

Teodoro Cordón Ezquerro*
Manuel Gutiérrez Lousa**

ASPECTOS FISCALES DE LOS EMPRENDEDORES

La economía española en los últimos diez años ha demostrado un decidido dinamismo e iniciativa empresarial. En este período se han creado 1.035.098 empresas, con un crecimiento espectacular de las empresas con forma de sociedad de responsabilidad limitada. La mayoría de las empresas (94,03 por 100 del total) responden al concepto de microempresas. Esta precaria situación del tejido empresarial español obliga al legislador fiscal a establecer un régimen fiscal especial para las empresas de reducida dimensión consistente en diferentes incentivos fiscales que reducen la carga fiscal de estas empresas.

Palabras clave: incentivos fiscales, carga fiscal, empresario, emprendedor, sociedades mercantiles, fiscalidad PYME.

Clasificación JEL: M13.

1. Introducción

No existe una definición general del término *entrepreneurship*. La doctrina¹ caracteriza este fenómeno como la capacidad manifiesta y deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de organizaciones existentes, de crear nuevas oportunidades económicas. Es decir, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etcétera e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones

sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones.

El término *entrepreneurship* habitualmente se ha traducido en la literatura económica como emprendedores pero esta expresión castellana puede inducir a error. En efecto, el Diccionario de la Real Academia Española define al emprendedor como el «que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas». Definiendo el verbo emprender como «acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro». El concepto castellano incide en la iniciativa, la voluntad resuelta y el riesgo que asume el sujeto de la acción, características propias —aunque no exclusivas— de la actividad empresarial, pero no recoge explícitamente su naturaleza innovadora.

Este concepto nace asociado en el tiempo al de «nueva economía» que hace referencia a los cambios introducidos en el desarrollo de las tecnologías de la infor-

* Agencia Estatal de Administración Tributaria.

** Instituto de Estudios Fiscales. Universidad Complutense de Madrid.

¹ Véase WENNEKERS y THURIK (1999).

mación y comunicación (TIC) en el sistema económico. En definitiva, es un fenómeno empresarial que a través de la innovación pretende mejorar la competitividad y la productividad de la economía.

Las transformaciones impulsadas por las nuevas TIC y por las políticas de desregulación y liberalización de amplios sectores económicos han creado un nuevo entorno económico, caracterizado por la globalización y un papel del Estado más neutral en la intervención económica. Así, se ha revalorizado el papel del empresario como motor del cambio estructural y de la competitividad económica².

Por otra parte, la mayoría de la innovación nace, lógicamente, en los centros formalizados de investigación y desarrollo (I+D) de las grandes empresas. Sin embargo, cada vez más la innovación nace por el talento y la creatividad de reducidos equipos de personas operando con medios instrumentales accesibles dentro de las pequeñas y medianas empresas (Pyme). En consecuencia, los emprendedores no sólo deben asociarse a las grandes empresas sino también aparecen en las Pyme.

En este trabajo analizaremos, partiendo del censo de las empresas y de la importancia que las Pyme tienen en el tejido empresarial español, el régimen fiscal de las entidades de reducida dimensión del Impuesto sobre Sociedades, que se caracteriza por un conjunto de incentivos que pretenden mejorar su estructura financiera.

2. Creación de empresas: la iniciativa empresarial

La economía española durante el período 1995-2006 ha demostrado una gran iniciativa empresarial. Es indudable que esa iniciativa estuvo determinada por el crecimiento económico sostenido de este período (tasas de crecimiento de 3,8 por 100 como promedio), una estricta disciplina presupuestaria que permitió reducir la deuda pública del 68,1 por 100 del PIB en 1996 a niveles del 39,7 por 100 del PIB en 2006 y obtener en los años

2005 y 2006 superávit presupuestario. Todo ello, con tres reformas fiscales (1998, 2002 y 2006) que redujeron los impuestos personales y aumentaron, sin embargo, la recaudación en un 4 por 100 del PIB por la fuerte expansión de la actividad económica.

En este período se crearon 1.035.098 empresas, siendo el subperíodo 2000-2006 el más dinámico con la creación de 741.265 empresas. Las regiones más emprendedoras por su crecimiento porcentual fueron Murcia (69,53 por 100), Canarias (68,38 por 100), Madrid (56,51 por 100), Andalucía (55,26 por 100), Baleares (53,72 por 100) y la Comunidad Valenciana (52,48 por 100) (véase Cuadro 1).

La distribución territorial de las empresas en este período no ha sufrido cambios significativos concentrando en Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana el mayor número de empresas (59,81 por 100).

3. La forma jurídica de las empresas españolas. Incidencia de la fiscalidad en la forma jurídica de las empresas

Si analizamos la forma jurídica del censo de las empresas españolas, la mayoría son empresarios personas físicas (55,53 por 100 del total en 2006) pero con ritmo de crecimiento suave frente al desarrollo creciente de empresas con forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada (véase Cuadro 2).

