislativo tendía a favorecer al crecimiento de las empresas y no a su iniciación. Aún así, en los últimos años ha detectado la necesidad de posicionarse en este sector como un referente y está trabajando en nuevos mecanismos que permitan reducir las trabas administrativas y la promoción de las habilidades emprendedoras en la sociedad y en el sistema educativo. La diferencia entre España y Alemania, en estos momentos, recae en su mejor clima de negocios, las facilidades logísticas y el acceso a nuevas tecnologías. De todas formas, entiendo ambos países en un desarrollo del emprendimiento similar, debemos observar como Alemania ha apostado por dos frentes: las trabas administrativas y la educación. Después de las buenas prácticas en Dinamarca, Reino Unido y Alemania, vemos como estos dos condicionantes son los más importantes para promocionar el emprendimiento en un país.

En definitiva, después de identificar las necesidades de los emprendedores en España, el análisis de la legislación española para la promoción del emprendimiento y la recopilación de buenas prácticas, podemos afirmar que la hipótesis central es cierta. El poder legislativo español no ha desarrollado una ley con mecanismos suficientes para proteger y promocionar a los emprendedores.

Asimismo, la hipótesis secundaria también se confirma, las legislaciones de apoyo a emprendedores en otros países de la Unión Europea son más eficientes y prácticas, pero se cumple con matizaciones. Existen legislaciones eficientes y perfectas para emprender como Dinamarca, pero otros países como Alemania o Reino Unido tienen legislaciones más favorables que en España pero con mucho trabajo por hacer. Así se ha demostrado en las buenas prácticas de estos dos países, a día de hoy están realizando nuevos mecanismos para fomentar el autoempleo.

Con esta investigación, se han cumplido los distintos objetivos presentados al inicio. En primer lugar, los objetivos empresariales. Con esta investigación se han clarificado y analizado las necesidades de un emprendedor, se han comparado las leyes de protección a emprendedores en otros países y se han desarrollado propuestas útiles para mejorar la actual L.E. En definitiva, se ha aclarado el panorama jurídico existente y se han aportado soluciones viables y prácticas.

No debemos dudar que los países que han conseguido liderar la facilidad en hacer negocios lo han hecho gracias a unas políticas y unos mecanismos a medio y largo plazo destinados a promover la actividad emprendedora de manera eficiente y efectiva. Por lo tanto, el legislador español tiene en sus manos la oportunidad de hacerlo.

Bibliografía

Libros

ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

BRUNET, I, ALARCÓN, A. *Teorías sobre la figura del emprendedor.* vol. 15.

BAGLEY, C. E., DAUCHY, C.E. *The entrepreneur's guide to business law.* 4 ed. Cengage Learning, 2011.

CANTILLON, R. *Essay on the nature of general commerce.* Transaction Books, 1931.

DE JONG J. Y WENNEKERS S. *Scientific Analysis of Entrepreneurship.* Zoetemeer: The Scales, 2008

FRY, F.L. *Entrepreneurship: a Planning Approach.* Minneapolis: West Publishing Company, 1993.
978-0314009487

LEVIE, J, HART, M. *Global Entrepreneurship Monitor: United Kingdom 2011 Monitoring Report.* London: Global Entrepreneurship Research Association, 2011.

MONITOR, GLOBAL ENTREPRENEURSHIP. *Informe GEM España 2011 (2012).* Trujillo (Cáceres): Fundación Xavier de Salas, 2011.

SCHUMPETER, J.A. *Business cycles.* New York: McGraw-Hill, 1939.

STERNBERG, R.; Vorderwülbecke, A; Brixy, U. *Global Entrepreneurship Monitor, Country Report Germany 2012.* Germany: Global Entrepreneurship Research Association, 2012.

TIMMONS, J., SPINELLI, S. *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century.* Boston: Irwin, 1994.

WORLD BANK. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises.* Washington, DC: World Bank Group, 2013. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5.

Revistas y artículos:

AMADO CONSULTORES. "Las claves de la nueva Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores." *Revista de Actualidad Jurídica* - Núm. 50, Noviembre 2013

MAGALLÓN, M; PÉREZ, A. "Comentario a la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores." *Cuestiones de Seguridad Social.* España: 2013

Páginas Web

BOE. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. [en línea]. España: BOE, 2013 <<http://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>> [Consulta: 1 de octubre de 2013]

BOE. *Real Decreto 1382/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la relación laboral de carácter especial del personal de alta dirección.* [en línea]. [S.I]: BOE, 1986. <<https://www.boe.es/boe/dias/1985/08/12/pdfs/A25502-25504.pdf>> [Consulta: 9 diciembre de 2013]

COMISIÓN EUROPEA *Reducción de burocracia en la UE* [en línea] <http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/admin_burden/docs/enterprise/files/annex9_en.pdf> [10 de octubre de 2013]

COMISIÓN EUROPEA *Reducción de burocracia en la UE* [en línea] <http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/admin_burden/docs/enterprise/files/legislation_in_scope_july_2008_en.pdf> [10 de octubre de 2013]

EL ECONOMISTA. *Las diez características básicas que comparten los emprendedores.* [en línea] [S.I]: El Economista, 2013. <<http://www.economista.es/gestion-empresarial/noticias/4622264/02/13/10-caracteristicas-basicas-que-comparten-los-emprendedores.html>> [Consulta: 24 de septiembre de 2013]

EL ESCAPARATE. Crear empresas en tiempos de crisis. [en línea] <http://www.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?folderId=12092&name=DLFE-7998.pdf> [Consulta: 20 de noviembre de 2013]

ENTREPRENEURSHIP IN DENMARK. Start a new business. Denmark: EE, 2013. <http://startvaekst.dk/entrepreneurshipindenmark.dk/start_a_new_business> [Consulta 20 de noviembre de 2013]

EXPANSIÓN. *Emprendedores.* [en línea]. [S.I]: Expansión, 2012 <<http://www.expansion.com/2012/07/13/empleo/emprendedores/1342195360.html>> [Consulta: 18 de noviembre de 2013]

EXPANSIÓN. *Que le falta a la ley de emprendedores.* [en línea]. [S.I]: Expansión, 2013 <<http://vlex.com/vid/qua-falta-ley-emprendedores-438916282>> [Consulta: 18 de noviembre de 2013]

FONTRODONA J. *Empresa y sociedad.* [en línea]. [S.I]: IESE Business School, 2013. <<http://blog.iese.edu/empresaysociedad/category/tendencias-sociales/>> [Consulta: 1 de octubre de 2013]

FORBES. *What the best entrepreneurs have in common in 12 words*. [en línea]. [S.l]: Forbes, 2013
<<http://www.forbes.com/sites/actiontrumpseverything/2013/12/01/what-the-best-entrepreneurs-have-in-common-in-12-words/>> [Consulta: 6 de noviembre de 2013]

