

## Trabajo Fin de Grado

Fiscalidad y forma jurídica de la empresa:  
Implicaciones para la creación de riqueza.

Taxation and the choice of the legal form of the  
firm: Implications for wealth creation.

Autor/es

Miguel López Latorre

Director/es

Vicente Salas Fumas

## **Resumen**

El objetivo del Trabajo de Fin de Grado, TFG, es analizar la influencia de la fiscalidad en la elección de la forma jurídica de empresa y las implicaciones de la decisión para el emprendimiento y el desarrollo regional. El estudio se centra en el gravamen de la renta/beneficio del empresario o de los socios que aportan el capital, en el cual influyen la fórmula de cálculo de la base imponible y el tipo impositivo. En España existen diferencias territoriales en bases y tipos, especialmente entre territorios forales y el resto, lo cual implica que la fiscalidad no es neutral en la decisión de localización de la actividad empresarial y por tanto en la dinámica económico de unas comunidades y otra. Para realizar el trabajo se seleccionan tres situaciones de elección de la forma jurídica, y se analizan los efectos de las variantes tributarias desde la perspectiva de los empresarios y desde la perspectiva de las autoridades públicas y su preocupación por el desarrollo regional.

## **Abstract**

The goal of the End of Bachelor Project is to analyze the influence of business taxation in the choice of the legal form of the firm, together with the implications of such decision for entrepreneurship and regional development. The study focuses on the after tax income of entrepreneurs and shareholders under different tax regimes, depending on the calculation of the income tax base and the tax rate. In Spain there are differences in business tax regimes across regions, mainly between those with autonomous fiscal system such as Navarra and the Basque Country, and the rest, which means that the localization decision of business firms is not tax neutral. The methodology of the project consists in choosing three case studies and examining how variations in the business tax affect the outcomes and decisions, from the perspective of entrepreneurs and of public authorities interested in regional development.

## Índice.

1. Introducción	1
2. Tipos de sociedades mercantiles en el Derecho Español	4
3. Diferentes sujetos considerados en el análisis	11
4. Alternativas de elección del territorio de domicilio fiscal	13
5. Valoración desde la fiscalidad de los casos y decisiones planteadas	14
a. Caso del agricultor	14
b. Caso de la compraventa de artículos informáticos	24
c. Caso de la gran empresa	32
6. Conclusiones	37
7. Bibliografía	40

## Índice de tablas y gráficos.

• Tabla 1: Resumen de las principales características de las formas jurídicas de empresa en España	10
• Tabla 2: Cuota líquida del IRPF en Aragón y Navarra	20
• Tabla 3: Número relativo de empresas establecidas en cada forma societaria, a nivel autonómico y estatal	22
• Tabla 4: Cuota líquida del IRPF en Madrid	29
• Gráfico 1: Número absoluto y relativo de empresas por forma jurídica en España, Año 2018	9
• Gráfico 2: Progresividad del IRPF en Aragón y Navarra	20
• Gráfico 3: Comparación de la progresividad del IRPF entre Aragón y Navarra	21
• Gráfico 4: Evolución de la ganancia fiscal en Recargo en función de los márgenes	28
• Gráfico 5: Tipos del impuesto de sociedades en la OCDE	33
• Gráfico 6: Evolución del IS en EEUU y de los ingresos que genera	35

# 1. Introducción.

La Teoría de la Hacienda Pública atribuye a la fiscalidad el doble objetivo de influir en el comportamiento de los agentes económicos para aumentar el bienestar social, y contribuir al reparto más equitativo de la riqueza creada. El objetivo de este TFG es analizar la fiscalidad desde la perspectiva de su influencia en el comportamiento humano, en particular la influencia de la fiscalidad en la elección de la forma jurídica para desarrollar una actividad productiva o comercial. Teniendo en cuenta que las competencias para la normativa fiscal están repartidas entre los distintos niveles de autoridad pública (Estado, comunidad autónoma, ayuntamientos...) la normativa fiscal que aplique a cada forma jurídica de empresa podrá a su vez influir en decisiones de localización de la actividad por parte del empresario y con ello en la creación de riqueza a nivel local, regional o nacional.

