



Documento de trabajo

SEMINARIO PERMANENTE DE CIENCIAS SOCIALES

EMPRENDIMIENTO Y FISCALIDAD

M^a Gabriela Lagos Rodríguez

Raquel Álamo Cerrillo

SPCS Documento de trabajo 2015/7

<http://www.uclm.es/CU/csociales/DocumentosTrabajo>

© de los textos: sus autores.

© de la edición: Facultad de Ciencias Sociales de Cuenca.

Autores:

M^a Gabriela Lagos Rodríguez

Gabriela.Lagos@uclm.es

Raquel Álamo Cerrillo

Raquel.Alamo@uclm.es

Edita:

Facultad de Ciencias Sociales de Cuenca

Seminario Permanente de Ciencias Sociales

Codirectora: Pilar Domínguez Martínez

Codirectora: Silvia Valmaña Ochaita

Secretaria: María Cordente Rodríguez

Secretaria: Nuria Legazpe Moraleja

Avda. de los Alfares, 44

16.071–CUENCA

Teléfono (+34) 902 204 100

Fax (+34) 902 204 130

<http://www.uclm.es/cu/csociales/documentosTrabajo.asp>

I.S.S.N.: 1887-3464 (ed. CD-ROM) 1988-1118 (ed. en línea)

D.L.: CU-532-2005

Impreso en España – Printed in Spain.

EMPRENDIMIENTO Y FISCALIDAD

M^a Gabriela Lagos-Rodríguez¹ y Raquel Álamo-Cerrillo

Área de Economía Aplicada - Universidad de Castilla- La Mancha

RESUMEN

Emprendimiento y Fiscalidad son dos ámbitos que presentan fuertes lazos de interconexión, como muestran las sucesivas reformas de la tributación de este grupo de empresarios que, desde el año 2012 está experimentando la legislación fiscal española.

De acuerdo a esta realidad, el objeto de estudio de nuestro trabajo es el entorno fiscal del emprendedor, en concreto el marco en tributación directa al que un individuo que desee iniciar un negocio deberá adaptarse. Dicha elección influirá en la constitución de su negocio como Sociedad, o bien como Empresario Individual y tendrá consecuencias en otros aspectos de la actividad empresarial, como es el caso de su responsabilidad patrimonial, tan de actualidad en los últimos tiempos.

Palabras clave: fiscalidad, emprendimiento.

Indicadores JEL: H20, H21

¹ Gabriela.Lagos@uclm.es

ABSTRACT

Entrepreneurship and taxation are two areas that show a strong interconnection, as show the successive reforms of the taxation of this group of entrepreneurs, which is experiencing the Spanish tax legislation since 2012.

According to this reality, the aim of this study is the fiscal environment of entrepreneur, specifically the framework in direct taxation that individuals who wish to start a business must adapt. This choice influence on the constitution of its business as Company or individual entrepreneur, and it will have consequences in other aspects of business activity, as is the case of its patrimonial responsibility, so recent in recent times.

Keywords: taxation, entrepreneurship.

JEL codes: H20, H21

1. INTRODUCCIÓN

Emprendimiento y Fiscalidad son dos ámbitos que presentan fuertes lazos de interconexión, como muestran las sucesivas reformas de la tributación de este grupo de empresarios que, desde el año 2013 está experimentando la legislación fiscal española. De acuerdo a esta realidad, el objeto de estudio de nuestro trabajo es el entorno fiscal del emprendedor, en concreto el marco en tributación al que un individuo que desee iniciar un negocio deberá adaptarse. Dicha elección influirá en la constitución de su negocio como Sociedad, o bien como Empresario Individual y tendrá consecuencias en otros aspectos de la actividad empresarial, como es el caso de su responsabilidad patrimonial, tan de actualidad en los últimos tiempos.

En el último lustro, periodo de crisis económica mundial donde muchos países presentan elevadas tasas de desempleo, el fomento de la figura del emprendedor ha surgido como solución de este problema, y los Estados han comenzado a tomar medidas de todo orden para favorecer a las personas que desean iniciar un negocio. Un aspecto relevante de la actuación del sector público se ha centrado en la fiscalidad aplicable a este colectivo que, *per se*, no constituyen un sujeto pasivo diferenciado, pero que ha sido el destinatario de medidas dirigidas a reducir la carga fiscal que soporta.

Es trabajo que presentamos revisa las novedades introducidas en los gravámenes directos, el Impuesto de Sociedades (IS) y el Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas (IRPF), así como en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), desde las primeras reformas adoptadas a la actualidad. Asimismo, también abordaremos otras disposiciones fiscales relacionadas con el emprendimiento, aunque sean anteriores a la fecha referida. En suma, proponemos un tratamiento integral de cada impuesto en relación al emprendimiento, haciendo especial hincapié en las reformas recientes.

El objetivo último de este trabajo es valorar las medidas fiscales adoptadas para fomentar el emprendimiento y para ello tomaremos como referencia al sujeto afectado por las mismas. Es obvio que no podemos considerar al emprendedor como una categoría homogénea por lo que nuestro análisis se centrará en la repercusión de dichas medidas sobre el emprendedor-tipo español. Para ello, en primer lugar nos ocupamos de las características definitorias de la persona que desea iniciar un negocio a partir de la información suministrada por el *Global Entrepreneurship Monitor España 2012*

(GEM). A partir de los rasgos básicos que definen el emprendedor-tipo español perfilaremos el sujeto pasivo al que referiremos nuestras conclusiones.

La tercera sección de este documento se dedica a identificar de manera sistemática qué incentivos fiscales podemos entender ligados al emprendimiento, su valoración normativa y el origen de su incorporación en la normativa española. La dispersión de este tipo de incentivos en diferentes impuestos complica su presentación lógica así que hemos optado por plantear cada uno de ellos en relación a su origen: las recomendaciones de la Comisión Europea, las disposiciones ya consolidadas en la historia reciente de cada impuesto y, por último, las derivadas de la Ley de emprendedores del año 2013 y modificaciones posteriores. Este criterio cronológico permite apreciar la evolución del tratamiento fiscal del emprendimiento en España y relacionarlo con el contexto económico reciente en el que se inserta.

Por último, plantharemos las conclusiones fundamentales extraídas del estudio realizado, tratando de establecer si las medidas fiscales adoptadas se ajustan o no al perfil mayoritario de emprendedor en nuestro país.