GERENCIE. *Emprendedor es lo mismo que empresario*. [en línea]. España: Gerencie, 2013.
<<http://www.gerencie.com/emprendedor-es-lo-mismo-que-empresario.html>> [Consulta 1 de octubre de 2013]

GOVERNMENT UK. *Starting up a business*. UK: GOVERNMENT UK, 2013
<<https://www.gov.uk/browse/business/setting-up>> [Consulta 1 de diciembre de 2013]

GOVERNMENT UK. Department for Business Innovation & Skills. UK. GOVERNMENT UK, 2013.
<www.bis.gov.uk/analysis/statistics/business-population-estimates> [Consulta 1 de diciembre de 2013]

IMD. *Information*. Denmark: IMD, 2013. < <http://www.imd.org> > [Consulta 25 de noviembre de 2013]

LETT. Act 378 of 22 May 1996, consolidated in 7 May 2000. [en línea]. Dinamarca: LETT, 2000.
<http://www.lett.dk/Page/Doing_Business_in_Denmark/Danish_company_law.aspx> [Consulta 1 de octubre de 2013, 12 de noviembre de 2013]

MINISTRY ON FOREIGN AFFAIRS OF DENMARK. *Establishing a business in Denmark*. Denmark: MINISTRY ON FOREIGN AFFAIRS ON DENMARK, 2013.
<<http://www.investindk.com/Establishing-a-business-in-Denmark>> [Consulta 23 de noviembre de 2013]

REGPLUS. *Good practice explaining UK Enterprise Act*. London: Regplus, 2013.
<<http://www.regplus.blogspot.com.es/2013/06/good-practice-explaining-uk-enterprise.html>> [Consulta 1 de diciembre de 2013]

TEKNAUTAS. *Diez claves para digerir la ley de emprendedores*. España: Teknautas, 2013
< http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2013-09-30/diez-claves-para-digerir-la-nueva-ley-de-emprendedores_34477/> [Consulta 20 de octubre de 2013]

UE. *Promoting Entrepreneurship* [en línea] Bruselas: UE, 2012.
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/index_en.htm> [Consulta 3 de octubre de 2013]

UE. *Access to finance – Denmark*. Denmark: UE, 2012.
<http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.htm#denmark_en_access-to-finance> [Consulta 20 de noviembre de 2013]

UE. Plan para la acción emprendedora 2020. Bruselas: UE, 2013.

<<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:ES:PDF>> [Consulta 3 de octubre de 2013]

UE. Starting a business in the EU. Bruselas: UE; 2013.< http://europa.eu/youreurope/-business/start-grow/start-ups/index_en.htm> [Consulta 10 diciembre 2013]

UE. Reduce burden EU. Bruselas: UE, 2013.

<http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/admin_burden/result_burden/result_burden_en.htm#top> [Consulta 7 de octubre de 2013]

UE. Small Business Act. Bruselas: UE, 2013.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/implementation/index_en.htm > [Consulta 7 de octubre de 2013]

UE Y PORTAL EUROPEO DE LAS PYMES. Las PYME: pequeñas empresas con grandes aspiraciones.

Bruselas: UE, 2011 <http://ec.europa.eu/enterprise/flipbook/smes_2011/es/files/dg%20entr-brochuresme%20pack-es-lr.pdf> [Consulta: 5 de noviembre de 2013]

Anexo I. Abreviaturas y definiciones

AEAT Agencia Estatal de Administración Tributaria	IP Impuesto sobre el Patrimonio
art. artículo	IRPF Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
An. Véase Anexo	IS Impuesto sobre Sociedades
AJD Actos Jurídicos Documentados	ISD Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
BOE Boletín Oficial del Estado	ITP y AJD Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
BORME Boletín Oficial del Registro Mercantil	IVA Impuesto sobre el Valor Añadido
CC Código Civil (RD 24-7-1889)	L Ley
CCAA Comunidades Autónomas	L.E Ley de Emprendedores
CCom Código de Comercio (RD 22-8-1885)	LCon Ley Concursal (L 22/2003)
CE Comunidad Europea	LGSS Ley General de la Seguridad Social (RDLeg 1/1994)
Cfr. Confróntese	LGT Ley General Tributaria (L 58/2003)
CIRCE Centro de Información y Red de Creación de Empresa	LHL Ley reguladora de las Haciendas Locales (RDLeg 2/2004)
CNAE Clasificación Nacional de Actividades Económicas	LIP Ley del Impuesto sobre el Patrimonio (L 19/1991)
Const Constitución española	LIRPF Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (L 35/2006)
CP Código Penal (LO 10/1995)	LIS Ley del Impuesto sobre Sociedades (RDLeg 4/2004)
CV Consulta vinculante	LISD Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (L 29/1987)
DGIFT Dirección General de Inspección Financiera y Tributarias	LITP Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (RDLeg 1/1993)
DGT Dirección General de Tributos	LIVA Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido (L 37/1992)
Dir Directiva	LOPJ Ley Orgánica del Poder Judicial (LO 6/1985)
disp.adic. disposición adicional	LSC Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital (RDLeg 1/2010)
disp.derog. disposición derogatoria	modif modificado/a
disp.final disposición final	NIF Número de Identificación Fiscal
disp.trans. disposición transitoria	OM Orden Ministerial
DLeg Decreto legislativo	OS Operaciones Societarias
DUE Documento Único Electrónico	PAE Punto de Atención al Emprendedor
EDJ El Derecho Jurisprudencia	
ENISA Empresa Nacional de Innovación	
ERL Emprendedor de Responsabilidad Limitada	
FEDER Fondo Europeo de Desarrollo Regional	
FSE Fondo Social Europeo	
HAP Hacienda y Administraciones Públicas	
IAE Impuesto sobre Actividades Económicas	
ICO Instituto de Crédito Oficial	
IGIC Impuesto General Indirecto Canario	
Instr Instrucción	

PAIT Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación	RIVA Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido (RD 1624/1992)
PGC Plan General de Contabilidad (RD 1514/2007)	RM Registro Mercantil
PYME Pequeña y Mediana Empresa	RMC Registro Mercantil Central
RD Real Decreto	RRM Reglamento del Registro Mercantil (RD 1784/1996)
RDL Real Decreto Ley	SA Sociedad Anónima
RDLeg Real Decreto Legislativo	SC Sociedad colectiva
RECC Régimen especial del criterio de caja (IVA)	SCom Sociedad comanditaria simple
redacc redacción	SComA Sociedad comanditaria por acciones
RETA Régimen Especial de Trabajadores por cuenta propia o Autónomos (D 2530/1970)	SGR Sociedad de Garantía Recíproca
RGGI Reglamento General de Gestión e Inspección Tributaria (RD 1065/2007)	SLFS Sociedad Limitada de Formación Sucesiva
RGSS Régimen General de la Seguridad Social	SLNE Sociedad Limitada Nueva Empresa
Rgto Reglamento	SRL Sociedad de Responsabilidad Limitada
RIRPF Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (RD 439/2007)	TAI Territorio de aplicación del impuesto (IVA)
RIS Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (RD 1777/2004)	TCo Tribunal Constitucional
RITP Reglamento del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (RD 828/1995)	TEAC Tribunal Económico Administrativo Central
	TJUE Tribunal de Justicia de la Unión Europea
	TPO Transmisiones Patrimoniales Onerosas Tr. Traducción
	TS Tribunal Supremo
	TSJ Tribunal Superior de Justicia
	UE Unión Europea