Tras este somero análisis del censo de las empresas españolas cabe preguntarnos si la fiscalidad en alguna medida determina la forma jurídica que eligen las empresas. Desde la reforma fiscal de 1977 los beneficios de las empresas pueden tributar, si se elige desarrollar su actividad como empresario individual, en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) con una escala progresiva que, desde 2007, abarca tramos desde el 24 al 43 por 100. O bien tributar, si se elige desarrollar su actividad bajo una forma social, en el Impuesto sobre Sociedades (IS) con un tipo proporcional que para 2007 se sitúa en el 32,5 por 100 y para 2008 se situará en el 30 por 100. A primera vista, sería una legítima opción fiscal elegir en función de los beneficios obtenidos

² Véase ÁLVAREZ y GONZÁLEZ (2006).

CUADRO 1

NÚMERO DE EMPRESAS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 1995-2006

Comunidades Autónomas	Empresas 1995	Empresas 2000	Empresas 2006	Variación absoluta (1995-2006)	% de variación (1995-2006)
Andalucía	329.596	376.646	511.728	182.132	55,26
Aragón	71.846	75.803	92.162	20.316	28,28
Asturias	58.020	63.133	72.276	14.256	24,57
Baleares	59.362	69.574	91.254	31.892	53,72
Canarias	83.390	105.232	140.414	57.024	68,38
Cantabria	28.825	32.449	39.560	10.735	37,24
Castilla y León	133.921	148.440	170.319	36.398	27,18
Castilla-La Mancha	88.936	99.423	132.906	43.970	49,44
Cataluña	442.759	492.546	612.404	169.645	38,31
Comunidad Valenciana	241.720	276.032	368.586	126.866	52,48
Extremadura	48.392	48.305	66.232	17.840	36,86
Galicia	147.390	166.072	200.020	52.630	35,71
Madrid	321.390	365.083	503.000	181.610	56,51
Murcia	57.436	68.131	97.374	39.938	69,53
Navarra	37.164	32.818	43.142	5.978	16,08
País Vasco	128.283	150.163	164.431	36.148	28,18
Rioja (La)	17.202	18.716	23.404	6.202	36,05
Ceuta y Melilla	5.927	6.826	7.445	1.518	25,61
Total empresas	2.301.559	2.595.392	3.336.657	1.035.098	44,97

FUENTE: INE (2007).

o esperados a través de un mero arbitraje fiscal. Así, si los beneficios van a tributar a un tipo medio inferior al 32,5 por 100 en 2007 les interesará adoptar una forma individual, y si es superior adoptar una forma social.

Sin embargo, esta decisión puede resultar engañosa, pues la reforma fiscal de 2006 ha adoptado un modelo clásico que no corrige la doble imposición económica de los dividendos y la tributación final de la empresa con forma social puede ser muy superior al 32,5 por 100.

Supongamos un potencial empresario que espere obtener unos beneficios de 75.000 euros. Observemos la tributación en ambos impuestos (véase Cuadro 3).

En una primera aproximación es mejor optar por la tributación por el IS. No obstante, cuando la entidad distribuya el correspondiente dividendo volverá a tributar en el IRPF el beneficio distribuido.

En definitiva, el beneficio al sufrir la doble imposición económica sin corregir, salvo la exención de los primeros 1.500 euros, provocará que el gravamen ascienda finalmente al 44,29 por 100 (véase Cuadro 4).

Este sencillo ejemplo trata de destacar que la distorsión que provoca la doble imposición económica parece aconsejar la opción por la tributación individual en el IRPF. Pero esta conclusión no se corresponde con la evolución del censo de las empresas. Así, aunque las empresas individuales son mayoritarias (64,06 por 100 en 2000 y 55,53 por 100 en 2006), es significativa la reducción porcentual de 8,53 puntos porcentuales en tan poco tiempo. Igualmente, se produce un descenso significativo de las empresas con forma de sociedad anónima y un aumento significativo de las empresas con forma de sociedad de responsabilidad limitada.

CUADRO 2
NÚMERO DE EMPRESAS POR SU FORMA JURÍDICA, 2000-2006

Situación	Forma jurídica	Empresas 2000	Empresas 2006	Variación absoluta 2000-2006	% de variación 2000-2006
Altas	Personas físicas	217.388	243.353	25.965	11,94
	Sociedades anónimas	5.014	2.590	-2.424	-48,34
	Sociedades de responsabilidad limitada	89.790	134.416	44.626	49,70
	Otros tipos	32.240	45.962	13.722	42,56
Total altas		344.432	426.321	81.889	23,77
Permanencias	Personas físicas	1.445.291	1.609.659	164.368	11,37
	Sociedades anónimas	126.065	112.990	13.075	-10,37
	Sociedades de responsabilidad limitada	522.584	944.198	421.614	80,68
	Otros tipos	157.020	243.489	86.469	55,06
Total permanencias		2.250.960	2.910.336	659.376	29,29
Total empresas		2.595.392	3.336.657	741.265	28,56

FUENTE: INE (2007).