2. EL PERFIL DE EMPRENDEDOR- TIPO EN ESPAÑA

El propósito de esta sección es presentar los rasgos que definen al emprendedor tipo en nuestro país, como elemento de comparación necesario en la interpretación de la normativa fiscal que se les va a aplicar. Es evidente que la valoración de la idoneidad de las reformas impositivas introducidas en nuestro ordenamiento debe tener presente el sujeto al que se dirigen, en este caso, con el ánimo declarado de favorecer su implantación y desarrollo, o dicho de otro modo, de minorar la carga fiscal que soportaba hasta la aprobación de las modificaciones que abordamos en el apartado siguiente de este trabajo.

Para la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) *los emprendedores son agentes del cambio y del crecimiento en una economía de mercado y pueden actuar para acelerar la generación, difusión y aplicación de ideas innovadoras. Los emprendedores no sólo buscan e identifican oportunidades económicas potencialmente rentables, sino que están en posición de asumir riesgos si*

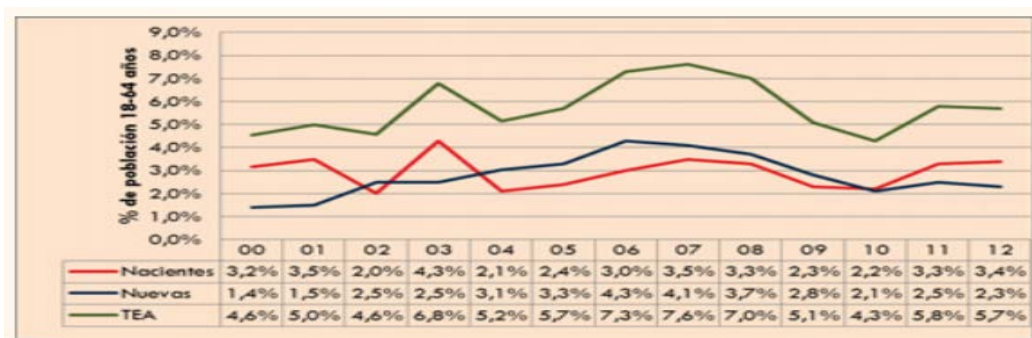
sus instituciones son buenas (OCDE, 1998:11). Desde una perspectiva macroeconómica, el emprendimiento es uno de los pilares del crecimiento y el desarrollo económico de un territorio en la medida en que genera riqueza y empleo. Así pues, la implantación de nuevas empresas ofrece mayores probabilidades de creación de empleo, potencia la innovación y la competitividad de la economía es una acción duradera en el tiempo. Por dicha razón, en la actualidad, y más en un momento de dificultades económicas por los que atraviesa buena parte del mundo, es una actitud que se trata de desarrollar y potenciar, también a través de medidas fiscales. En cualquier caso, los datos de una comparativa internacional muestran a España en una posición intermedia en emprendimiento pero bastante alejada de los países de mayores tasas – para el año 2012, nuestro país presenta una tasa del 12% frente al 26, 8 de Taiwán o al 18,9 de Francia –.

Al margen de las diferencias existentes en la definición del concepto de emprendedor, hay coincidencia en la referencia a la capacidad de desarrollar, organizar y dirigir una actividad económica por cuenta propia, es decir, asumiendo el riesgo y ventura del resultado, lo que supone su derecho a apropiarse del beneficio que pudiera generar.

En este trabajo nos referiremos con el término emprendedor a aquella persona que inicia un negocio, de acuerdo al concepto de “emprendedor naciente”, expresión utilizada por el GEM en referencia a aquel emprendedor que ya ha decidido proceder a la creación de un negocio, o bien se encuentra en sus primeros tres primeros meses de desarrollo del mismo.

Según el informe mencionado, la tasa de actividad emprendedora en fase naciente se situó en un 3,35% del total de población española entre 18 y 64 años, lo cual supone un porcentaje creciente respecto a 2009 y 2010, donde no se sobrepasó el 2,5%, y un leve repunte de un 1,11% respecto al 2011 según los datos aportados por dicho informe.

FIGURA 1: Actividad Emprendedora Total en cada fase.2000-2012



Fuente: Informe GEM España 2012, página 45.

El emprendimiento puede responder al deseo de hacerlo o a al aprovechamiento de la oportunidad que surge en un momento dado, si el sujeto dispone de medios económicos que garantizan su subsistencia. Sin embargo, también existe un emprendimiento por necesidad, que es el que se produce cuando el individuo emprende con el fin último de conseguir la capacidad económica necesaria para asegurar sus necesidades básicas. Esta distinción es importante como criterio de valoración de las cifras de emprendimiento de un Estado en la medida en que las circunstancias de su economía afectan a la motivación del emprendedor. En nuestro país la mayoría de negocios surgen por deseo, sin embargo, en los últimos años ha aumentado considerablemente la motivación por necesidad, suponiendo un porcentaje que se situó en el 2011 en el 25,6%, encontrándose en el 15% en los años 2006, 2007, 2008 y 2009. La explicación más obvia a este aumento se encuentra en la difícil situación laboral que la crisis económica ha generado en nuestro país, convirtiendo al emprendimiento en alternativa a la situación de desempleo de buena parte de los que deciden iniciar una actividad económica. Pese a que los motivos para emprender están cambiando en nuestro país, el motivo de “obtener mayor independencia”, sigue siendo el más recurrente a la hora de iniciar una actividad –el 38% en 2012 –, seguido de “aumentar

El informe GEM 2012 indica que en 2012 había emprendido un 3,35% de la población adulta española, lo que supone algo más de un millón de personas. No obstante, no se podemos clasificar al emprendedor dentro de un grupo homogéneo, simplemente se puede aproximar o acercar según las características de cada individuo a un perfil de emprendedor-tipo, que es precisamente nuestro interés en este trabajo. Para determinar las características que lo definen hay que tomar en cuenta diversas variables

entre las que se encuentran el género, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta personal, la situación familiar, el sector de actuación, el estatus laboral, el número de asalariados, la nacionalidad de la persona, su experiencia previa o antecedentes, etc.

