

âfedes



GUÍA:

“CREACIÓN DE EMPRESAS”



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA	5
2.1 Perfil del emprendedor/a exitoso/a	5
2.2 Motivaciones para emprender	7
2.3 Recursos necesarios	8
3. ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA	9
3.1 Resumen ejecutivo	9
3.2 Idea de negocio	10
3.3 Análisis estratégico	11
3.4 Plan de Marketing	13
3.5 Plan económico-financiero	14
3.6 Localización y organización	15
3.7 Formas jurídicas	16
4. PROCESO DE CONSTITUCIÓN	17
5. PUESTA EN MARCHA	18
6. FINANCIACIÓN	19
7. OBLIGACIONES DE LA PERSONA EMPRENDEDORA	21
7.1 Obligaciones fiscales	21
7.2 Obligaciones laborales	23
7.3 Régimen de autónomos	24
8. RECURSOS Y ENLACES DE INTERÉS	25
9. ANEXOS	27

1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento representa una oportunidad única de transformar una idea en una realidad empresarial próspera. Con esta guía queremos ofrecerte un marco completo y práctico que te ayude a dar los primeros pasos para crear tu empresa en las Islas Canarias.

La elaboración de un Plan de Empresa constituye una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad técnica, comercial y financiera de tu proyecto. Este documento será tu hoja de ruta en el proceso emprendedor y, al mismo tiempo, tu carta de presentación ante posibles inversores, entidades financieras y organismos públicos.



¿Por qué emprender en Canarias?



Las Islas Canarias ofrecen un entorno empresarial único caracterizado por:

- Marco fiscal favorable: El Régimen Económico y Fiscal canario (REF) proporciona ventajas fiscales específicas
- Localización estratégica: Posición privilegiada como puerta de entrada entre Europa, África y América
- Sectores consolidados: Turismo, servicios y sector primario con alta especialización
- Apoyo institucional: Amplia red de organismos de apoyo al emprendimiento
- Calidad de vida: Entorno atractivo para desarrollar proyectos empresariales

Factores clave del éxito emprendedor

El éxito de una iniciativa empresarial depende de múltiples factores que deben considerarse desde las primeras fases:

1. Preparación y planificación: Una correcta planificación reduce significativamente los riesgos asociados al emprendimiento.
2. Conocimiento del mercado: Es fundamental conocer en profundidad el mercado objetivo, la competencia y las tendencias del sector.
3. Capacidad de adaptación: Los mercados cambian constantemente, por lo que la flexibilidad y capacidad de adaptación son esenciales.
4. Recursos adecuados: Disponer de los recursos financieros, humanos y técnicos necesarios para desarrollar el proyecto.
5. Perseverancia: El camino del emprendimiento presenta desafíos que requieren determinación y persistencia.

2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

2.1 Perfil del emprendedor exitoso

El perfil del emprendedor exitoso combina una serie de características personales, profesionales y competencias específicas que determinan en gran medida las posibilidades de éxito del proyecto empresarial.

Características personales fundamentales:

- Autoconfianza: Creer en las propias capacidades y en la viabilidad del proyecto
- Tolerancia al riesgo: Capacidad para asumir riesgos calculados y gestionar la incertidumbre

- Iniciativa: Proactividad para identificar oportunidades y tomar decisiones
- Perseverancia: Determinación para superar obstáculos y continuar ante las dificultades
- Creatividad: Capacidad para encontrar soluciones innovadoras a los problemas
- Liderazgo: Habilidad para motivar e influir en otros hacia el logro de objetivos comunes



Competencias profesionales necesarias:

- Conocimiento del sector: Experiencia y formación específica en el área de negocio
- Habilidades de gestión: Capacidades en áreas como finanzas, marketing, operaciones y recursos humanos
- Orientación al cliente: Comprensión de las necesidades del mercado y foco en la satisfacción del cliente
- Visión estratégica: Capacidad para planificar a medio y largo plazo
- Adaptabilidad: Flexibilidad para ajustarse a cambios en el entorno empresarial