Anexo II. Programa para la reducción de la burocracia en Europa 2007-2012⁷⁵

Área de prioridad	Ley de la UE
Agricultura y subsidios	Commission Regulation (EC) No 2295/2003 of 23 December 2003 introducing detailed rules for implementing Council Regulation (EEC) No 1907/90 on certain marketing standards for eggs
Agricultura y subsidios	Regulation (EC) No 1580/2007 laying down implementing rules of Council Regulations (EC) No 2200/96, (EC) No 2201/96 and (EC) No 1182/2007 in the fruit and vegetable sector as regards marketing standards
Agricultura y subsidios	Council Regulation (EC) No 1234/2007 of 22 October 2007 establishing a common organisation of agricultural markets and on specific provisions for certain agricultural products (Single CMO Regulation)
Agricultura y subsidios	Council Regulation (EC) No 1698/2005 of 20 September 2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)
Legislación mercantil – Cuentas Anuales	Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE)
Entorno	Regulation (EC) No 2037/2000 of the European Parliament and of the Council of 29 June 2000 on substances that deplete the ozone layer
Entorno	Directive 98/8/EC of the European Parliament and of the Council concerning the placing of biocidal products on the market
Servicios Financieros	Directive 2000/46/EC on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions ('Electronic Money Directive')
Servicios Financieros	Regulation (EC) No 2560/2001 of the European Parliament and the Council on cross-border payments in euro
Servicios Financieros	Council Directive 85/611/EEC of 20 December 1985 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities
Seguridad alimentaria	Commission Decision 2001/881/EC on import controls to abolish border inspections posts between EC and Switzerland
Seguridad alimentaria	Regulation (EC) No 1774/2002 laying down health rules concerning animal byproducts not intended for human consumption
Seguridad alimentaria	Council Directive 96/25/EC of 29 April 1996 on the circulation of feed materials and Commission Directive 98/67/EC

⁷⁵ Tr. Comisión Europea *Reducción de burocracia en la UE* [en línea]

<http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/admin_burden/docs/enterprise/files/annex9_en.pdf>

[10 de octubre de 2013]

Seguridad alimentaria	Council Directive 89/107/EEC of 21 December 1988 on the approximation of laws of the Member States concerning food additives authorised for use in foodstuffs intended for human consumption and Regulation (EC) No 2232/96 of the European Parliament and of the Council of 28 October 1996 laying down a Community procedure for flavouring substances used or intended for use in or on foodstuffs (amended by Regulation (EC) No 1331/2008)
Fármacos	Directive 2001/82/EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to veterinary medicinal products
Estadísticas	Statistics on the information society Regulation 808/2004.
Estadísticas	Short term statistics (STS) Regulation (EC) 1165/98.
Estadísticas	Council Directive 95/57/EC of 23 November 1995 on the collection of statistical information in the field of tourism.
Estadísticas	Council Regulation 1172/98 on statistical returns in respect of the carriage of goods by road.
Estadísticas	Council directive 95/64/EC of 8 December 1995 on statistical returns in respect of carriage of goods and passengers by sea.
Imposición	Community Customs Code (CC) Council Regulation (EEC) No 2913/92 and Customs Code Implementing Provisions (CCIP) Commission Regulation (EEC) No 2454/93
Imposición	Eighth Council Directive 79/1072/EEC of 6 December 1979 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes - Arrangements for the refund of value added tax to taxable persons not established in the territory of the country
Transporte	Council Directive 96/26/EC of 29 April 1996 on admission to the occupation of road haulage operator and road passenger transport operator and mutual recognition of diplomas, certificates and other evidence of formal qualifications intended to facilitate for these operators the right to freedom of establishment in national and international transport operations
Transporte	Council Directive 96/35/EC of 3 June 1996 on the appointment and vocational qualification of safety advisers for the transport of dangerous goods by road, rail and inland waterway
Transporte	Regulation No 11 concerning the abolition of discrimination in transport rates and conditions, in implementation of Article 79(3) of the Treaty establishing the European Economic Community
Transporte	Council Directive 94/57/EC of 22 November 1994 on common rules and standards for ship inspection and survey organizations and for the relevant activities of maritime administrations

Transporte	<p>Council Regulation (EEC) n°2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code and Regulation (EC) n°450/2008 laying down the Community Customs Code</p> <p>+ Council Directive 89/662/EEC of 11 December 1989 concerning veterinary checks in intra- Community trade with a view to the completion of the internal market</p> <p>+ Council Directive 90/425/EEC of 26 June 1990 concerning veterinary and zootechnical checks applicable in intra- Community trade in certain live animals and products with a view to the completion of the internal market</p> <p>+ Council Directive 2000/29/EC of 8 May 2000 on protective measures against the introduction into the Community of organisms harmful to plants or plant products and against their spread within the Community</p>
Transporte	<p>Directive 2002/6/EC of the European Parliament and of the Council of 18 February 2002 on reporting formalities for ships arriving in and/or departing from ports of the Member States of the Community</p>
Entorno laboral	<p>Directive 94/45/EC on the establishment of a European Works Council or a procedure in Community-scale undertakings and Community-scale groups of undertakings for the purposes of informing and consulting employees</p>
Entorno laboral	<p>Directive 2004/37/EC of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the protection of workers from the risks related to exposure to carcinogens or mutagens at work</p>

Anexo III. Medidas europeas para reducir costes administrativos ⁷⁶

Agricultura

- Commission Regulation (EC) No 1291/2000 of 9 June 2000 laying down common detailed rules for the application of the system of import and export licenses and advance fixing certificates for agricultural products

Derecho mercantil

- First Council Directive of 9 March 1968 on co-ordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies, with a view to making such safeguards equivalent throughout the Community (68/151/EEC)
- Second Council Directive of 13 December 1976 on coordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies (77/91/EEC)
- Third Council Directive of 9 October 1978 concerning mergers of public limited liability companies (78/855/EEC)
- Fourth Council Directive of 25 July 1978 on the annual accounts of certain types of companies (78/660/EEC)
- Sixth Council Directive of 17 December 1982 concerning the division of public limited liability companies (82/891/EEC)
- Seventh Council Directive of 13 June 1983 on consolidated accounts (83/349/EEC)
- Eleventh Council Directive of 21 December 1989 concerning disclosure requirements in respect of branches opened in a Member State by certain types of company governed by the law of another State (89/666/EEC)
- Twelfth Council Directive of 21 December 1989 on single-member private limited-liability companies (89/667/EEC)