- Los estudios analizados para poder llevar a cabo este trabajo coinciden en señalar que el emprendedor-tipo en nuestro país es varón. Dichos estudios también puntualizan que la mujer cada vez emprende más pero los porcentajes continúan mostrando un predominio del emprendimiento masculino –en torno a un 65% de los emprendedores son hombres –.
- El 90,5% de los emprendedores tienen nacionalidad española, manteniéndose el porcentaje constante respecto al año 2011, si bien es cierto que los emprendedores extranjeros comunitarios han ganado peso frente a los extracomunitarios.
- En cuanto al tramo de edad correspondiente al emprendedor-tipo, existen leves discrepancias, pero se aprecia un intervalo claro de edad –de 37 a 43 años –. El número de personas jóvenes que emprenden, con una edad comprendida entre los 18 y los 24 años, ha experimentado un ascenso que se explica en la precariedad del empleo juvenil y de los contratos para jóvenes, lo que trae como consecuencia la disminución de la edad media del emprendedor-tipo en España. Por rangos de edad, la mayoría de los emprendedores en España se encuentran por debajo de la media, entre los 25-34 años, aunque prácticamente con los mismos porcentajes que el rango de edad comprendido entre los 35 y los 44 años –ambos cercanos al 30% de los emprendedores nacientes en nuestro país –.
- Refiriéndonos a la situación familiar que un emprendedor-tipo, se trata de un individuo con pareja, ascendencia y descendencia a su cargo, que, aunque tiende a disminuir, sigue situándose por encima de 3 miembros familiares: el emprendedor, su pareja, y al menos un hijo.
- El nivel formativo del emprendedor es un factor que afectará al devenir de su negocio, de manera que a mayor grado formativo son mayores las expectativas de éxito empresarial. Aproximadamente el 20% de los emprendedores tienen estudios primarios o ninguno, mientras que algo más del 40% poseen al menos una titulación, ya sea diplomatura, licenciatura o título de FP, habiendo aumentado el número de emprendedores con formación muy elevada –de

postgrado -. Sin embargo, el intervalo de emprendedores con secundaria acabada ha aumentado en gran medida, siendo algo más del 38%, convirtiéndose en la moda de la distribución.

- El nivel de renta medio del emprendedor español se ha visto reducido en los últimos cinco años, con un descenso cada vez más pronunciado del mismo, explicado primordialmente por el periodo de crisis económica. El aumento del emprendimiento por necesidad indica que las ramas más bajas de renta han tendido a emprender más, a pesar de lo cual, no han llegado a un porcentaje elevado. En el año 2012 el tramo de 10.001 a 20.000 euros anuales supuso el 28,1% del total, siendo el tramo que le sucede, de 20.001 a 30.000, el siguiente más representativo del empresario-tipo con un 23,1% del total. Por tanto, tomamos como referencia unos ingresos cercanos a los 20.000 euros anuales.
- En cuanto a la situación laboral de los emprendedores, la mayoría tiene un trabajo a tiempo completo o parcial –algo más del 66% –; sin embargo, ha crecido de manera substancial el emprendimiento por subsistencia que llegó a doblarse en porcentaje desde el 2010 al 2011, situándose en casi un 22% del total.
- La mayoría de personas que deciden emprender no lo han hecho con anterioridad, es decir, se encuentran ante su primer reto empresarial. Un porcentaje situado en torno al 80% de los emprendedores no tienen experiencia previa de emprendimiento, un porcentaje muy elevado si lo comparáramos con otros países de la Unión Europea (UE). A pesar de este hecho negativo, cada vez es mayor la formación en emprendimiento: más de la mitad de los emprendedores nacientes tienen cierta formación sobre emprendimiento.
- El sector predominante en el emprendimiento es el sector servicios y el subsector donde más empresas se han dado de alta en el año 2012 fue el sector del comercio al por menor, seguido por el del servicio de bebidas y comidas y el de la construcción.
- La forma jurídica característica del emprendedor-tipo español es la de autónomo –persona física –seguida, con mucha diferencia, por la Sociedad Limitada. Por tanto, la mayoría de emprendedores tributarán en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y no en el gravamen societario,

asumiendo por tanto los riesgos de su negocio en primera persona con sus bienes presentes y futuros, aunque éstos no estén afectos a la actividad que estén desarrollando.

- La mayor parte de los emprendimientos son unipersonales, sin embargo, en los últimos años, y ante las dificultades económicas existentes, se incrementa el asociacionismo para poder emprender con mayores opciones financieras.
- Un cambio relevante en el comportamiento del emprendedor-tipo es el de iniciar la actividad sin empleados. Así, en el 2006 el 67% de las personas que iniciaban un negocio tenían algún asalariado mientras que los datos de 2012 muestran que casi un 77% de los nuevos negocios no tienen En cuanto al grado de innovación de la actividad desarrollada, cabría destacar que ha disminuido con motivo de la crisis actual, sin embargo, los valores nunca han sido excesivamente elevados, definiéndose la actividad-tipo como una actividad no innovadora. Desde 2010 este indicador ha aumentado levemente, acercándose a los valores previos a la situación de estacionamiento y declive económico.
- La competencia al igual que la innovación son dos aspectos claves para la supervivencia de la actividad económica que cualquier persona quiera iniciar, la actividad-tipo que un emprendedor desarrolla, se encuentra enmarcada en un nivel alto de competencia, lo que indica, que los nuevos negocios iniciados se encuentran en sectores ya maduros, donde ganar cuota de mercado es más complejo y laborioso, a pesar de lo cual, el porcentaje respecto al total ha disminuido, situándose en torno al 50%, lo que supone que la mitad de las empresas que comienzan su actividad lo hacen en un contexto de competencia muy alta.
- Otro aspecto relevante a la hora de analizar al emprendedor-tipo, es conocer la tecnología que dicho sujeto utiliza. Según datos del Informe GEM, la tecnología utilizada posee una antigüedad de más de 5 años, ahorrándose con ello costes en la medida de que es una tecnología más barata de adquirir, pero quizás viéndose perjudicados por la obsolescencia de la misma. A pesar de lo cual, el porcentaje de empresas nacientes con tecnología nueva de última generación o seminueva –inferior a 5 años –ha aumentado, disminuyendo el porcentaje en términos globales de aquellas que disponen de tecnología no puntera o anticuada.