CUADRO 3

TRIBUTACIÓN DE UN EMPRESARIO BAJO EL IRPF Y BAJO EL IS (Ejemplo)

2007	IRPF	IS
Beneficio	75.000	75.000
Reducción (art. 32 del IRPF)	2.600	—
Base imponible y liquidable	72.400	75.000
Cuota íntegra	24.383,60	24.375
Tipo medio de gravamen %	32,51	32,50

CUADRO 4

DOBLE IMPOSICIÓN DE LOS DIVIDENDOS (Ejemplo)

2007	IS + IRPF
Beneficio social	75.000
Cuota íntegra IS	24.375
Dividendo	50.625
Exención (art. 7, letra y del IRPF)	1.500
Base imponible y liquidable del ahorro	49.125
Tipo de la base el ahorro %	18
Cuota íntegra del ahorro	8.842,5
Total impuestos (IS + IRPF)	33.217,5
Tipo medio de gravamen %	44,29

Los estudios empíricos realizados en España³ ponen de manifiesto que los factores extrafiscales son los que influyen en la elección por los empresarios de la forma de organización de su actividad. Este resultado resulta coherente. Mientras el empresario individual en caso de insolvencia responde ilimitadamente ante los acreedores, el empresario social responde limitadamente con el capital ante los acreedores. Este factor indudablemente sí resulta determinante a la hora de elegir la forma social.

Ahora bien, si las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada limitan igualmente la responsabilidad ante los acreedores ¿por qué el censo recoge una reducción de las sociedades anónimas y un aumento significativo de las sociedades de responsabilidad limitada?

La razón, en nuestra opinión, es sencilla y ahora sí tiene incidencia la variable fiscal. En efecto, la Ley 7/2003, de 1 de abril, de Sociedad Limitada Nueva Empresa por la que se modifica la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de So-

³ Véase DOMÍNGUEZ BARRERO, LÓPEZ LABORDA y RODRIGO SAUCO (2005).

ciudades de Responsabilidad Limitada, con el objetivo de facilitar la puesta en marcha de proyectos empresariales con un capital social mínimo de 3.012 euros y un capital social máximo de 120.202 euros, incentiva fiscalmente esta forma social.

La ventaja fiscal de esta nueva forma social es el aplazamiento de la deuda tributaria derivada del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, por la constitución de la entidad, durante un año y sin necesidad de garantía alguna. Igualmente, el aplazamiento, previa solicitud y sin garantías, de las deudas tributarias correspondientes al IS por los beneficios obtenidos en los dos primeros períodos impositivos concluidos desde su constitución. Finalmente, no tendrán obligación de efectuar pagos fraccionados en los dos primeros períodos impositivos concluidos desde su constitución.

Por otra parte, parece que el legislador tiene un gran interés en estimular que los empresarios individuales se conviertan en sociedades Nueva Empresa. En efecto, el artículo 68, apartado 6 de la Ley del IRPF reconoce una deducción del 15 por 100 de las cantidades que se depositen en entidades de crédito destinadas a la constitución de una sociedad Nueva Empresa. La base máxima de la deducción será de 9.000 euros anuales. La cuenta ahorro-empresa deberá, en un plazo máximo de cuatro años, destinarse a la suscripción socio fundador de las participaciones de la sociedad Nueva Empresa. A su vez, la nueva entidad deberá, en el plazo máximo de un año, destinar los fondos aportados a determinados gastos e inversiones tasadas por la Ley del IRPF.

4. El tamaño de las empresas españolas

Si analizamos el censo de empresas en función del número de trabajadores observamos que la mayoría, por no decir la práctica totalidad del censo, son Pyme. No obstante, conviene destacar que el ordenamiento jurídico-mercantil español no define el concepto de Pyme. Por su parte, el Derecho Comunitario ha introducido un

concepto de Pyme por la Recomendación de la Comisión 2003/361/CE, de 6 de mayo de 2003, que reforma la anterior Recomendación de la Comisión 96/280/CE, de 16 de abril de 1996.

La mencionada Recomendación considera empresa toda entidad, independiente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

La Recomendación clasifica a las Pyme en tres categorías: medianas, pequeñas y microempresas.

— Las medianas empresas son aquellas que ocupan menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50.000.000 de euros o cuyo balance general anual no excede de 43.000.000 de euros.

— Las pequeñas empresas son aquellas que ocupan menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no excede de 10.000.000 de euros.

— Las microempresas son aquellas que ocupan menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no excede de 2.000.000 de euros⁴.

Desde esta perspectiva comunitaria, 3.137.463 empresas del censo de 2006 son microempresas (94,03 por 100 del total).

⁴ Sin recoger expresamente el concepto de micro empresa la legislación contable recoge un supuesto similar. Así, el Real Decreto 296/2004, de 20 de febrero, por el que aprueba el régimen simplificado de contabilidad permite acogerse a dicho régimen a todo sujeto contable cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, que debiendo llevar contabilidad, de acuerdo con el Código de Comercio, durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos cumpla dos de las siguientes circunstancias:

- Que el total de las partidas del activo no supere 1.000.000 de euros.
- Que el importe neto de la cifra anual de negocio sea inferior a 2.000.000 de euros.
- Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 10.