2.2 Motivaciones para emprender

Las motivaciones que impulsan a una persona a emprender pueden ser diversas y conviene identificarlas claramente. En general, se distinguen dos grandes grupos:



âfedes

Motivaciones positivas (pull factors):

- Identificación de una oportunidad de negocio
- Deseo de independencia y autonomía
- Búsqueda de realización personal y profesional
- Potencial de mayor retribución económica
- Flexibilidad en el trabajo y conciliación familiar

Motivaciones negativas (push factors):

- Desempleo o precariedad laboral
- Insatisfacción con el trabajo actual
- Falta de oportunidades de promoción
- Crisis sectorial o empresarial

2.3 Recursos necesarios

Para poner en marcha un proyecto emprendedor no basta con la idea: es fundamental contar con distintos tipos de recursos que garanticen su viabilidad y sostenibilidad.

Recursos financieros:

- **Capital inicial** para inversiones
- **Fondo de maniobra** para gastos corrientes
- **Reservas** para contingencias
- Acceso a **fuentes de financiación externa**

Recursos humanos:

- Equipo promotor con competencias complementarias
- Red de contactos profesionales
- Acceso a talento especializado
- Mentores y asesores experimentados

Recursos técnicos:

- Conocimientos específicos del sector
- Tecnología necesaria para el desarrollo del negocio
- Infraestructuras y equipamiento
- Sistemas de información y gestión

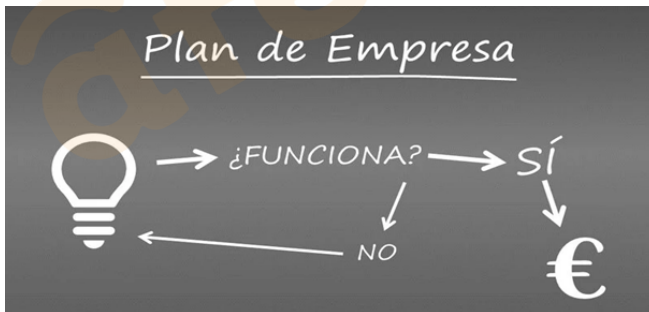
3. ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA

3.1 Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo constituye la síntesis más importante del Plan de Empresa. Aunque se redacta al final, se sitúa al principio del documento y debe captar la atención del lector en las primeras páginas.

Elementos que debe incluir:

- **Presentación del equipo promotor:** Datos personales completos, currículum profesional, competencias específicas y grado de dedicación al proyecto
- **Descripción de la actividad:** Definición clara del producto/servicio, propuesta de valor diferencial, mercado objetivo y modelo de negocio
- **Datos económicos clave:** Inversión inicial, previsiones de facturación a 3 años, rentabilidad esperada y fuentes de financiación
- **Factores críticos de éxito:** Ventajas competitivas, barreras de entrada, recursos diferenciales y gestión de riesgos



3.2 Idea de negocio

Las ideas de negocio pueden surgir de múltiples fuentes. Identificar claramente su origen y evolución ayuda a validar el proyecto y darle coherencia desde el inicio.



Fuentes principales de ideas:

- **Observación del entorno:** Identificación de necesidades no cubiertas en el mercado
- **Experiencia profesional:** Aprovechamiento de conocimientos y contactos del sector
- **Tendencias y cambios:** Anticipación a cambios sociales, tecnológicos o regulatorios
- **Imitación y mejora:** Adaptación de modelos exitosos con mejoras o diferenciaciones
- **Investigación y desarrollo:** Creación de productos/servicios basados en innovación
- **Franquicias:** Replicar modelos probados con el respaldo de una marca consolidada

3.3 Análisis estratégico

Análisis PESTEL

El análisis PESTEL permite identificar las oportunidades y amenazas del macroentorno que pueden influir en el negocio. Es una herramienta clave para anticipar riesgos y tomar decisiones más informadas.