- En cuanto al grado de internacionalización de la actividad llevada a cabo por los nuevos negocios creados, cabe destacar que de forma mayoritaria los emprendedores nacientes no exportan o venden sus mercancías fuera de nuestro país –exportación o entrega intracomunitaria de bienes –, en torno a un 75% no lo hace, y un 11% apenas el 25% de su producción.

En atención a las características señaladas con anterioridad, podemos definir al emprendedor-tipo español como un varón de nacionalidad española, próximo a los 40 años, con cargas familiares, elevado nivel de formación académica, unos ingresos anuales cercanos a los 20.000 euros, que dispone de cierta formación o información para emprender pero que no lo ha hecho nunca.

El subsector de actividad al que se dedique será con mayor probabilidad el del comercio al por menor, dentro del sector del consumo, sin tener ningún asalariado a su cargo y siendo él el único titular de la actividad. Será un negocio escasamente innovador, sin tecnología puntera, dentro de un sector con un alto nivel de competencia, y sin realizar exportación.

A la vista de los resultados podemos concluir que dicha persona goza de conocimientos suficientes y de ingresos más que notables para poder correr riesgos, además dicha situación económica le permite mayor margen de maniobrabilidad y por ende, es capaz de elegir entre constituirse como Sociedad o como Autónomo, así como endeudarse levemente al poseer cierta estabilidad laboral.

Al observar las características de dicha persona se pueden observar ciertas contradicciones, como por ejemplo que la alta formación académica del individuo no le haya hecho actuar en un sector económico donde los requerimientos formativos sean superiores, sino que actúa en el sector del consumo, un sector no excesivamente exigente en cuanto a conocimientos se refiere. Este aspecto no deja de ser curioso al igual que el hecho de la escasa innovación o tecnología en el mismo, lo que no plasmaría una relación entre formación y tecnología o innovación.

Otro aspecto significativo guarda relación con la situación actual por la que atravesamos, ya que a pesar de tener ya un empleo, el emprendedor-tipo buscaría una alternativa de ganar dinero por el desconocimiento generalizado de su posible situación futura. Podríamos suponer que la actividad a la que se va a dedicar guarda relación con

la que ya lleva a cabo, y ha aprovechado dichos conocimientos para actuar de manera individual beneficiándose por ello. Además, el emprendedor-tipo decide iniciar su negocio en solitario y bajo una forma jurídica de persona física.

Se puede observar cierta prudencia también en la actitud del mismo, tanto en la reticencia a tener personal asalariado, como en no exportar desde el inicio de su negocio, quizás esperando un tiempo hasta consolidarse. Sin embargo al actuar en el sector del consumo, está actuando en un sector menos innovador, con un gran grado de madurez y una tendencia a la imitación que provoca el ya señalado alto grado de competencia.

3. MEDIDAS FISCALES DE FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO

En los últimos años el emprendimiento se ha presentado como la opción idónea para superar la situación económica de crisis en la que nos encontramos a partir del 2008. Como resultado de las políticas públicas de incentivo de esta actividad hemos asistido a la publicación de normas que han pretendido favorecer este emprendimiento, tanto desde el ámbito nacional como autonómico. Sin duda, la intervención más directa en su fomento se produce a través de la Ley 14/2013, de 28 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Tras esta norma estatal, varias Comunidades Autónomas promulgan leyes particulares en el mismo sentido y orientación.

El problema del emprendedor es que no es un sujeto pasivo diferenciado sobre el que pueda realizarse una intervención fiscal integral. En consecuencia, la efectividad de las medidas tributarias dependerá de la forma jurídica que elija para su actividad así como del sector en el que se integre. Considerando, además, que las actividades económicas están sometidas a diferentes impuestos, la repercusión de esta política de incentivo del emprendimiento debe extenderse a la totalidad del ordenamiento fiscal, tanto a los gravámenes directos como indirectos. Por otro lado, debe ser unívoca a pesar de implicar a diferentes Administraciones tributarias, como ya hemos señalado. En este complejo contexto de referencia es fácil representarse la dificultad de armonizar las medidas de incentivo del emprendimiento tomadas por Administraciones distintas y en figuras impositivas diferentes. Resulta evidente que la coordinación de las medidas

fiscales se convierte en una necesidad básica si pretende darse un tratamiento tributario favorable al emprendimiento, que sea efectivo.

Pero dicha dificultad no puede ser un obstáculo para su diseño y aplicación. La conveniencia de actuar en este sentido se justifica en las recomendaciones de los organismos nacionales e internacionales como directrices de la política a seguir por los poderes públicos. Ya en el año 2000 la Cumbre de Lisboa, que pretendía convertir a Europa en una economía más competitiva y dinámica, recoge entre sus medidas crear un espacio propicio para el desarrollo y creación de empresas innovadoras, en particular de las PYMES. Una de las condiciones que señala para que pueda logarse este propósito es reducir los costes de la actividad empresarial –entre ellos están los impuestos– y suprimir trámites burocráticos onerosos.

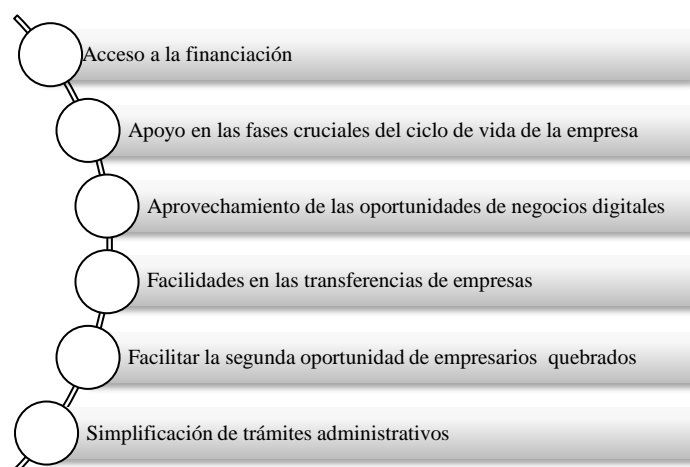
Los estudios realizados sobre la actividad emprendedora señalan que la proliferación de trámites administrativos, legales y fiscales y la notable complejidad que tienen en algunos casos, son elementos disuasorios del inicio de la actividad empresarial. Su incidencia es muy alta en el momento de puesta en marcha de la empresa y las consecuencias de las decisiones que en este momento se toman se prolongarán en el tiempo de arranque y desarrollo de la actividad. El *Eurobarómetro* de la Comisión de la Unión Europea (CE) (2012) muestra que en los años de inicio y desarrollo de la crisis económica, la proporción de ciudadanos que declaraban la voluntad de ser empresario había descendido de manera notable, de un 45% a un 37%. Al tiempo, se constataba que la inclusión de programas de creación de empresas en la educación secundaria lleva a ser empresarios entre un 15% y un 20% de los alumnos participantes. A pesar de la importancia que se otorga a la economía del conocimiento en los planes de desarrollo de la UE, se pretende actuar en otros ámbitos que permitan una mayor implantación de nuevas empresas.