CUADRO 5
NÚMERO DE EMPRESAS POR EL NÚMERO DE TRABAJADORES, 2000-2006

Situación	Número de asalariados	Empresas 2000	Empresas 2006
Altas	Sin asalariados	244.432	311.633
	1 a 9 asalariados	91.985	107.471
	10 a 19 asalariados	5.003	4.828
	20 o más asalariados	3.143	2.389
Total altas		344.432	426.321
Permanencias	Sin asalariados	1.172.920	1.394.507
	1 a 9 asalariados	929.263	1.323.852
	10 a 19 asalariados	80.256	104.038
	20 o más asalariados	68.521	87.939
Total permanencias		2.250.960	2.910.336
Total empresas		2.595.392	3.336.657

FUENTE: INE (2007).

Esta precaria situación del tejido empresarial español obliga al legislador a establecer un régimen fiscal especial para las empresas societarias e individuales, en estimación directa, de reducida dimensión, consistente en diferentes incentivos fiscales que reducen la carga fiscal de estas empresas. Es evidente que este régimen atenta contra el principio de neutralidad impositiva, pero tal vulneración podría estar justificada como un mecanismo de corrección de un fallo de mercado desde el punto de vista asignativo, ya que las Pyme suelen estar sometidas a restricciones financieras⁵.

5. Los problemas de financiación de las Pyme

La infraestructura de una Pyme se caracteriza por ser sencilla, lo que facilita la comunicación, el desarrollo de las iniciativas y la rapidez de la toma de decisiones. Todo ello redundará en una ágil gestión —resultado de su

mayor proximidad al cliente—, flexibilidad del proceso productivo —poco intensivo en capital— y, en general, un espíritu innovador y una gran capacidad personal de reacción.

Sin embargo, esta sencillez constituye también su debilidad. Así, su organización es marcadamente personalista, sus métodos de producción resultan en algunas ocasiones obsoletos, su personal requiere más formación profesional y, sobre todo, tiene muy limitada su capacidad de financiación⁶.

Las Pyme se enfrentan a fuertes obstáculos para conseguir financiación a largo plazo. En primer lugar, al no cotizar en los mercados de valores, no tienen posibilidad de incrementar los fondos propios para acometer inversiones que permitan un crecimiento sostenido. Las posibilidades de capitalización de la empresa se ven entonces limitadas a la retención sistemática de beneficios (autofinanciación) y a la concentración del patrimonio (y

⁵ Véase PAREDES GÓMEZ (2006).

⁶ Véase GUTIÉRREZ LOUSA (2002).

el riesgo) de los propietarios de la empresa, lo que conlleva, en muchos casos, situaciones de subcapitalización mercantil⁷.

En efecto, la subcapitalización mercantil, en cuanto modificación de la responsabilidad, genera el desplazamiento impropio del riesgo empresarial hacia los acreedores, fundamentalmente sobre los pequeños, debido a los costes de información en que éstos deben incurrir para prevenir dichos efectos negativos.

En esta línea, es conveniente destacar que la situación de subcapitalización, desde un enfoque de Teoría de la Hacienda Pública, produce un fallo de mercado, en concreto, una externalidad negativa⁸. Como es sabido, una forma de corregir una externalidad es a través de la negociación y ésta parte de la delimitación previa de los derechos de propiedad. Desde esta perspectiva, las normas mercantiles que distribuyen entre socios y acreedores la responsabilidad por pérdidas sociales, esto es, los riesgos de la insolvencia, pueden ser contempladas como normas

que definen y atribuyen un derecho de propiedad. Así, el artículo 1 de la Ley de Sociedades Anónimas determina que los socios no responderán personalmente de las deudas sociales, lo que asigna dicho derecho de propiedad a los socios. Sin embargo, el artículo 127 del Código de Comercio señala que todos los socios que formen la Compañía Colectiva estarán obligados personal y solidariamente, con todos sus bienes, a las resultas de las operaciones de la Compañía, lo que asigna dicho derecho de propiedad a los acreedores.

Determinados los derechos de propiedad —si éstos son libremente transferibles, la información es perfecta y no hubiera costes de transacción— aplicando el Teorema de Coase (1960), sería posible corregir las externalidades negativas de la situación de subcapitalización a través de la negociación. En efecto, aunque el artículo 127 del Código de Comercio no prevé la responsabilidad limitada del socio, éste podría limitarla a cambio de pagar una tasa de interés más alta al acreedor de un préstamo. Por el contrario, aunque el artículo 1 de la Ley de Sociedades Anónimas prevé la responsabilidad limitada del socio, el acreedor puede supeditar la concesión del préstamo a una garantía personal del mismo. En ambos casos, delimitados los derechos de propiedad, es posible, a través de la negociación, corregir los efectos negativos haciendo transferencia de los mismos. Desde esta perspectiva, la subcapitalización no constituiría un problema pues la externalidad que se proyecta sobre los acreedores quedaría corregida a través de las garantías adicionales recogidas en el respectivo contrato. Sin embargo, no es fácil que se verifiquen las condiciones que constituyen el Teorema de Coase (1960). Así, los costes de transacción nunca serán nulos y crecerán, por el contrario, en función del número de acreedores potencialmente implicados en el desplazamiento del riesgo consecuencia de la subcapitalización. Asimismo, los costes de información, aunque obviamente han disminuido a través de la existencia del Registro Mercantil, la obligación de depositar las cuentas anuales y la obligación de auditar determinadas entidades, no son nulos.