Políticas de cohesión:

- Council Regulation (EC) No 1260/1999 of 21 June 1999 laying down general provisions on the Structural Funds, as amended by Council Regulation (EC) No 1105/2003 of 26 May 2003

Entorno

- Directive 2003/105/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2003 amending Council Directive 96/82/EC on the control of major accident hazards involving dangerous substances
- Regulation (EC) No 1013/2006 of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on shipments of waste
- Council Directive 96/61/EC of 24 September 1996 concerning integrated pollution prevention and control (as amended by Regulation (EC) No 166/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 January 2006 concerning the establishment of a European Pollutant Release and Transfer Register and amending Council Directives 91/689/EEC and 96/61/EC)
- Waste Electrical and Electronic Equipment (WEEE) directive 2002/96/EC

⁷⁶ Tr. Comisión Europea *Reducción de burocracia en la UE* [en línea]

<http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/admin_burden/docs/enterprise/files/legislation_in_scope_july_2008_en.pdf> [10 de octubre de 2013]

- Directive 2000/53/EC of the European Parliament and of the Council of 18 September 2000 on end-of life vehicles Financial services
- Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions
- Directive 2006/49/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on the capital adequacy of investment firms and credit institutions
- Directive 2002/83/EC of the European Parliament and of the Council of 5 November 2002 concerning life insurance

Pesca:

- Council Regulation (EEC) No 2847/93 of 12 October 1993 establishing a control system applicable to the common fisheries policy

Seguridad Alimentaria:

- Regulation (EC) No 1760/2000 of the European Parliament and of the Council of 17 July 2000 establishing a system for the identification and registration of bovine animals and regarding the labelling of beef and beef products and repealing Council Regulation (EC) No 820/97
- Council Regulation (EC) No 21/2004 of 17 December 2003 establishing a system for the identification and registration of ovine and caprine animals and amending Regulation (EC) No 1782/2003 and Directives 92/102/EEC and 64/432/EEC
- Directive 2000/13/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 on the approximation of the laws of the Member States relating to the labeling, presentation and advertising of foodstuffs
- Council Regulation (EC) 1/2005 Protection of animals during transport and related operations
- Regulation 1830/2003 GMOs - traceability rules require that operators have in place system to hold information for 5 years
- Council Directive 2000_29 of 8 May 2000 on protective measures against the introduction into the Community of organisms harmful to plants or plant products and against their spread within the Community
- Directive 98/6/EEC of the European Parliament and the Council of 16 February 1998 on consumer protection in the indication of the prices of products offered to consumers

Legislación farmacéutica

- Directive 2001/83/EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to medicinal products for human use
- Directive 2001/20/EC on the approximation of laws, regulations and administrative provisions of the Member States relating to the implementation of good clinical practice in the conduct of clinical trials on medicinal products for human use

Aspectos públicos

- Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public work contracts, public supply contracts and public service contracts
- Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors (including Commission Regulation (EC) No 1564/2005 of 7 September 2005 establishing standard forms for the publication of notices in the framework of public procurement procedures pursuant to that directive)

Estadísticas

- Regulation (EC) 638/2004 of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on Community Statistics relating to the trading of goods between Member States and repealing Council Regulation (EEC) No 3330/91
- Council Directive 2001/109/EC of the EP and Council on fruit trees
- Council Directive 93/23/EEC of 1 June 1993 on the statistical surveys to be carried out on pig production
- Council Directive 93/24/EEC of 1 June 1993 on the statistical surveys to be carried out on bovine animals
- Council Regulation (EEC N) 3924/91 of 19 December 1991 on the establishment of a Community survey of industrial production
- Council Regulation (EC, Euratom) No 58/97 of 20 December 1996 concerning structural business statistics

Leyes impositivas

- Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the Common system of value added tax

Transporte

- Regulation (EC) No 561/2006 of the European Parliament and of the Council of 15 March 2006 on the harmonisation of certain social legislation relating to road transport and amending Council Regulations (EEC) No 3821/85 and (EC) No 2135/98 and repealing Council Regulation (EEC) No 3820/85
- Directive 2004/49/EC of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on safety on the Community's railways and amending Council Directive 95/18/EC on the licensing of railway undertakings and Directive 2001/14/EC on the allocation of railway infrastructure capacity and the levying of charges for the use of railway infrastructure and safety certification

Ambiente de trabajo:

- Council Directive 89/391/EEC of 12 June 1989 on the introduction of measures to encourage improvements in the safety and health of workers at work
- Directive 92/57/EEC of 24 June 1992 on the implementation of minimum safety and health requirements at temporary or mobile construction sites.

Anexo IV. Plan de acción sobre emprendimiento 2020.⁷⁷

<u>Anexo. Plan de acción sobre emprendimiento 2020.</u> <u>Relanzar el espíritu emprendedor en Europa</u>		
<i>Sectores principales</i>	<i>Propuestas de la Comisión</i>	<i>Fecha de ejecución</i>
Educación y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas		
Educación y formación	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de una iniciativa paneuropea de aprendizaje del emprendimiento que reúna y ponga a disposición los conocimientos europeos y nacionales para el análisis del impacto, el conocimiento, el desarrollo de metodologías y el respaldo entre iguales de los profesionales de los Estados miembros • Establecimiento, conjuntamente con la OCDE, de un marco orientativo para fomentar el desarrollo de escuelas de emprendimiento y centros de FP • Difusión de un marco orientativo de la universidad emprendedora; facilitación de intercambios entre las universidades interesadas en aplicar el marco; promoción gradual del marco en las instituciones de enseñanza superior de la UE • Respaldo de mecanismos adecuados de creación de empresas impulsada por la universidad (como empresas semilla) y ecosistemas entre universidades y empresas que apoyen dicha creación 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013-2015 • 2013-2014 • 2012-2013

⁷⁷ UE. Plan para la acción emprendedora 2020. Bruselas: UE, 2013.