Factores a considerar:

- **Políticos:** Estabilidad política, políticas de apoyo al emprendimiento, regulaciones específicas del sector
- **Económicos:** PIB regional, nivel de desempleo, IPC, tipos de interés, impacto del turismo en Canarias
- **Sociales:** Demografía, nivel educativo, estilos de vida, valores sociales
- **Tecnológicos:** Digitalización, infraestructuras de telecomunicaciones, innovación sectorial
- **Ecológicos:** Normativa medioambiental, sostenibilidad, cambio climático
- **Legales:** Marco jurídico empresarial, normativa laboral, derecho de la competencia

Recurso recomendado:

<https://es.eserp.com/articulos/que-es-analisis-pestel/>

Análisis del sector en Canarias

Las Islas Canarias presentan características económicas específicas que deben considerarse:

- **Economía de servicios:** Más del 80% del PIB proviene del sector servicios, principalmente turismo
- **Insularidad:** Condición que genera costes adicionales de transporte y suministro
- **Dependencia exterior:** Alta dependencia de importaciones (superior al 85% en muchos productos)
- **Estacionalidad:** Muchos sectores están influidos por la temporada turística
- **Régimen fiscal especial:** REF, ZEC, y otros incentivos fiscales específicos

Análisis DAFO

El análisis DAFO permite identificar los **factores internos** (controlables por la empresa) y los **factores externos** (que provienen del entorno).

	FACTORES POSITIVOS	FACTORES NEGATIVOS
INTERNOS <i>(controlables)</i>	FORTALEZAS • Experiencia del equipo • Recursos disponibles • Tecnología única • Red de contactos	DEBILIDADES • Falta de experiencia • Recursos limitados • Dependencia de personas clave • Limitaciones técnicas
EXTERNOS <i>(no controlables)</i>	OPORTUNIDADES • Crecimiento del mercado • Cambios regulatorios favorables • Nuevas tecnologías • Evolución en las preferencias del consumidor	AMENAZAS • Nuevos competidores • Cambios regulatorios desfavorables • Crisis económica • Obsolescencia tecnológica

3.4 Plan de Marketing

El plan de marketing define cómo llegar al mercado objetivo y posicionar el producto o servicio. Una de las herramientas más utilizadas es el **Marketing Mix**, basado en las **4Ps**:



- **Producto/Servicio:** Características técnicas, beneficios para el cliente, diferenciación, marca e identidad visual
- **Precio:** Estrategia de precios, estructura de costes, precios de competencia, condiciones de pago
- **Plaza/Distribución:** Canales de distribución directos e indirectos, estrategia online/offline, cobertura geográfica
- **Promoción/Comunicación:** Objetivos de comunicación, público objetivo, mensaje, mix comunicacional, presupuesto

3.5 Plan económico-financiero

El plan económico-financiero permite evaluar la viabilidad económica del proyecto y determinar si es sostenible en el tiempo.

Elementos clave a incluir:

Inversión inicial:

- Costes de instalación y puesta en marcha
- Gastos de operación básicos
- Infraestructuras y equipamiento necesarios
- Adecuación a requisitos normativos

Previsión de ingresos y gastos:

- Estimación de ventas (volumen y precios)
- Costes variables y costes fijos
- Márgenes de beneficio esperados

Plan de financiación:

- Recursos propios (aportaciones del equipo promotor)
- Financiación externa (préstamos, inversores, subvenciones)
- Reservas y fondo de maniobra

Proyecciones financieras:

- Cuenta de resultados previsional
- Flujo de caja (cash flow)
- Balance inicial
- Punto de equilibrio (break-even)

“Este plan no solo sirve para uso interno, también es imprescindible para presentarlo ante entidades financieras, inversores o programas de apoyo público”

3.6 Localización y organización

La elección de la localización y la estructura organizativa es clave para el éxito del proyecto.

- **Localización:** debe seleccionarse en función de la proximidad al mercado objetivo, la accesibilidad para clientes y proveedores, los costes asociados (alquiler, suministros, transporte) y la disponibilidad de infraestructuras necesarias.
- **Organización:** implica definir la estructura del equipo promotor y sus funciones, la distribución de responsabilidades y la posible incorporación de personal externo o colaboradores. Una organización clara favorece la eficiencia y el crecimiento sostenible del negocio.