⁷ En efecto, como señalan CORDÓN EZQUERRO y GUTIÉRREZ LOUSA (2001), en las sociedades cerradas, aquellas en que el número de socios es reducido y las condiciones de los socios es relevante, encontramos situaciones de subcapitalización mercantil pues la función económica que desempeña la limitación de responsabilidad es reducir los riesgos empresariales que los socios tendrían que soportar alternativamente como empresarios individuales.

⁸ Como señala ALBI IBÁÑEZ, GONZÁLEZ-PÁRAMO y ZUBIRI ORIA (2000), el papel reservado al Sector Público cuando se cumplen los supuestos de competencia, información perfecta, mercados completos, rivalidad y exclusión es manifiestamente institucional: ofrecer un marco legal básico que establezca y proteja los derechos de propiedad y mantenga las garantías de concurrencia perfecta. Sin embargo, si se incumplen una o varias de las condiciones antes expuestas se producen fallos de mercado. En consecuencia, el mercado constituye el mecanismo básico de asignación y los fallos de mercado proporcionan una justificación para la instrumentación de políticas asignativas públicas que podrían provocar ganancias potenciales de eficiencia para la sociedad mediante intervenciones públicas apropiadas. Desde esta perspectiva, las decisiones de los agentes económicos pueden afectar al bienestar de otros agentes. Dichas interacciones se manifiestan a través de variaciones de precios, consecuencia de los desplazamientos de las curvas de demanda y oferta del mercado. Estas situaciones lejos de ser perjudiciales son la base misma de la eficiencia del equilibrio competitivo. Sin embargo, existen otras interacciones entre agentes que no se manifiestan a través de los precios de mercado. Éstas reciben la denominación de externalidades y si son negativas, es decir cuando la actuación de un agente disminuye el bienestar de otros agentes, redundan en pérdidas de eficiencia económica.

Los costes de información mencionados producen, por otra parte, otro fallo de mercado, pues ante la falta de información perfecta se produce una selección adversa donde el acreedor, como no puede distinguir entre clientes por razón de los distintos riesgos, aumenta la tasa de interés en función de la pérdida media esperada, discriminando positivamente a los clientes con alto riesgo, y negativamente a los clientes con bajo riesgo. En consecuencia, los clientes de alto riesgo adquirirán más crédito que el que resultaría eficiente, y viceversa⁹.

Por otra parte, como consecuencia de lo anterior, también se encuentran en inferioridad de condiciones a la hora de captar recursos ajenos. Su reducido tamaño no les permite emitir títulos a corto, medio o largo plazo en los mercados de capitales, por los costes fijos derivados de estas operaciones y la falta de garantías y liquidez (por el reducido volumen) de dichos títulos para los potenciales inversores.

Como única fuente de financiación ajena, a medio y largo plazo, quedan los préstamos y créditos otorgados por instituciones financieras y el recurso al arrendamiento financiero (*leasing*). En este punto también hay que recordar que las menores garantías que pueden aportar las Pyme tienen dos consecuencias inmediatas: por una parte, un mayor coste de las deudas al incrementarse con significativas «primas de riesgo» los tipos preferenciales de las instituciones financieras. De otra, menores plazos de amortización, lo que puede provocar que la financiación de una inversión en activos fijos deba ser renovada en una o más ocasiones.

En efecto, la precariedad estructural de las Pyme provoca cuatro rasgos característicos que inciden negativamente en su financiación¹⁰:

1) La asimetría de información, típica de las actividades de los intermediarios financieros, se presenta muy acusadamente en sus relaciones con las Pyme, debido, fundamentalmente, a los mayores costes de búsqueda

de información y seguimiento de ésta. Sus efectos sobre la financiación de las Pyme son fundamentalmente dos:

— Eleva el coste financiero de sus recursos ajenos.

— Dificulta su acceso a la financiación de las entidades de crédito, debido a que éstas suelen apoyarse más en sus garantías reales, generalmente insuficientes, que en la rentabilidad de sus proyectos empresariales, cuyo estudio resulta difícil y excesivamente oneroso.

2) La menor dimensión de las Pyme produce, a su vez, un doble efecto en su financiación:

— Limita su posición negociadora frente a las entidades de crédito, lo que se traduce en un mayor coste financiero.

— Limita sus posibilidades de acceso a fórmulas alternativas de financiación ajena, lo que, junto a sus dificultades de acceso a la financiación de las entidades de crédito, restringe, por una parte, su crecimiento en la fase alta del ciclo y, por otra, en cambio, introduce un cierto factor de estabilidad en la fase baja, lo que hace que su comportamiento en ésta sea mejor que el de la gran empresa.

3) La menor esperanza media de vida de las Pyme (según diversas estimaciones en España cuatro de cada cinco mueren antes del quinto año de existencia) también produce efectos sobre su financiación:

— Aumenta objetivamente el riesgo de la inversión crediticia en las Pyme y, consiguientemente, el coste financiero, debido no sólo a ello sino al propio comportamiento a corto plazo que implica para las entidades financieras.