<<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:ES:PDF>> [Consulta 3 de octubre de 2013]

Crear un entorno en el que los emprendedores puedan desarrollarse y crecer		
Acceso a la financiación	<ul style="list-style-type: none"> • Financiar programas destinados a seguir desarrollando un mercado de la microfinanciación en Europa (a través de iniciativas como PSCI y la acción conjunta Jasmine para apoyar a las instituciones microfinancieras en Europa), y facilitar los recursos para que la microfinanciación esté disponible en los Estados miembros y las regiones a través del Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional • Desarrollar un sistema de la UE para intercambios comerciales de acciones y bonos emitidos por las PYME («mercados de PYME en expansión») a fin de facilitar el acceso directo de estas al mercado de capitales en el contexto de la revisión de la Directiva sobre mercados de instrumentos financieros 	<ul style="list-style-type: none"> • En curso; se reforzará en el nuevo marco financiero plurianual a partir de 2014 • En curso
Apoyo a las nuevas empresas en las fases cruciales de su ciclo vital y ayuda a su crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar y promover las mejores prácticas de los Estados miembros con miras a crear un entorno fiscal más favorable para los emprendedores • Revisar las normas que prohíben determinadas prácticas comerciales engañosas para darles solidez y reforzar la actividad contra tales prácticas en asuntos transfronterizos • Ayudar a los Estados miembros a desarrollar sistemas integrados de apoyo y medidas dirigidas a los nuevos emprendedores, sobre todo a los jóvenes, mediante seminarios de capacitación financiados por la asistencia técnica del FSE, con la participación de las partes interesadas, incluidos, entre otros, los centros de educación y formación, a fin de promover estrategias integradas • 	<ul style="list-style-type: none"> • En curso • 2013 • 2013

<p>Aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Promover la creación de una base de conocimiento sobre las tendencias principales y los modelos empresariales innovadores en el sector digital • Aumentar la concienciación mediante una campaña de información para las PYME a escala europea sobre las ventajas de las TIC, incluida la creación de una red europea de ciberempresas • Facilitar la interconexión gracias a la creación de una Red Europea de Mentores para formar, asesorar y explorar nuevas formas de colaboración • Poner en marcha iniciativas específicas para ciberemprendedores, como la creación de un «Start-up Europe Partnership» para favorecer la difusión de conocimientos especializados, tutorías, tecnología y servicios, así como de un «Leaders Club» que reúna a ciberemprendedores de categoría internacional y refuerce la cultura del ciberemprendimiento en Europa y la creación de cursos masivos abiertos en línea para fomentar el cibertalento y establecer plataformas de tutela y formación • Reforzar las competencias y aptitudes; por ejemplo, intensificando la creación y adquisición de cibercapacidades, aptitudes científicas y creativas, o de gestión y emprendimiento, dirigidas a los nuevos mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • De 2013 en adelante • De 2013 en adelante • 2014 • 2013 • En curso
<p>Traspaso de negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar directrices sobre los programas más efectivos y las mejores 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013-2014

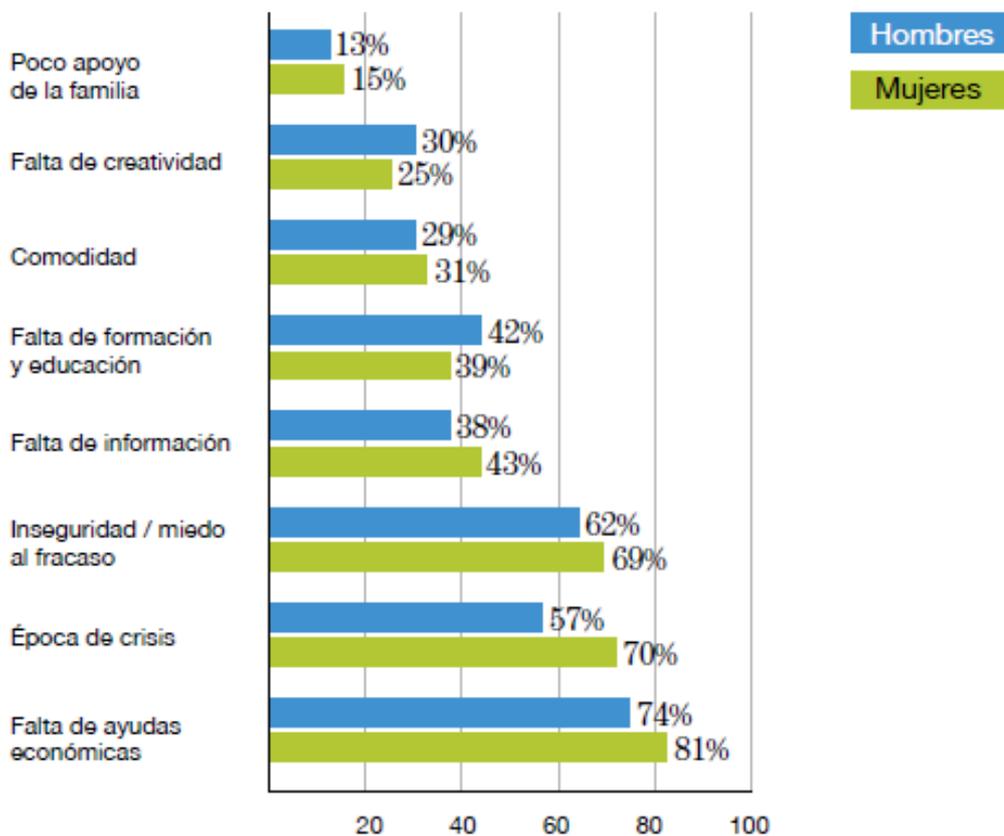
	prácticas para facilitar el traspaso de negocios, incluidas las medidas para intensificar y ampliar los mercados para las empresas, cartografiando los programas disponibles en Europa y proponiendo las medidas necesarias para eliminar los posibles obstáculos al traspaso transfronterizo de negocios, a partir de la labor de un grupo de expertos y de un estudio	
Segunda oportunidad para empresarios honrados en quiebra	<ul style="list-style-type: none"> • Efectuar una consulta pública para recabar las opiniones de los interesados acerca de las cuestiones indicadas en la Comunicación sobre un nuevo enfoque europeo frente a la insolvencia y el fracaso empresarial, en especial sobre la segunda oportunidad a quienes hayan quebrado con honradez y sobre la abreviación y armonización del periodo de rehabilitación 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013
Carga normativa: normas más claras y sencillas	<ul style="list-style-type: none"> • Proponer una legislación que suprima los gravosos requisitos de autenticación de documentos públicos que las PYME tienen que presentar para poder hacer negocios transfronterizos en el mercado interior • Crear un grupo de trabajo que evalúe las necesidades específicas de los emprendedores de profesiones liberales en relación con cuestiones como la simplificación, la internacionalización o el acceso a la financiación • Tomar medidas para garantizar que las empresas obtengan ayuda a través de Solvit cuando las autoridades públicas les nieguen sus derechos en el mercado único 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 • 2013 • 2013
Establecer modelos y llegar a grupos específicos		
Nuevas percepciones: los emprendedores como modelo	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer, en el marco de la Semana de las PYME, un «día del emprendimiento de la UE» en toda Europa, dirigido a estudiantes de 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013