Desde la racionalidad económica, las personas toman decisiones maximizando su utilidad (maximizando su renta neta después de los impuestos establecidos), decisiones respecto a la actividad de producción y venta de bienes y servicios en el mercado. En general, para que una empresa pueda obtener rentas superiores al coste de oportunidad, en mercados donde los consumidores tienen capacidad de elección y alternativas, deberá llevar a cabo una actividad que cree valor social, es decir, asegurar que la oferta comercial resulta atractiva, creando utilidad frente a alternativas, para un número suficiente de compradores. La cuestión es si la fiscalidad es neutral o no en la decisión sobre la necesidad a satisfacer, por ejemplo, alimentación o salud, sobre el lugar donde se va a producir y vender el bien o servicio, y sobre la forma jurídica elegida para llevar a cabo el negocio mercantil.

En este trabajo, trataremos de analizar el proceso que se da en la mente de un empresario, y el juego que hay en torno a la legislación y las instituciones, cuando este empresario quiere emprender una nueva actividad económica, con el objetivo de generar un valor a la sociedad, obteniendo de este valor un beneficio personal. El tipo actividad a realizar influirá en gran medida en las decisiones que tomará el empresario, ya que no es lo mismo la legislación fiscal para una actividad agraria, que la que afecta, por ejemplo, una peluquería o un centro odontológico, cada una sujeta de ellos a diferentes leyes, reglamentos, fiscalidades. También es una posibilidad que, dependiendo de la comunidad autónoma en la que este empresario se encuentre, la legislación para un negocio sea especialmente favorecedora y le haga decantarse por este, mientras que en otras C.C.A.A. la fiscalidad podría determinar la preferencia por otro distinto (sería el caso de una exención en el impuesto de sociedades, en el IAE a determinadas actividades, o una bonificación a una forma jurídica, que sea especialmente favorecedora a alguna actividad).

En la exposición, analizaremos decisiones empresariales al inicio de la actividad económica y decisiones empresariales de negocios en marcha relacionadas con cambios de actividad o de localización. Finalmente se analizará el impacto de la fiscalidad en el comportamiento de empresarios, que, a consecuencia de un gran cambio en su actividad

(Un aumento de facturación, por ejemplo) desean someter su empresa a cambios, ya sea de forma jurídica, de localización... Otras posibilidades serían empresarios que, con una actividad ya establecida, desean dividir en varias partes esta actividad (Ya sea por facilidades en la gestión o beneficios fiscales), o, sin modificar su actividad principal, extenderse, creando una segunda sociedad con una actividad complementaria a la principal.

También es importante tener en cuenta como la fiscalidad afecta a la economía de la región, condicionando las empresas que operan en su ámbito de aplicación. Un ejemplo es la PAC, subvención que beneficia la actividad agrícola frente a otras.

Para poder estudiar los efectos de la fiscalidad en el comportamiento que hemos nombrado hasta el momento, estableceremos una serie de empresarios modélicos, cada uno con particularidades que hagan interesante su estudio (Diferentes sectores, diferentes territorios, diferentes tamaños de actividad...). Posteriormente analizaremos las decisiones óptimas del agente económico, y cual es el curso de acción más beneficioso de entre todos los que puede tomar.

La elección de este tema para el trabajo proviene de la gran importancia que tiene conocer el comportamiento de los agentes económicos de un país, es necesario, para desarrollar una economía que no modifique las decisiones de los agentes (o que las modifique, si su conducta no es socialmente óptima), entender cómo funciona la toma de decisiones de estos y cuáles son los factores más influyentes.

También podremos analizar algo tan fundamental como es la fiscalidad actual del estado, ver como trata a los diferentes tipos de empresas la legislación actual, dentro de una Comunidad Autónoma y entre Comunidades Autónomas distintas, incluyendo desde las ventajas organizativas y de asignación de riesgos que puede tener cada forma jurídica, hasta las diferencias fiscales en cuanto a tributación efectiva de los empresarios propietarios, y como afectan estas ventajas y diferencias de tratamiento fiscal a la orientación de la empresa, la generación del valor de esta, y a lo que en última instancia mueve todo, el beneficio después de impuestos que obtiene el empresario.