En el año 2013 la Comisión presentó un plan para apoyar a los emprendedores y *revolucionar la cultura del emprendimiento en Europa*. El plan destacaba la importancia de la educación y la formación para fomentar el emprendimiento e incluía una serie de medidas específicas para fomentar el emprendimiento entre los jóvenes, las mujeres, los mayores, los inmigrantes y los desempleados. La CE señala que el elevado índice de desempleo de la UE supone un desaprovechamiento de los recursos humanos de los que dispone, especialmente entre las mujeres y los jóvenes. Además, el plan

identifica aborda obstáculos al emprendimiento que propone atenuar o resolver mediante acciones de los Estados orientadas a apoyar a las empresas emergentes y a la creación de nuevas empresas. En concreto pretende *facilitar el éxito de la transferencia de propiedad de las empresas, mejorar el acceso a la financiación y dar los emprendedores honrados una segunda oportunidad después de una quiebra.*

La figura siguiente ofrece de modo sintético qué problemas detecta la CE para el emprendimiento y qué medidas deberían adoptarse, sobre la premisa de que se trata de un motor de la actividad económica insustituible para mejorar el nivel de empleo, la innovación y la competitividad de la economía de los países miembros de la UE.

FIGURA 2: Ámbitos clave para el emprendimiento en la UE.



Fuente: Elaboración propia a partir del *Eurobarómetro* de la Comisión Europea (2012)

La mayor parte de las cuestiones que la Comisión plantea implican medidas fiscales que cada Estado miembro ha tratado de implementar en sus respectivos ordenamientos. Así, por lo que respecta a España, la tabla siguiente muestra el grado de avance en las recomendaciones europeas:

TABLA 1: Regulación fiscal sobre emprendimiento. España 2015

ÁMBITO	<i>Incentivo fiscal previsto en la normativa española</i>
Apoyo a la financiación privada	Deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación. Art. 68 LIRPF
Apoyo en fases cruciales de la empresa	Libertad de amortización en los cinco primeros años para SAL, SLL. y para las asociaciones agrarias prioritarias. Art. 12.2 a) y d) LIS
Negocios digitales	Aplicación del país de destino en el IVA que grava las prestaciones de servicios Directiva 2008/08/CE
Transferencias de empresas	No sujeción del incremento derivado de la transmisión de la empresa.

	Art. 33.3 c) LIRPF Exclusión de su consideración en el Impuesto sobre el Patrimonio Incentivos fiscales en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (Art. 20.6 LSD y normas de las CC.AA.)
Segunda oportunidad	Exoneración del pasivo insatisfecho por un deudor de buena fe en concurso Art. 178 y 178 bis Ley Concursal
Simplificación de trámites administrativos	Administración tributaria electrónica

Fuente: Elaboración propia

La información que recoge la tabla anterior permite apreciar el esfuerzo de la Administración española por adaptar su normativa fiscal a las recomendaciones de la CE. Sin embargo, es preciso abordar el estudio de cada una de estas medidas para poder estimar su posible incidencia y la eficacia que pueden tener en el emprendimiento.

- La deducción en la cuota íntegra prevista en el artículo 68 del IRPF prevé la aplicación de una minoración del 20% de las cantidades aportadas para la adquisición de acciones o participaciones en el capital social de entidades de nueva o reciente creación, con un límite de 50.000 € en la base de cálculo. No podemos interpretar este incentivo como un estímulo directo al emprendimiento, toda vez que exige para su aplicación que el aportante –y su cónyuge y parientes, en línea recta o colateral, por consanguinidad o afinidad, hasta el segundo grado incluido –no posean más del 40% de los derechos de voto de la entidad. No hay parangón a esta norma en la fiscalidad directa de sociedades, por tanto, en incentivo fiscal –limitado y con requisitos importantes –se limita a aportaciones de capital realizadas por personas físicas.
- La libertad de amortización para inversiones del inmovilizado material intangible e inversiones inmobiliarias se restringe a los tipos de entidades mercantiles referidos. No se trata de un incentivo general al emprendimiento, sino una fórmula que tradicionalmente ha utilizado en impuesto societario español para favorecer la pervivencia de figuras mercantiles en las que hay socios que aportan sólo su trabajo.
- La aplicación del IVA de destino es el objetivo planteado para la armonización del principal impuesto indirecto de los Estados miembros de la UE. Está vigente desde el 1 de enero de este año 2015 porque hasta la fecha se gravaba la operación con el impuesto del país de procedencia. Se trata de un tema de cierta complejidad técnica en la medida en que antes se diferenciaba el trato fiscal a las operaciones hechas a través de la Red, se diferenciaba entre entregas de bienes y

prestaciones de servicios y se calificaba como prestaciones las entregas de bienes intangibles, es decir, de aquellos cuyo soporte es digital². Esta diferencia de trato desaparece con la vigencia para todo el territorio UE de la norma de IVA en destino. La consecuencia es que cada operador mercantil tendrá que liquidar el IVA del consumidor final de su venta según la legislación propia del país del comprador, tendrá que ajustarse a los requisitos formales y, lo más relevante, deberá aplicarle el tipo de gravamen que corresponda a su Estado.