"Un buen proyecto no solo depende de la idea y la financiación, sino también de dónde se ubica y de cómo se organiza internamente"



3.7 Formas Jurídicas

Existen distintas formas jurídicas para emprender en España, cada una con características específicas en cuanto a número de socios, capital mínimo requerido, responsabilidad frente a las deudas y régimen fiscal.

Forma jurídica	Nº socios	Capital mínimo	Responsabilidad	Fiscalidad
Autónomo	1	No exigido	Ilimitada	IRPF
Comunidad de bienes	2+	No exigido	Ilimitada y mancomunada	IRPF
Sociedad Limitada (SL)	1+	Desde 1 €*	Limitada al capital aportado	Impuesto sobre Sociedades
Sociedad Anónima (SA)	1+	60.000 € (mín. 25% desembolsado)	Limitada al capital aportado	Impuesto sobre Sociedades
Cooperativa	3+	Variable	Limitada**	Régimen fiscal especial
Sociedad Laboral (SLL / SAL)	2+	Desde 1 € (SLL) / 60.000 € (SAL)	Limitada al capital aportado	Impuesto sobre Sociedades

* En las SL con capital inferior a 3.000 €, los socios responden solidariamente si el patrimonio social no cubre las deudas hasta alcanzar ese umbral.

** Salvo que los estatutos fijen otra modalidad de responsabilidad

4. PROCESO DE CONSTITUCIÓN

Los trámites de constitución dependen de la forma jurídica elegida.

Empresario individual (autónomo)

Trámites necesarios:

- Alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores (Modelo 036/037).
- Alta en el IGIC (Impuesto General Indirecto Canario), si procede.
- Alta en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos).
- Obtención de la licencia de apertura municipal.
- Comunicación de apertura del centro de trabajo ante el ayuntamiento correspondiente.

Sociedades mercantiles

Proceso de constitución:

- **Certificación negativa del nombre:** Comprobar que el nombre elegido no está registrado.
- **Redacción de estatutos sociales:** Documento que regula el funcionamiento y normas internas de la sociedad.
- **Escritura pública ante notario:** Formalización legal de la sociedad.
- **Liquidación del ITPAJD:** Pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- **Inscripción en el Registro Mercantil:** Registro oficial de la Sociedad.
- **Obtención del NIF definitivo:** Número de Identificación Fiscal de la sociedad.
- **Alta en censos fiscales:** Registro en Hacienda para iniciar actividad económica.

5. PUESTA EN MARCHA

Organismos y gestiones principales:

Organismo	Trámite	Plazo
Agencia Tributaria	Alta en el Censo de Empresarios	Antes del inicio de actividad
Seguridad Social	Alta en el RETA o contratos	Antes del inicio de actividad
Ayuntamiento	Licencia de apertura	Variable según municipio
Consejería de Trabajo	Comunicación de apertura del centro de trabajo	30 días desde inicio
Registro Mercantil	Legalización de libros oficiales	Variable según carga de trabajo

Seguros básicos recomendados:

- Seguro de responsabilidad civil
- Seguro de local y contenido
- Seguro de equipos informáticos
- Seguro de transporte (si procede)
- Seguro de vida/accidentes del empresario

6. FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES EN CANARIAS

Empezar requiere recursos, y existen varias fuentes de financiación que puedes combinar según tus necesidades:

Financiación propia

Utiliza tus recursos antes de acudir a terceros:

- Aportaciones de los socios
- Ahorros personales
- Venta de activos
- Aportaciones de familiares
- Beneficios retenidos de la propia actividad (autofinanciación)

Financiación ajena

Opciones bancarias comunes:

- Préstamos a largo plazo (>1 año)
- Créditos a corto plazo (<1 año)
- Líneas de descuento comercial
- Leasing y renting
- Factoring



Líneas ICO (Instituto de Crédito Oficial):