— Condiciona el plazo de los instrumentos financieros utilizados, con un claro predominio del corto plazo, con los consiguientes efectos en períodos de volatilidad de tipos.

4) Sus dificultades de financiación en los mercados financieros les hace muy dependientes de la llamada financiación sin coste (proveedores, acreedores), con las consiguientes repercusiones no sólo sobre su estructura financiera, sino sobre las propias relaciones interempresariales, creándose así una relación de interdependencia que va más allá de las estrictas transacciones reales.

⁹ Véase ALBI IBÁÑEZ, GONZÁLEZ-PÁRAMO y ZUBIRI ORIA (2000).

¹⁰ Véase MARTÍN RODRÍGUEZ (1995).

Por consiguiente, se puede afirmar que la financiación constituye uno de los puntos en que las Pyme presentan mayores desventajas con respecto a las grandes empresas. Esto legitima la existencia de un régimen fiscal que a través de incentivos permita una mejora de la financiación de las Pyme.

6. El régimen fiscal de las empresas de reducida dimensión en el Impuesto sobre Sociedades

Se define a una empresa como de reducida dimensión cuando el importe neto de su cifra de negocios en el período impositivo inmediato anterior sea inferior a 8.000.000 de euros. En el supuesto que el período impositivo inmediato anterior tuviese una duración inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año. Cuando se trate de una entidad de nueva creación, el importe de la cifra de negocios se referirá al primer período impositivo.

En el caso de que la entidad forme parte de un grupo de sociedades, el importe neto de la cifra de negocios se referirá al conjunto de todas las entidades pertenecientes al grupo. Este criterio también se aplica cuando el dominio emane de una persona física, por sí sola o conjuntamente con otras personas físicas unidas por vínculos de parentesco, en línea directa o colateral, consanguínea o por afinidad, hasta el segundo grado inclusive.

Cuando la persona física es la que desarrolla la actividad empresarial, se calcula el importe neto de la cifra de negocios de manera global para todas sus actividades.

Los incentivos fiscales son:

— Libertad de amortización para las inversiones en activos fijos nuevos que vayan acompañadas de creación de empleo.

— Libertad de amortización para elementos nuevos de escaso valor.

— Aceleración de la amortización a efectos fiscales para todas las inversiones en activos fijos nuevos y en inmovilizado inmaterial realizadas en el período impositivo.

— Dotación global de la provisión por insolvencias.

— Aceleración de amortizaciones de los elementos en los que se reinvierta el importe total obtenido en la transmisión de los elementos del inmovilizado material afectos a las explotaciones económicas.

— Las cuotas satisfechas en los contratos de arrendamiento financiero que correspondan a la recuperación del coste del elemento son deducibles hasta el triple del coeficiente lineal máximo de amortización de tablas.

— Tributación al tipo reducido de gravamen del 25 por 100 para los primeros 120.202,41 euros de base imponible.

— Dedución para el fomento de las tecnologías de la información y la comunicación.

Libertad de amortización para las inversiones con creación de empleo

El disfrute de la libertad de amortización para las inversiones en activos materiales nuevos de entidades de reducida dimensión asociados con creación de empleo está sujeto a los requisitos siguientes:

— La inversión se debe realizar en elementos nuevos del activo fijo material, esto es, aquellos que sean utilizados o entren en funcionamiento por primera vez.

— Los elementos objeto de inversión deben ponerse a disposición de la empresa dentro del período impositivo en el que tiene la consideración de reducida dimensión.

— La inversión debe ir acompañada de un incremento de la plantilla media de la empresa referida a los 24 meses siguientes al inicio del período impositivo en que los bienes entren en funcionamiento respecto a la plantilla media de los 12 meses anteriores.

— La cuantía de la inversión que puede beneficiarse de la libertad de amortización es la que resulte de multiplicar la cifra de 120.000 euros por el incremento de la plantilla.

— La libertad de amortización es incompatible con la bonificación por actividades exportadoras, la reinversión de beneficios extraordinarios, la exención por reinversión y la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, respecto de los elementos objeto de reinversión.

Libertad de amortización para inversiones de escaso valor

Se extiende el régimen de libertad de amortización a las inversiones que realice la empresa de reducida dimensión, siempre que sean de escasa cuantía, con independencia de la evolución de la plantilla, condicionado a:

— Que la inversión efectuada en elementos del inmovilizado material nuevos cuyo valor unitario no exceda de 601,01 euros

— Que hay un límite de 12.020,24 euros a las inversiones del período impositivo susceptibles de amortizarse libremente

— Que es compatible con cualquier otro incentivo fiscal a la inversión

Los dos casos de libertad de amortización anteriormente comentados requieren que la empresa cumpla las normas contables, debiendo registrarse como gasto contable la depreciación o deterioro de los mismos derivada de su utilización en la actividad productiva de la empresa. Por ello, no es gasto contable el exceso de amortización fiscal. La libertad de amortización es una excepción al principio general que establece que no son fiscalmente deducibles los gastos que no se hayan imputado contablemente a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. En consecuencia, se producirá una diferencia temporal negativa que revertirá con signo positivo cuando se amorticen los correspondientes bienes.