	último curso de secundaria	
Mujeres	<ul style="list-style-type: none"> • Crear una plataforma en línea a escala europea de redes de tutoría, asesoramiento, enseñanza y empresa para emprendedoras, que pondrá en línea a las actuales redes nacionales de embajadores y tutores, intensificará su oferta y ampliará su alcance a escala nacional y regional 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013-2015
Personas mayores	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudar a los ejecutivos y emprendedores mayores a tutelar a nuevos emprendedores y apoyará el tutelaje mutuo e intergeneracional entre emprendedores para intercambiar aptitudes de vital importancia 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013-2015
Immigrantes	<ul style="list-style-type: none"> • Proponer iniciativas de actuación para atraer a emprendedores inmigrantes y promover el emprendimiento entre los inmigrantes que ya se encuentran en el territorio de la UE o que llegan por motivos distintos de la creación de empresas, con arreglo a las buenas prácticas de los Estados miembros • Analizar la oportunidad de proponer una legislación que elimine los obstáculos legales para que los emprendedores inmigrantes cualificados creen una empresa y obtengan un permiso de residencia 	<ul style="list-style-type: none"> • 2014-2017 • 2014-2017
Desempleados	<ul style="list-style-type: none"> • Poner en marcha el instrumento de microfinanciación PSCI, que se dirigirá a los grupos vulnerables, como aquellos que han perdido su empleo o se encuentran en riesgo de perderlo, o tienen dificultades para (re)incorporarse al mercado laboral • Facilitar, mediante el Fondo Social Europeo, asistencia técnica centrada en la creación de sistemas de ayuda a nuevos empresarios jóvenes y emprendedores sociales • Organizar, junto con el instrumento de microfinanciación Progress, un foro de partes interesadas sobre 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 • Marzo de 2013 • 2013
	<p>microfinanciación y emprendimiento social, con miras a que los intermediarios financieros locales participen en la promoción del emprendimiento en la economía ecológica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar los resultados del estudio <i>Self-employment and entrepreneurship: the contribution of Public Employment Services to job creation</i>, y organizar un acto de divulgación para compartir las lecciones aprendidas con los servicios públicos de empleo 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013

Anexo V. Obstáculos para emprender en España ⁷⁸

OBSTÁCULOS A LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

“¿Por qué crees que los jóvenes no se animan más a desarrollar nuevos proyectos emprendedores?”



⁷⁸ ALEMANY, L. *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. España: 2011.*

Anexo VI. Modificaciones de la L.14/2013 sobre el Impuesto del Valor Añadido⁷⁹

Creación del régimen especial del criterio de caja

En el ámbito del IVA, se crea un régimen voluntario especial del criterio de caja, con efectos a partir del próximo 1 de enero de 2014, que podrán aplicar los sujetos pasivos del IVA cuyo volumen de operaciones durante el año natural anterior no haya superado los 2.000.000 de euros. La aprobación de dicho régimen trata de paliar los problemas de liquidez y de acceso al crédito tanto de los autónomos como de las PYMES, evitando que se tenga que ingresar en Hacienda el IVA repercutido de las facturas expedidas hasta el momento que éste sea efectivamente abonado por el cliente, sustituyendo el tradicional criterio de devengo por el de caja.

En términos generales este régimen especial, que tiene efectos desde el 1 de enero de 2014, supone que el impuesto se devenga en el momento del cobro total o parcial del precio y que el derecho a la deducción de las cuotas soportadas nace en el momento del pago total o parcial del precio. No obstante hay que señalar que existe una fecha límite para el devengo del IVA (con independencia de que se haya cobrado o no), y para el nacimiento del derecho a la deducción y esta es el 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en el que se haya realizado la operación.

En términos generales este régimen especial supone que el IVA se devenga en el momento del cobro total o parcial del precio y que el derecho a la deducción de las cuotas soportadas nace en el momento del pago total o parcial del precio. No obstante hay que señalar que existe una fecha límite para el devengo del IVA (con independencia de que se haya cobrado o no), y para el nacimiento del derecho a la deducción y esta es el 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en el que se haya realizado la operación. Hay que indicar, que la repercusión del IVA continuará efectuándose en el momento de expedir y entregar la factura.

Es decir, aunque un contribuyente no hubiese optado por el régimen de caja, si su proveedor si lo aplica, las cuotas de IVA soportadas en las operaciones realizadas con el mencionado proveedor no serán deducibles hasta el momento de su pago.

Quedan excluidas de esta modalidad las operaciones acogidas a los regímenes especiales simplificados, el de agricultura, ganadería y pesca, el oro de inversión o los servicios prestados por vía electrónica y el régimen de grupo de entidades. También hay ciertas operaciones a las que no será de aplicación este régimen, como las adquisiciones intracomunitarias de bienes o los supuestos de inversión del sujeto pasivo, entre otras operaciones.

Con relación a las obligaciones formales de este nuevo régimen especial, le recordamos que el *Real Decreto 828/2013, de 25 de octubre (BOE de 26 de octubre) por el que se modifica el*

⁷⁹ Informe extraído de: AMADO CONSULTORES. "Las claves de la nueva Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores." *Revista de Actualidad Jurídica* - Núm. 50, Noviembre 2013

Reglamento del IVA, el Reglamento de Revisión, el de Aplicación de los Tributos y el Reglamento de Facturación, describe las líneas maestras y las modificaciones reglamentarias pertinentes para aplicar este nuevo criterio, que entre otras regulaciones, contempla la mención que ha de constar en las facturas emitidas por quienes opten por este régimen especial, así como de las posibles incidencias, tanto en contabilidad como en las declaraciones mensuales o trimestrales del IVA.

¿Quiénes pueden aplicarlo?

Podrán aplicar el régimen especial del criterio de caja los sujetos pasivos del IVA cuyo volumen de operaciones durante el año natural anterior no haya superado los 2.000.000 de euros. Se excluye a los sujetos pasivos cuyos cobros en efectivo, respecto de un mismo destinatario durante el año natural, supere la cuantía de 100.000 euros. Se puede aplicar el año de inicio de la actividad. Para determinar si en el segundo año se aplica, el importe del volumen de operaciones del anterior se eleva al año. Para determinar el volumen de operaciones se incluirán aquéllas respecto de las cuales se hubiera producido el devengo del IVA, sin aplicar el devengo del régimen especial de caja.

¿Cómo acogerse al régimen de caja?

La opción para acogerse al nuevo régimen deberá ejercitarse al tiempo de presentar la declaración de comienzo de la actividad, o bien, durante el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en el que deba surtir efecto, entendiéndose prorrogada para los años siguientes en tanto no se produzca la renuncia al mismo o la exclusión de este régimen. Por tanto todas aquellos obligados que quieran acogerse al mismo en el momento en que entre en vigor y estén desarrollando ya su actividad habrán de solicitarlo el próximo mes de diciembre. La renuncia al régimen se ejercitará mediante comunicación a la AEAT a través de la presentación de la correspondiente declaración en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en el que deba surtir efecto.