Para entender este punto mejor, en el trabajo se toman dos enfoques, el primero desde el punto de vista del propio empresario, y el segundo desde el del estado. Esta dicotomía nos permite analizar la cuestión desde la perspectiva de los que sufren las consecuencias de las diferentes formas impositivas, los empresarios, o lo que serían las consecuencias microeconómicas, y desde la perspectiva del gobierno, quien toma las decisiones, y el agregado de efectos que tiene su hacer en la fiscalidad nos explica como afecta la imposición al marco teórico. Ampliar nuestros puntos de vistas enriquece el trabajo y nos permite darle un enfoque más económico.

Puede resultar interesante y conveniente el análisis de estos dos pilares, para posteriormente, en las conclusiones del trabajo, hablar de si es preferible un estado que diseñe un sistema tributario neutral, evitando que pueda existir un juego fiscal en el que el agente tenga incentivos a modificar sus decisiones y la forma en la que funciona su

empresa para conseguir una ganancia fiscal, siendo negativo esto para la sociedad en muchos casos. La otra posibilidad a discutir será un estado más dividido, que de un abanico de opciones en las que se puedan encasillar las empresas, provocando que al modificar su empresa y su proceso generador de valor consigan una ganancia fiscal, esto sería similar a que el estado ofreciera incentivos fiscales por seguir un rumbo previamente marcado por él.

Dentro de la segunda posibilidad, también hablaremos si sería lógico (y si ocurre actualmente) que el estado dejara a cada zona del territorio marcar sus propios objetivos económicos y legislación tributaria, lo que condicionaría fuertemente la economía de cada zona existente en el país, adaptándose a las características que presente la región, de tal forma que Aragón, por ejemplo, podría optar por beneficios fiscales para los agricultores, con el propósito de aumentar el peso del sector agrario en el conjunto de la economía regional. Otra forma de verlo sería al revés; en vez de considerar que el gobierno de la región marca el rumbo de la economía, podríamos entender que las características de la región marcan la economía (Agricultura en Aragón o Murcia, Turismo en Mallorca o Barcelona), y esto provoca que el gobierno diseñara la fiscalidad más beneficiosa para su región, reforzando la economía ya existente (aunque no dejara de modificar el rumbo de las empresas de este sector).

Por todo esto, considero que es un tema de estudio útil e interesante, y del que se ha hablado muy poco en la carrera, donde nos hemos centrado en la economía regional, en la fiscalidad, o en la teoría de la imposición, sin entrar a ver si subyacente a estas tres cosas hay una relación, por lo que, además, complementa lo estudiado en determinadas asignaturas y las relaciona entre ellas.

Para proceder con el estudio, en el primer epígrafe analizaremos cuáles son las opciones en lo referente a la forma societaria de las que dispone un empresario a la hora de establecer su empresa. En el segundo y en el tercer epígrafe analizaremos los empresarios y territorios elegidos, respectivamente, explicando que es lo que hace interesante a cada sujeto y lugar para incluirlos en este trabajo. Por último, en el cuarto epígrafe, procederemos a analizar el curso de acción de cada sujeto y su comportamiento óptimo.

## 2. Tipos de sociedades mercantiles en el Derecho Español:

Suponemos que un empresario empieza a desarrollar una actividad, o llega a un punto de inflexión que le haga tomar una decisión importante sobre la forma societaria, por ejemplo, un autónomo que supera el límite de ingresos establecido en la estimación objetiva (Actualmente 150.000 euros, aunque con una prórroga del límite anterior de 250.000 euros), por lo que debe abandonar este sistema y empezar a planear la forma futura de su empresa, teniendo en cuenta como afectarán las diversas formas jurídicas que puede adoptar, cada una con un sistema tributario con diferente, a la generación de valor de su empresa, teniendo en cuenta su situación espacial y los planes que tiene para el futuro.