Hasta 12,5 millones € para inversión o liquidez

- Modalidades: préstamo o leasing
- Condiciones preferentes frente a financiación convencional
- Acceso a través de bancos colaboradores

🔗 Más info: <https://www.ico.es/ico-empresas-y-emprendedores>

SODECAN (Sociedad para el Desarrollo de Canarias):

- **Línea Creación y Desarrollo de PYMES Innovadoras:** Préstamos participativos hasta 200.000 €, sin comisiones ni garantías, devolución hasta 10 años, carencia hasta 5 años.
- **Línea de Innovación para PYMES:** Préstamos entre 25.000 € y 1.000.000 €, hasta 85% de costes subvencionables, devolución hasta 10 años.

🔗 Más info: <https://www.sodecan.es/>

Subvenciones públicas

Gobierno de Canarias y Cabildos ofrecen apoyo económico a emprendedores:

- **Subvención Promoción Empleo Autónomo:** Para desempleados que se establezcan como autónomos.

🔗 Más info:

https://www.gobiernodecanarias.org/empleo/sce/principal/areas_tematica/s/economia_social_emprendimiento/programa_empleo_autonomo/subvencion_promocion_empleo_autonomo.html

- **Canarias Stars 2025:** Apoyo de 30.000 € - 120.000 € para proyectos de innovación disruptiva.

🔗 Más info:

https://sede.gobiernodecanarias.org/sede/procedimientos_servicios/tramites/8922

- **Iniciativas Empresariales (Cabildos):** Subvenciones para apertura de locales comerciales.

🔗 Más info: <https://sede.tenerife.es/es>



7. OBLIGACIONES DEL EMPRENDEDOR

7.1 Obligaciones fiscales

IGIC (Impuesto General Indirecto Canario)

El IGIC es el equivalente canario al IVA peninsular, con tipos diferenciados:

Tipos impositivos vigentes:

- 0%: Productos básicos (agua, medicamentos, libros educativos)
- 3%: Productos sanitarios específicos
- 7%: Tipo general (mayoría de productos y servicios)
- 9,5%: Algunos vehículos
- 13,5%: Productos de lujo (tabaco, bebidas alcohólicas de alta graduación)

Obligaciones principales:

- Facturación con IGIC repercutido
- Declaraciones trimestrales (modelo 400)
- Llevanza de libros registro
- Declaración anual resumen

IRPF para autónomos

Los autónomos pueden tributar por tres modalidades:

1. Estimación Directa Simplificada:

- Facturación < €600.000/año
- Libros de ventas, compras y gastos, bienes inversión
- Declaraciones trimestrales (modelo 130)
- Incentivos: 20% reducción para nuevos autónomos (2 años)

2. Estimación Directa Normal:

- Para autónomos con facturación > €600.000/año
- Contabilidad completa obligatoria
- Mayores obligaciones formales

3. Estimación Objetiva (Módulos):

- Sistema simplificado basado en parámetros objetivos
- Solo para actividades incluidas en Orden Ministerial
- Límites: Facturación < €250.000/año, Compras < €250.000/año

🔗 Más info: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/>



7.2 Obligaciones laborales

Obligaciones principales del empresario:

Contratación de trabajadores:

- Información escrita condiciones laborales (máximo 2 meses)
- Comunicación contratos al SEPE (10 días)
- Afiliación y alta trabajadores en la Seguridad Social
- Comunicación de apertura del centro trabajo

Regímenes de Seguridad Social:

- Régimen General: Trabajadores por cuenta ajena
- RETA: Régimen Especial Trabajadores Autónomos
- Regímenes especiales: Mar, agrario, minería, etc.