Aceleración de amortizaciones del inmovilizado inmaterial o material

Las empresas de reducida dimensión pueden amortizar a efectos fiscales la inversión en elementos materiales nuevos o elementos del inmovilizado inmaterial en función del coeficiente que resulte de multiplicar por 2 el coeficiente de amortización lineal máximo.

La deducción del exceso de amortización derivado de aplicar este incentivo fiscal respecto de la depre-

ciación efectiva del elemento no está condicionada a su imputación contable en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Una vez que el elemento esté completamente amortizado a efectos fiscales, la amortización contable no tendrá la consideración de gasto fiscalmente deducible. En consecuencia, se producirá una diferencia temporal negativa que revertirá con signo positivo cuando se amorticen los correspondientes bienes.

Asimismo, se permite la aplicación de la aceleración de la amortización en dos supuestos particulares:

— Inversiones consistentes en ejecuciones de obras que se contraten en un período impositivo en que la entidad tenga la calificación de reducida dimensión, siempre que la obra sea entregada en los 12 meses siguientes a la conclusión de este período impositivo.

— Elementos del inmovilizado material o inmaterial contruidos por la propia entidad, siempre que la conclusión de los trabajos se produzca en un período impositivo en que la entidad se considere de reducida dimensión.

El régimen de aceleración de amortizaciones es compatible con cualquier beneficio fiscal que pueda corresponder a estos elementos patrimoniales según las normas generales del IS.

Dotación por posibles insolvencias de deudores

Las empresas de reducida dimensión pueden dotar, como todo sujeto pasivo del IS, las provisiones que correspondan por el riesgo de insolvencia de los deudores en los que concurren las circunstancias del artículo 12 de la Ley del IS.

Sobre el resto del saldo de deudores, las entidades de reducida dimensión pueden dotar una provisión de carácter global que tiene la consideración de gasto fiscalmente deducible cuando:

— En el período impositivo en el que se dote la provisión global, la entidad cumple los requisitos para ser considerada de reducida dimensión.

— El importe de la provisión global no puede sobrepasar el 1 por 100 del saldo de los deudores existente al cierre del período impositivo. En dicho saldo no se computan aquellos créditos sobre los que se haya dotado la provisión individual, ni aquellos cuya provisión no tenga la consideración de gasto fiscalmente deducible según el artículo 12 de la Ley del IS.

— Si la entidad deja de cumplir en algún período impositivo la condición de empresa de reducida dimensión y en alguno anterior haya dotado esta provisión global, el saldo de esta provisión se afecta a las provisiones que con posterioridad vaya dotando el sujeto pasivo, esto es, se considera gasto fiscalmente no deducible el importe de las provisiones dotadas hasta agotar el saldo de la provisión global dotada en ejercicios anteriores.

Amortización acelerada de elementos patrimoniales objeto de reinversión

Los elementos del inmovilizado material en los que se reinvierta el importe total obtenido en la transmisión de otros elementos de inmovilizado material afectos a las explotaciones económicas de las empresas de reducida dimensión, podrán amortizarse en función del coeficiente que resulte de multiplicar por 3 el coeficiente de amortización lineal máximo de las tablas de amortización oficialmente aprobadas.

Los requisitos son:

— El negocio jurídico debe ser una transmisión onerosa.

— La reinversión debe realizarse en el plazo comprendido entre el año anterior a la entrega o puesta a disposición del elemento transmitido y los tres años posteriores. La reinversión se entiende efectuada en la fecha en que se produzca la puesta a disposición de los elementos patrimoniales en que se materialice el importe obtenido en la transmisión.

— Cuando el importe invertido sea superior o inferior al obtenido en la transmisión, la amortización acelerada se aplicará sólo sobre el importe de dicha transmisión que sea objeto de reinversión.

Contratos de arrendamiento financiero

Los contratos de *leasing* celebrados por entidades de reducida dimensión obtienen los siguientes incentivos fiscales:

— Tiene la consideración de gasto fiscalmente deducible la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora incorporada a las cuotas de arrendamiento.

— Es igualmente deducible la parte de las cuotas de arrendamiento financiero satisfechas que corresponda a la recuperación del coste del elemento, salvo que el contrato tenga por objeto elementos no amortizables.

— El importe de la deducción anterior no puede exceder del resultado de aplicar a la recuperación del coste del elemento el triple del coeficiente de amortización lineal que le corresponda.

— Los excesos que no hayan sido deducibles podrán deducirse en los períodos impositivos siguientes, con el mismo límite del triple del coeficiente de amortización.

Tipo de gravamen

Las entidades de reducida dimensión tributan desde 2007 al tipo de gravamen del 25 por 100 por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 euros. El resto de la base imponible tributa al tipo general del 30 por 100.

Cuando el período impositivo tenga una duración inferior a un año, la parte de base imponible gravada al 25 por 100 es la resultante de aplicar a 120.202,41 euros la proporción en que se encuentre el número de días del período impositivo respecto a 365, o la base imponible del período cuando ésta fuese inferior.