Opción y renuncia al régimen

- Si se inicia la actividad, al tiempo de la declaración de comienzo.
- Si es de una actividad que se está ejerciendo, en el mes de diciembre del año anterior al que debe surtir efecto.
- Se entiende tácitamente prorrogada mientras no se renuncie.
- La opción es global, por todas las operaciones que no estén excluidas.
- La renuncia también se realiza en el mes de diciembre anterior al inicio del año en que debe surtir efectos y con efectos mínimos de 3 años.

Exclusión del régimen

- Volumen de operaciones del año > 2.000.000 euros (en caso de inicio elevación al año).
- Cobros en efectivo, respecto de un mismo destinatario, en el año superior a 100.000 euros.
- La exclusión tiene efectos al año siguiente al que se haya superado uno de los límites y, cuando vuelva a estar dentro de ellos, puede volver a optar.

¿Se aplica a todas las operaciones?

El régimen especial se referirá a todas las operaciones realizadas por el sujeto pasivo, salvo que aplique alguno de los siguientes regímenes especiales:

- Ø Régimen simplificado
- Ø Régimen de la agricultura, ganadería y pesca
- Ø Régimen del recargo de equivalencia
- Ø Régimen del oro de inversión
- Ø Régimen de servicios prestados por vía electrónica
- Ø Régimen de grupo de entidades

Tampoco será de aplicación este régimen cuando se trate de alguna de las siguientes operaciones:

- Ø Entregas exentas por exportaciones de bienes y las operaciones asimiladas a las exportaciones
- Ø Entregas exentas relativas a las zonas francas, depósitos y otros depósitos, regímenes aduaneros y fiscales
- Ø Entregas exentas de bienes destinados a otro Estado miembro
- Ø Importaciones y operaciones similares a las importaciones
- Ø Adquisiciones intracomunitarias de bienes
- Ø Los supuestos de inversión del sujeto pasivo
- Ø Autoconsumo de bienes y las operaciones asimiladas a las prestaciones de servicios

Devengo y repercusión del IVA

El IVA se devengará en el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos. Si este no se ha producido, el devengo se produce a 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación. La repercusión del IVA en las operaciones a las que sea de aplicación este régimen especial deberá efectuarse al tiempo de expedir y entregar la factura correspondiente, pero se entenderá producida en el momento del devengo por el criterio de caja. *Deducción de las cuotas soportadas*

El derecho a la deducción de las cuotas soportadas nace en el momento del pago total o parcial del precio de los importes efectivamente satisfechos o, si este no se ha producido, el 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación. Lo anterior será de aplicación con independencia del momento en que se entienda realizado el hecho imponible. A estos efectos, deberá acreditarse el momento del pago, total o parcial, del precio de la operación.

Las cuotas soportadas se deberán consignar en la declaración-liquidación relativa al periodo de liquidación en que su titular haya pagado las cuotas deducibles o haya nacido el derecho a su deducción o en las de los sucesivos, siempre que no hubiera transcurrido el plazo de 4 años, contados a partir del nacimiento del mencionado derecho, caducando el mismo de no ejercerse en dicho plazo.

Obligaciones formales

Una vez entre en vigor el nuevo régimen el 01-01-2014, nos podemos encontrar con la situación de que una empresa pueda tener proveedores, algunos de ellos acogidos al criterio de caja y otros no, lo que implicará que las facturas que reciban de los primeros no van a poder deducirlas hasta que las paguen, mientras que las de los segundos podrán hacerlo aunque no las hayan satisfecho.

Por ello, para poder diferenciar las facturas que se hayan cobrado o pagado de las que no lo están, se introducen mayores obligaciones formales.

Así, los sujetos pasivos acogidos al régimen especial del criterio de caja deberán llevar *un libro registro de facturas expedidas* con indicación de las fechas de cobro de la operación, el importe cobrado y la cuenta o medio de cobro utilizado. Deberá también llevarse *un libro registro de facturas recibidas*, obligación que se extiende a los sujetos pasivos no acogidos al régimen especial destinatarios de las operaciones de caja, indicando las fechas de pago e importe de cada una y el medio de pago utilizado.

Con relación al contenido de la declaración anual de operaciones con terceras personas (modelo 347), se establecen las siguientes peculiaridades:

- Los sujetos pasivos destinatarios de las operaciones incluidas en el régimen especial del criterio de caja, deberán incluir en su declaración anual, los importes efectivamente pagados así como los importes que se devenguen a 31 de diciembre, según se determina en el propio régimen especial.
- Las operaciones asociadas a este régimen especial deberán constar separadamente en la declaración de operaciones con terceras personas y, se consignarán en la declaración del año natural en que se hagan efectivos dichos importes.
- La información relativa a operaciones incluidas en el régimen especial del criterio de caja, deberá suministrarse sobre una base de cómputo anual (y no desglosada trimestralmente).

Sujetos pasivos no acogidos al régimen especial destinatarios de las operaciones realizadas bajo el régimen especial

El derecho a la deducción de las cuotas soportadas por los sujetos pasivos no acogidos al régimen especial de caja, que sean destinatarios de las operaciones acogidas al régimen especial, se producirá en el momento del pago total o parcial del precio de las mismas, por los importes satisfechos o, si este no se ha producido, el 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación. Cuando los sujetos pasivos no acogidos al régimen especial del criterio de caja modifiquen la base imponible, por insolvencia del deudor, en ese momento se producirá el nacimiento del derecho a deducir las cuotas soportadas por el sujeto pasivo deudor, acogido al régimen especial, por las cuotas pendientes de deducción en la fecha en que se realice la modificación de la base imponible.

Obligaciones de facturación

Toda factura y sus copias expedida por sujetos pasivos acogidos al régimen especial del criterio de caja referentes a operaciones a las que sea aplicable el mismo, contendrá la mención de "régimen especial del criterio de caja".

La expedición de la factura de las operaciones acogidas al régimen especial del criterio de caja deberá producirse en el momento de su realización, salvo cuando el destinatario de la operación sea un empresario o profesional que actúe como tal, en cuyo caso la expedición de la factura deberá realizarse antes del día 16 del mes siguiente a aquel en que se hayan realizado.