7.3 Régimen de autónomos (RETA)

Obligaciones de afiliación:

- Trabajadores por cuenta propia
- Socios trabajadores sociedades (con participación)
- Administradores sociedades con retribución
- Familiares colaboradores

Base de cotización 2025:

- Base mínima: €1.166,70/mes
- Base máxima: €4.894,20/mes
- Elección base dentro límites
- Posibilidad cambio hasta 4 veces/año

Cotización por contingencias:

- Contingencias comunes: 30,30%
- Accidentes trabajo: 0,90%
- Cese actividad: 0,90%
- Formación profesional: 0,11%

Incentivos nuevos autónomos:

- Tarifa plana 12 primeros meses
- Reducciones años siguientes si cumple requisitos
- Bonificaciones maternidad/paternidad

8. RECURSOS Y ENLACES DE INTERÉS

8.1 Organismos de apoyo

Gobierno de Canarias:

Emprender en Canarias: Portal oficial con información, asesoramiento y recursos para emprendedores: <https://www.emprenderencanarias.es/>

Servicio Canario de Empleo: Ofrece programas de empleo, formación y autoempleo:

<https://www.gobiernodecanarias.org/juventud/temas/empleo/emprendedores/>

SODECAN: Sociedad para el Desarrollo de Canarias, gestiona líneas de financiación para proyectos empresariales: <https://www.sodecan.es/>

Red COE - Emprender en Canarias: Red de apoyo al emprendimiento del Gobierno de Canarias: <https://redcoe.sistemanacionalempleo.es/red-coe/servicios/servicio-red/Emprender-en-Canarias.html>

Cámaras de Comercio :

Cámara de Comercio de Tenerife: Ofrece servicios de asesoramiento y formación para emprendedores:

<https://camaratenerife.com/emprendimiento/pae-ventanilla-unica-empresarial/>

Cámara de Comercio de Las Palmas: Brinda apoyo a la creación y consolidación de empresas:

<https://www.camaraгранcanaria.org/emprendimiento/tramite-alta-empresarial/>

Otras entidades de apoyo :

AFEDES: Asociación para el Fomento del Desarrollo Socioeconómico, ofrece asesoramiento a emprendedores en el ámbito social y económico. <https://www.afedes.org>

Gran Canaria Joven: Ofrece recursos y asesoramiento para jóvenes emprendedores:

<https://grancanariajoven.grancanaria.com/contenido/recursos-para-emprendedores/>

Canarias Empresarial: Ofrece información sobre el entorno empresarial en Canarias: <https://www.canariasempresarial.info/>

NOTA IMPORTANTE

Esta guía es informativa y general. Para cada proyecto específico se recomienda:

- Consultar con **profesionales especializados** (asesores fiscales, abogados, gestores).
- Verificar la **normativa vigente**, especialmente en temas fiscales, laborales y de licencias.

La información contenida es orientativa y no sustituye asesoramiento profesional.

9 ANEXO

Checklist puesta en marcha

Previo al inicio:

- ☐ Plan de empresa completado
- ☐ Financiación garantizada
- ☐ Forma jurídica decidida
- ☐ Local/ubicación definido
- ☐ Permisos y licencias identificados

Constitución:

- ☐ Certificación negativa del nombre (solo si societario)
- ☐ Escritura de constitución ante notario (si societario)
- ☐ Alta en Censo de Empresarios (Modelo 036/037)
- ☐ NIF definitivo obtenido
- ☐ Alta RETA o contratación de trabajadores

Puesta en marcha:

- ☐ Licencia apertura solicitada
- ☐ Comunicación de apertura del centro de trabajo
- ☐ Seguros contratados (responsabilidad civil, local, equipos, transporte, vida/accidentes)
- ☐ Proveedores contactados
- ☐ Sistemas de gestión implementados

Marketing y comunicación:

- ☐ Imagen corporativa creada
- ☐ Presencia online básica (web, redes sociales)
- ☐ Material promocional listo
- ☐ Estrategia comunicación definida



afedes

IMPULSANDO NUESTRO ENTORNO

**“Tu idea es el primer paso.
¡Hazla realidad!”**

Asociación AFEDES

C/ Antonio Pérez Díaz, 11/13 -C/ Laurel, 28.

Icod de los Vinos. 38430

Santa Cruz de Tenerife

922 81 59 21

603 55 99 86

pai@afedes.org

www.afedes.org



Asociación Afedes



@Afedes