Como en este documento lo que estamos tratando es como genera valor un empresario, y las decisiones que toma en la constitución/mantenimiento de su empresa, que marcan el desarrollo económico de esta en el futuro, vamos a dejar fuera algunos tipos de empresas, como la Agrupación de interés económico (Que debería estar en el grupo de Sociedades de Responsabilidad Limitada) o las Fundaciones (En el grupo de Responsabilidad Ilimitada), ya que no son formas que se planteen habitualmente, sino que responden a casos muy específicos y fuera del marco de acción de un empresario modélico.

Agruparemos todas las formas jurídicas que nos incumben en función de la relación de la empresa con el socio:

- **Empresario individual:** En este caso una persona física realiza, mediante una empresa, algún tipo de labor profesional. En estos casos, el empresario responde de las deudas contraídas frente a terceros con sus bienes, no existe diferencia entre el patrimonio empresarial y el civil. También desempeña las labores de gestión y dirección de la empresa de forma total e individual.

Para adquirir este estado, solo hace falta ser mayor de edad y ejercer por cuenta propia una actividad empresarial, es mucho más simple que establecer una sociedad y no necesita desembolsar un capital mínimo. Aunque los trámites sean más sencillos no son inexistentes, pues debe inscribirse en el Régimen Especial De los Trabajadores Autónomos, darse de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), legalizar los libros oficiales, y hacer la declaración censal (036).

Fiscalmente, debe hacer cargo a la cuota de autónomos correspondiente y a la determinación del rendimiento neto, que posteriormente se incluirá en el IRPF, se puede calcular mediante diferentes procedimientos:

- **Estimación objetiva:** En este caso, el rendimiento neto se calcula en una serie de datos objetivos, con independencia de los ingresos y gastos de la actividad.
  - **Estimación directa normal y simplificada:** Muy similares, donde la base imponible se calcula siguiendo la Ley del Impuesto sobre sociedades, con diferencias en la clasificación de ciertos gastos como deducibles o no.
- **Sociedades de Responsabilidad Ilimitada:** En este tipo de sociedades mercantiles, los socios responden de forma personal, ilimitada y solidaria de las deudas que adquiera la sociedad. Habitualmente los propios socios desarrollan las labores de administración:
    - **Sociedad Civil:** Sociedad indicada para llevar a cabo proyectos empresariales de un tamaño reducido, suele consistir en un contrato entre varias personas, que se unen como socios para desempeñar una actividad económica con ánimo de lucro. Esta sociedad no tiene personalidad jurídica propia.

Para llevar a cabo una Sociedad Civil se debe firmar un contrato privado (Con la posibilidad de convertirlo en escritura pública), donde se declara la actividad que va a realizar la sociedad, la participación y papel de cada socio y las causas de liquidación.

En materia fiscal, desde 2016, la sociedad tributaría en el Impuesto de Sociedades (Si tiene objeto mercantil), a pesar de esto, los socios deben darse de alta en autónomos y tributar por separado en el IRPF. En caso de aportar bienes en la constitución de la sociedad de paga el impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

- **Comunidad de Bienes:** Muy similar a la Sociedad Civil en tratamiento. En este caso la Sociedad puede dedicarse únicamente a explotar un bien común como actividad.

Fiscalmente se diferencian de las sociedades civiles en que no tributa en el Impuesto de Sociedades. Sus socios se encuentran en atribución de rentas.

- **Sociedad Agraria de Transformación:** Son sociedades civiles, pero con personalidad jurídica, dedicadas a la producción transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, de la realización de mejoras en el medio rural y de la prestación de servicios



comunes a quienes tengan estas finalidades. Solo pueden ser socios de una SAT las personas físicas titulares de una explotación agraria o trabajadores agrícolas, y las personas jurídicas con fines agrarios.

Estas empresas gozan de personalidad jurídica, deben inscribirse en el Registro General de SAT, incluyendo esta abreviatura y el número que se le asigne en el nombre, su domicilio es el municipio donde radique su actividad principal.

Fiscalmente, estas sociedades están sujetas al Impuesto de Sociedades (A un tipo del 25%), aunque tienen ciertos beneficios fiscales, como exenciones en el IAE y en el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, siempre que sea para la constitución o ampliación de capital.