Deducción para el fomento de las TIC

Con esta deducción se pretende fomentar el uso de las nuevas tecnologías en las entidades de reducida dimensión, mediante la deducción en la cuota íntegra del 10 por 100 del importe de las inversiones y gastos realizados en el período impositivo que estén relacionados

con la implantación o mejora de las tecnologías utilizadas en la información y comunicación de la empresa.

Las inversiones y gastos susceptibles de acogerse a la deducción son en particular las de acceso y presencia en Internet, comercio electrónico e incorporación de las tecnologías de la información y de las comunicaciones a los procesos empresariales.

La base de la deducción es el importe de las inversiones y gastos realizados en el período impositivo. Dichos gastos son los de instalación e implantación de las inversiones que no supongan mayor valor de las mismas, así como los gastos de formación del personal de la empresa para el uso de las inversiones realizadas.

La deducción no puede exceder del 35 por 100, conjuntamente con las demás deducciones de la Ley del IS, de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones. No obstante, el límite se elevará al 50 por 100 cuando el importe de la deducción que corresponda a gastos e inversiones efectuadas en el propio período exceda del 10 por 100 de la cuota íntegra, minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones. El exceso de deducción no practicada podrá aplicarse en las liquidaciones del IS correspondientes a los períodos impositivos que concluyan en los 15 años inmediatos y sucesivos.

7. Conclusiones

La economía española en los últimos diez años ha demostrado un decidido dinamismo e iniciativa empresarial. En este período se han creado 1.035.098 empresas, siendo las regiones más emprendedoras por su crecimiento porcentual Murcia (69,63 por 100), Canarias (68,38 por 100), Madrid (56,51 por 100), Andalucía (55,26 por 100), Baleares (53,72 por 100) y la Comunidad Valenciana (52,48 por 100).

La mayoría de las empresas son personas físicas pero con crecimientos muy moderados. Se observa en el período 2000-2006 un crecimiento espectacular de las empresas con forma de sociedad de responsabilidad

limitada que probablemente se deba a que, junto a la ventaja de limitar la responsabilidad en los supuestos de insolvencia, el legislador le ha dotado en 2003 de incentivos fiscales que permiten tener un aplazamiento de los tributos que gravan el comienzo de la actividad.

La mayoría de las empresas (94,03 por 100 del total), por el número de trabajadores, responden al concepto de microempresas recogido en el Derecho Comunitario.

Esta precaria situación del tejido empresarial español obliga al legislador a establecer un régimen fiscal especial para las empresas de reducida dimensión consistente en diferentes incentivos fiscales que reducen la carga fiscal de estas empresas. Es evidente que este régimen atenta al principio de neutralidad impositiva, pero tal vulneración podría estar justificada como un mecanismo de corrección de un fallo de mercado desde el punto de vista asignativo, ya que las Pyme suelen estar sometidas a restricciones financieras muy importantes.

Referencias bibliográficas

- [1] ALBI IBÁÑEZ, E.; GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. y ZUBIRI ORIA, I. (2000): *Economía Pública I*, Ariel, Barcelona.
- [2] ÁLVAREZ, J. A. y GONZÁLEZ, O. (2006): «Creación de empresas, crecimiento económico y empleo en las regiones españolas», *Economía Industrial*, número 362, 177-188.
- [3] COASE, R. H. (1960): «The Problem of Social Cost», *The Journal Law and Economics*, volumen 3. Versión española: «El problema del coste social», *Hacienda Pública Española*, número 68, 1981.
- [4] CORDÓN EZQUERRO, T. y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2001): «La subcapitalización: tratamiento jurídico-tributario y su compatibilidad con el principio de no discriminación», en CORDÓN EZQUERRO, T.: *Manual de Fiscalidad Internacional*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- [5] DOMÍNGUEZ BARRERO, F.; LÓPEZ LABORDA, J. y RODRIGO SAUCO, F. (2005): «¿Afectan el IRPF y el Impuesto sobre Sociedades a la elección de la forma de la empresa?», *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, número 174, 55-86.
- [6] GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2002): «Análisis del régimen jurídico-financiero y fiscal de las entidades de capital-riesgo», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, números 1 y 2, 381-409.

- [7] INE (Instituto Nacional de Estadística) (2007): www.ine.es.
- [8] MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1995): «El sistema financiero y la financiación de las Pyme», *Papeles de Economía Española*, número 65, 235-240.
- [9] PAREDES GÓMEZ, R. (2006): «Neutralidad fiscal en la elección de la forma jurídica y el tamaño de la empresa: aproximación empírica y propuestas de reforma de la imposición empresarial en España», ponencia presentada al *XIII Encuentro de Economía Pública*, celebrado en Almería, en febrero de 2006, www.ual.es/congresos/econogres/docs/ponencias.pdf.
- [10] WENNEKERS, S. y THURIK, A. R. (1999): «Linking Entrepreneurship and Economic Growth», *Small Business Economics*, número 13, número 1, 27-55.



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA *en* INTERNET



www.revistasICE.com