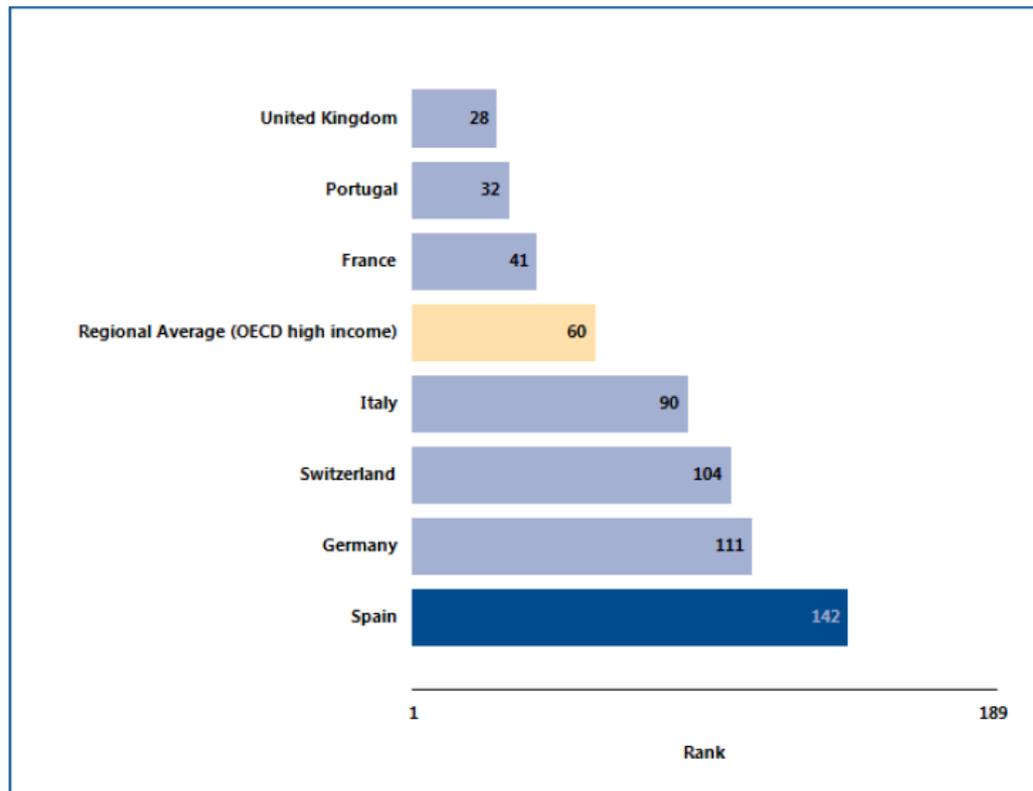
¿Qué ocurre en los casos de declaración de concurso de acreedores?

Cuando los sujetos pasivos acogidos al régimen especial, o bien los sujetos pasivos destinatarios de las operaciones de un sujeto acogido entren en concurso, en la fecha del auto de declaración de concurso se producirá:

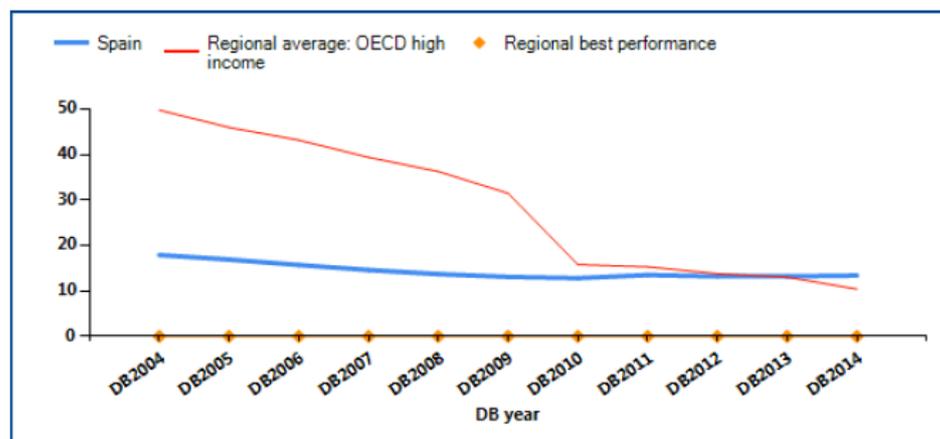
El devengo de las cuotas repercutidas por el sujeto pasivo acogido al régimen especial que estuvieran pendientes de devengo a la fecha del auto. El nacimiento del derecho a la deducción de las cuotas soportadas por el sujeto pasivo respecto de las operaciones en las que haya sido destinatario y a las que haya sido de aplicación el régimen especial que estuvieran pendientes de deducción y pago. El nacimiento del derecho a la deducción de las cuotas soportadas, por el sujeto pasivo concursado acogido al régimen especial respecto de las operaciones que haya sido destinatario no acogidas a dicho régimen especial, que estuvieran pendientes de deducción y pago. El concursado deberá declarar las cuotas devengadas y ejercer el derecho a la deducción de las cuotas soportadas en las declaraciones de los períodos en que se hubiera ejercitado el derecho a la deducción de las mismas. Por último señalar, que en el ámbito del Impuesto Indirecto General Canario (IGIC) se ha aprobado también el régimen especial del criterio de caja, con efectos desde 1 de enero de 2014, cuya regulación coincide respecto a la comentada anteriormente en el IVA.

Anexo VII. Gráficos asociados a las problemáticas de la L.14/2013.⁸⁰

Figure 2.2 How Spain and comparator economies rank on the ease of starting a business



Paid-in minimum capital (% of income per capita)



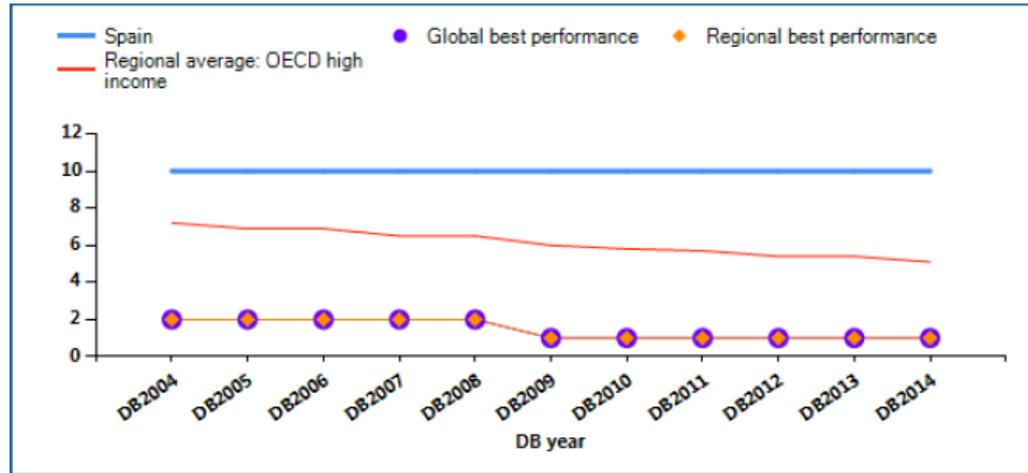
Note: Ninety economies globally have no paid-in minimum capital requirement. DB2013 rankings shown are not last year's published rankings but comparable rankings for DB2013 that capture the effects of such factors as data corrections and the addition of 4 economies (Libya, Myanmar, San Marino and South Sudan) to the sample this year.

Source: Dojia Business database.

⁸⁰ Todas las figuras de este anexo pertenecen: WORLD BANK. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group, 2013. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5.

Figure 2.3 Has starting a business become easier over time?

Procedures (number)



Time (days)