- Otro de los incentivos clásicos en nuestra normativa fiscal es la de estimar que no existe ganancia patrimonial al transmitir el patrimonio empresarial o participaciones representativas del mismo. La aplicación de esta norma exige que se verifiquen los requisitos previstos en el artículo 20 de la Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. En esencia, lo que este precepto contempla es el caso de la transmisión a un descendiente en el momento en el que el titular anterior ya no está en activo y siempre que éste cese en su actividad directiva anterior. Dándose estas condiciones, la transmisión estará también sujeta a una menor carga fiscal en el ISD, con bonificaciones de hasta el 99%, según Comunidad Autónoma³. No es un incentivo ligado al emprendimiento en sentido estricto, sino más bien orientado a la empresa familiar.
- Una medida reciente es la que introduce el Real Decreto- Ley 1/2015, de 27 de febrero, que regula lo que se ha dado en llamar la segunda oportunidad. En este punto la norma prevé un mecanismo que permita que una persona física que ha experimentado un fracaso empresarial pueda acometer nuevas iniciativas de este tipo. La medida adoptada supone que, en determinadas circunstancias, no se aplique la legislación civil que prevé la responsabilidad del deudor frente a los créditos contraídos con las rentas y bienes futuros. En el caso de que el deudor lo

² Como consecuencia de esta diferencia de calificación, las entregas de bienes digitales tributaban como prestaciones de servicios, en decir, al tipo de gravamen del Estado de residencia del prestador. Es la razón por la que grandes multinacionales del sector, como Amazon, tenían su residencia fiscal establecida en países de baja fiscalidad indirecta en IVA. Así, la prestación de bienes digitales de Amazon se sujetaba al tipo previsto en Luxemburgo, un 3%, que comparado al 21% que soportan, por ejemplo, los libros digitales en España, da una idea de la pérdida de recaudación que supone para algunos Estados.

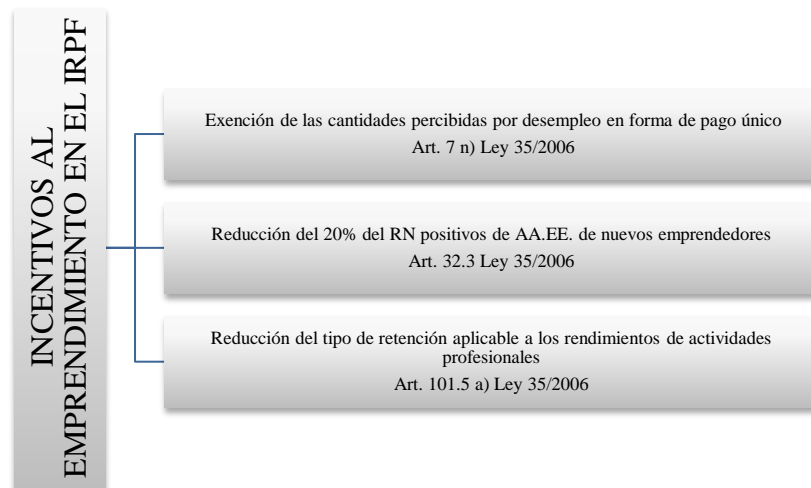
³ El ISD es un tributo cedido a las CC.AA. y cada una de ellas ha establecido los porcentajes y requisitos de la aplicación de este incentivo. Coincidiendo con el periodo de crisis, se generalizó la aplicación de esta reducción del impuesto a la transmisión a un tercero, no familiar del transmitente, que hubiera realizado labores de dirección en la empresa en un periodo de tiempo variable –entre 5 y 10 años, según la C.A.-. El objetivo era favorecer la pervivencia de la explotación sobre el objetivo de mantener su carácter familiar. Cuestión más discutible es la de exigir la residencia en la C.A. del receptor de la empresa, de hecho, el Tribunal Supremo ha declarado nulo este tratamiento en la regulación de la Comunidad Autónoma de Valencia.

sea de buena fe, es decir, que no se trate de una insolvencia estratégica que persiga eludir el cumplimiento de las obligaciones contraídas con sus acreedores, quedará exonerado del pago de las cantidades que le queden pendientes tras el proceso de liquidación y concurso. Esta medida supone acercar el régimen de responsabilidad patrimonial de las personas físicas a la limitación de responsabilidad prevista en la normativa mercantil para las sociedades y otras entidades jurídicas. La justificación de su inclusión sí hace referencia expresa a la motivación emprendedora y a las facilidades que el sector público debe disponer para favorecerlo.

- Un aspecto muy destacado en el ámbito del emprendimiento es la de reducir los trámites administrativos vinculados al mismo. En los últimos años, la Administración ha intensificado su actividad en la Red permitiendo que un número cada vez mayor de gestiones puedan hacerse *on line*. En la reducción de trámites vinculados a la apertura de establecimientos tiene un papel fundamental la Administración local que ha ido reduciendo o eliminando algunos de los que exigían.

El repaso realizado a los aspectos que la CE considera como más relevantes para incentivar el emprendimiento no agota todas las medidas tomadas por el Estado español para favorecerlo. Como hemos señalado, una buena parte de los incentivos ya descritos se refieren a los empresarios individuales o personas físicas, también conocidos como trabajadores autónomos. En este caso, el empresario tributará dentro del régimen de rendimientos de actividades económicas y profesionales del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). En el ámbito del Impuesto sobre la renta personal encontramos tres medidas destinadas a favorecer el inicio de nuevas actividades empresariales, adicionales a las ya mencionadas en el apartado anterior.

FIGURA 3: Incentivos al emprendimiento en el IRPF



Fuente: Elaboración propia

Cada uno de los incentivos señalados merece un breve análisis que permita apreciar su posible impacto real sobre el emprendimiento. Así:

- La exención de tributación de las prestaciones por desempleo tiene como objetivo propiciar la iniciativa de autoempleo de los trabajadores desempleados, a través de su alta como trabajador autónomo o de su incorporación como socios a cooperativas de trabajo asociado o a sociedades laborales, o como partícipe de entidades mercantiles. Se trata de un incentivo ya consolidado en el IRPF, como muestra su remisión al cumplimiento de las condiciones previstas en el Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio. Se condiciona su aplicación a que las cantidades percibidas se destinen a las finalidades previstas y se establece la obligación para el perceptor de darse de alta en una actividad económica en el plazo de un mes desde su recepción. Asimismo le exige el que mantenimiento de la acción o participación durante el plazo de cinco años, en el supuesto de que el contribuyente se hubiera integrado en sociedades laborales o cooperativas de trabajo asociado o hubiera realizado una aportación al capital social de una entidad mercantil, o al mantenimiento, durante idéntico plazo, de la actividad, en el caso del trabajador autónomo.

El tratamiento fiscal de las indemnizaciones por despido, recogida en el artículo 7 e), en la medida en que permite una mayor capitalización del contribuyente. Esta exención se ha limitado en la norma vigente hasta el importe de 180.000 €

- Según el artículo 32.3, los contribuyentes que inicien el ejercicio de una actividad económica y determinen el rendimiento neto de la misma con arreglo al método de estimación directa, podrán reducirse un 20% del rendimiento neto positivo minorado, en el primer período impositivo en que sea positivo y en el período impositivo siguiente. El propósito de esta norma es favorecer fiscalmente al emprendedor en el momento en que ha conseguido obtener beneficios de su actividad, reduciendo su tributación en el IRPF. Podemos calificarla como un incentivo del emprendimiento porque, aunque se exige para su aplicación que el contribuyente no hubiera ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la nueva actividad, no se van tomar en consideración aquellas actividades en cuyo ejercicio se hubiera cesado sin haber llegado a obtener rendimientos netos positivos desde su inicio, es decir, los proyectos empresariales anteriores fracasados del contribuyente.

Se añade una limitación cuantitativa que impide que la reducción supere el importe de 100.000 € anuales. Para evitar que se utilice en nuevas actividades empresariales que deriven de relaciones laborales anteriores, se excluye su aplicación en el período impositivo en el que más del 50% de los ingresos de la actividad procedan de una persona o entidad de la que el contribuyente hubiera obtenido rendimientos del trabajo en el año anterior a la fecha de inicio de la actividad.

- Se dispone la aplicación de tipos reducidos de retención sobre los rendimientos profesionales en el primer año y los dos siguientes a su establecimiento. Así, el tipo de retención aplicable pasa del 19% general al 9% para el caso contemplado.

En el Impuesto sobre Sociedades ya hemos señalado algunos incentivos vinculados a los objetivos propuestos por la UE. Además de los anteriores, hay que considerar que el régimen aplicable a empresas de reducida dimensión (ERD), que son las que no superan los 10.000.000 € de cifra de negocios en el ejercicio, es substancialmente más favorable que el general y, considerando que las sociedades de nueva creación se acogerán este régimen, se verán beneficiadas por su contenido. Pero al margen de esta menor tributación derivada de la cifra de negocios que presentan, también encontramos un incentivo concreto aplicable a las empresas de nueva o reciente creación. Así, la Ley 27/2014 contempla la aplicación de un tipo reducido a las nuevas

actividades emprendidas en forma societaria, de manera que tributarán a un porcentaje del 15% en el primer ejercicio en el que obtenga un resultado positivo y en el siguiente⁴. Esta reducción supone minorar 10 puntos el gravamen previsto en el régimen general, lo que implica una menor carga efectiva sobre estas nuevas actividades. Para su aplicación se exige que la actividad no hubiera sido realizada con carácter previo por otras personas o entidades vinculadas a la entidad de nueva creación, y que no hubiera sido ejercida, durante el año anterior a la constitución de la entidad, por una persona física que ostente una participación, directa o indirecta, en el capital o en los fondos propios de la entidad de nueva creación superior al 50%.

Otra medida previa a la Ley de emprendedores es la de crear una tarifa plana de cotización a la Seguridad Social para emprendedores, que consiste en una rebaja de la cuota a pagar para aquellos jóvenes menores de 30 años, que no hayan emprendido con anterioridad⁵. El trato contemplado supone que aquellos emprendedores que se den de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) tendrán la posibilidad de abonar una cuota mínima por contingencias comunes durante los primeros meses de su actividad por cuenta propia. Alcanza a los seis meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, durante los que se aplicará una reducción del 80% de la cuota que resulte de aplicar el tipo mínimo de cotización vigente en sobre la base mínima del RETA. Se estima que el coste de cotización resultante para el nuevo autónomo menor de 30 años será de unos 50 € durante el primer semestre. Asimismo, durante los siguientes seis meses, se aplicará una nueva reducción sobre la base mínima de un 50%, previéndose que transcurrido el primer año se mantenga una reducción del 30% de su cotización durante los siguientes 18 meses, aplicable a los hombres de hasta 30 años y las mujeres de hasta 35.

El único inconveniente que puede oponerse al carácter incentivador de la actividad emprendedora es que penaliza a los autónomos que realicen contrataciones ya que su aplicación excluye tener personal asalariado.

⁴ Esta reducción del tipo de gravamen para nuevas actividades se introdujo en el ejercicio 2013 y el nuevo régimen supone un cambio substancial respecto a ejercicios anteriores, en los que el 15% se aplicaba a la parte de la base imponible comprendida entre 0 y 300.000 € y a partir de esa cifra el tipo impositivo será del 20%.

⁵ Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.

Como hemos puesto de manifiesto, la normativa española vigente ha requerido de un apoyo institucional para favorecer el emprendimiento, que afecta a diferentes ámbitos, muy especialmente al fiscal. La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, aborda de manera integral su tratamiento fiscal, complementando medidas anteriores orientadas a favorecer esta actividad.

De manera sincrética, las novedades que aporta son las siguientes:

- a) Se crea la figura del *emprendedor de responsabilidad limitada*. Se trata de un emprendedor con forma jurídica de persona física –autónomo –que no responderá con su vivienda habitual de las deudas contraídas en el ejercicio de su actividad económica. El límite de valoración de la vivienda habitual es de 300.000 € con carácter general, aplicándose un índice del 1,5 sobre esta cantidad en las que estén situadas en poblaciones que superen el millón de habitantes.
- b) Se crea la *Sociedad Limitada de Formación Sucesiva* que permite que sociedades que no alcancen el capital mínimo requerido⁶ puedan iniciar su actividad, difiriendo en el tiempo la obligación de depósito del capital social requerido. En tanto no alcancen la cifra que exige la Ley, tendrán una serie de restricciones que verificar: deberán dotar a reserva al menos el 20% del beneficio del ejercicio, la suma de las retribuciones de socios y administradores no podrá exceder del 20% del patrimonio neto de la entidad, y sólo podrán repartirse dividendos si se garantiza que el patrimonio neto no podrá ser inferior al 60% del capital legal mínimo.

Además de otras medidas destinadas a agilizar los trámites de creación de empresas se introducen cambios en los tres grandes impuestos estatales:

- **Impuesto Sobre el Valor Añadido:** Se crea un régimen especial de criterio de caja en el IVA para autónomos y PYMES, de carácter voluntario, que permita evitar ingresar el IVA hasta que se cobre la factura. El diferimiento del ingreso del IVA repercutido hasta que la factura sea efectivamente satisfecha permite a las empresas ajustar sus cargas fiscales a los ingresos reales que perciben. El inconveniente de este método es que exige que ambas partes se acojan al mismo, de forma que no puede aplicarse a las operaciones con entidades o empresarios que siguen rigiéndose por el criterio de devengo.

⁶ Se establece en 3.000 € para Sociedades de responsabilidad limitada y 60.000 para anónimas.

- Impuesto de Sociedades: Las empresas con un volumen de negocio inferior a 10 millones de euros podrán deducirse hasta un 10% de los beneficios obtenidos en el período impositivo en que se reinviertan en la actividad económica –este régimen se aplicará también a autónomos –.
- Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas: se fomenta la figura del inversor de proximidad o *Business Angel* con incentivos fiscales al inversor particular que participe temporalmente en empresas nuevas y de reciente creación, con una deducción del 20% en la cuota estatal en el IRPF con ocasión de la inversión realizada al entrar en la sociedad –la base máxima de la deducción será de 20.000 € anuales– y/o con una exención total de la plusvalía al salir de la sociedad, siempre y cuando se reinvierta en otra entidad de nueva o reciente creación.

4. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo hemos hecho una revisión de los aspectos fundamentales de la fiscalidad aplicable al emprendedor-tipo de nuestro país. Hemos advertido cómo tradicionalmente apenas existían incentivos al emprendimiento en la legislación española, de manera que las subvenciones y ayudas financieras eran prácticamente la única herramienta del Gobierno para potenciar la iniciativa emprendedora. Dada la situación de dificultades económicas que nuestro país está atravesando, la figura del emprendedor ha crecido en importancia y por ello la legislación española ha tenido que adaptarse a esta nueva situación y favorecer dicha actividad. La pregunta obvia es si favorece o no la fiscalidad actual al tipo de emprendedor más común en España, o dicho de otro modo, cabe plantearse, a la luz de lo visto en este trabajo, si las medidas impositivas adoptadas son o no las adecuadas.

Si nos remitimos al análisis anterior de la normativa de los principales impuestos, la conclusión es clara: la fiscalidad actual no favorece al emprendedor-tipo en nuestro país. Por un lado la mayoría de deducciones a las que podría adherirse el emprendedor español en el impuesto de sociedades, quedan fuera de su alcance, no olvidemos que estamos hablando de una persona que actúa en un sector con apenas innovación y sin exportación alguna, por lo que los incentivos fiscales a la I+D+i quedarían anulados, así como también serían inservibles las ventajas ofrecidas por la

libertad de amortización al haber sido eliminadas de manera gradual a lo largo de los últimos años. Algo parecido ocurriría con el IRPF, ya que es un impuesto que no está preparado para las deducciones a empresas, sino que se basa en la normativa del IS para el cálculo de los rendimientos por actividades económicas. Como vimos, al no poseer trabajadores, los posibles beneficios por contratar algún trabajador también serían neutralizados.

En el caso de los descuentos de la Seguridad Social, un varón de 40 años no podría aplicar la tarifa plana de los 50 € que sí supone un ahorro importante en el caso de darse de alta como autónomo. Sin embargo, si optara por iniciar su actividad como sociedad, sus cargas fiscales se verían reducidas, ya que el tipo de gravamen aplicable sería el 15% para los primeros 300.000 euros y 20% para el resto. También se vería beneficiado del impuesto antónimo al de sociedades, el Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas, ya que gozaría de una reducción del 20% en los rendimientos netos durante dos años si gozara de un resultado positivo. Todo esto suponiendo que se trate de una empresa de nueva creación, o la primera vez que actúa como emprendedor. Por tanto, aunque por primera vez se trata al emprendedor como figura fiscal diferenciada, sólo le es exclusiva la aplicación de un tipo reducido en el IS.

La mayoría de las medidas adoptadas para favorecer el emprendimiento no son de carácter fiscal y en el ámbito del IRPF la mayor ventaja la obtiene el inversor, no el autónomo y, por otro lado, la limitación de la responsabilidad patrimonial del empresario autónomo está muy limitada. Dado el sector prioritario de emprendimiento y las características del emprendedor-tipo, las medidas para favorecer la internacionalización son más apropiadas para la implantación de emprendedores extranjeros en España que para lo contrario.

El régimen de caja del IVA implica una correspondencia entre partes que dificulta su aplicación por lo que el objetivo de minorar la carga para el emprendedor/ empresario queda muy cuestionado. Es cierto que en el régimen de caja el IVA repercutido no se ingresa hasta que se hace efectivo el pago por parte del cliente pero como exige que ambas partes estén acogidas a este régimen, lo habitual sigue siendo que el empresario adelante a la Hacienda Pública un IVA aún no cobrado, es decir, que se convierte en financiador del erario público.

Como conclusión primordial podemos afirmar que la fiscalidad de apoyo al emprendimiento no está ajustada al perfil del emprendedor-tipo de nuestro país. Tanto la Ley de Emprendedores como el resto de modificaciones normativas que declaran beneficiar el emprendimiento, son más bien medidas cortoplacistas, con la finalidad de que se emprenda con el fin de minorar el peso del desempleo en nuestro país.

REFERENCIAS

BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO:

Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de carácter social. BOE-A-2015-2109, nº 51.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. BOE-A-2014-12328, nº 288.

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. BOE-A-2013-10074, nº 233.

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. BOE-A-2006-20764, nº 285.

Real Decreto- Legislativo 4/ 2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. BOE-A-2004-4456, nº 61.

COMISIÓN EUROPEA (2012). Eurobarómetro sobre el emprendimiento. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-12_es.htm

INFORME GLOBAL DE COMPETITIVIDAD: “The Global Competitiveness Report” 2012-2013, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

INFORME GLOBAL ENTREPRENEURSHIP ESPAÑA 2012, Extraído de: <http://www.gem-spain.com/?q=presentacion-informe-2012>

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE), (1998). *Fostering Entrepreneurships*, Paris.