- **Sociedad Colectiva:** Es un tipo de sociedades donde en la Razón social se utiliza el nombre de uno o varios socios, con la ventaja de que, si estas personas son conocidas, aporta credibilidad y prestigio a la empresa desde el propio momento de su creación. Se suele dar en campos profesionales como la medicina, la abogacía, la economía, auditoría, asociaciones profesionales de arquitectos... Si el nombre que aparece en la razón social es el de una persona que no es socia de la sociedad, responde de esta como si lo fuera.

Dentro de las sociedades colectivas, los socios tienen una prohibición de competencia, se deben fidelidad y colaboración. La admisión de nuevos socios requiere de la aprobación de todos los demás, y si uno de los socios fallece, la sociedad es disuelta.

Se puede distinguir entre socios capitalistas (Que aportan capital) y socios industriales (Que aportan solo trabajo personal), no participando el segundo grupo en la gestión de la empresa ni cuando esta ocurra en pérdidas.

- **Sociedad Comanditaria Simple:** Un último tipo dentro de las sociedades personalistas, se considera tal ya que suelen tener más importancia los socios colectivos dentro de esta.

Dentro de este tipo de sociedades nos encontramos con la coexistencia de socios colectivos, que tienen una responsabilidad ilimitada frente a las deudas, y socios comanditarios, los cuales responden de forma limitada al capital aportado, es un híbrido entre las sociedades vistas hasta ahora y las que vienen a continuación.

- **Sociedades de Responsabilidad Limitada:** Este tipo de sociedades, a diferencia de las del epígrafe anterior, limitan la responsabilidad del socio frente a las deudas de la sociedad al capital que este haya aportado, haciéndolas alternativas mucho más seguras y más habituales, sobre todo cuando la empresa tiene un tamaño de operaciones considerable. Los tipos que vamos a tratar dentro de estas sociedades son:
  - **Sociedad Limitada:** Es la sociedad mercantil más común, no dentro de las de las sociedades de capital, si no en general, incluyendo a las sociedades personalistas. Es muy utilizada por pequeños empresarios autónomos que limitan de esta forma su responsabilidad.

Recordando el objetivo de este proyecto, que es analizar el comportamiento de un empresario y la generación de valor que genera su empresa, y como las decisiones en cuestiones tan importantes como la decisión de la forma jurídica u otras que trataremos más adelante pueden afectar a esta generación de valor, le haremos varias simplificaciones a las sociedades de capital, suponiendo que los Órganos de Administración y gestión son de administrador único o administradores mancomunados, recayendo la responsabilidad de gestión sobre los socios, cuyo número estará cerca del mínimo necesario (Haciendo que este número, fijado por la ley, sea importante y limitante). Todas estas simplificaciones, que se aplican tanto a las sociedades limitadas como a las que trataremos a continuación, se deben a que los empresarios que supondremos serán pequeños o medianos emprendedores, que ven en su empresa, de tamaño casi familiar, su modo de vida, y no multinacionales con miles de socios, por lo que conviene restringir las características a las que son verdaderamente relevantes en la decisión.

Fiscalmente esta forma jurídica tiene beneficios frente a, por ejemplo, los autónomos, ya que, a partir de determinada cuantía, la cuota del Impuesto de sociedades es menor que la del IRPF, ya que esta es progresiva y adelante a la fiscalidad de las sociedades. Además, de esta forma el autónomo puede fijar su sueldo y desgravarlo como gasto.

Además, las sociedades de capital suelen tener mayor facilidad a la hora de acceder a préstamos bancarios frente a los empresarios individuales y las sociedades personalistas, además de unas condiciones más favorables. Aunque al acceder a un préstamo, el banco te va a exigir unas garantías que aumentan la responsabilidad de los socios frente a las deudas.

Sin embargo, estas sociedades tardan un tiempo en operar, no se pueden establecer si el comienzo de la actividad debe ser inmediato, además los trámites de creación y gestión son más complejos y de mayor coste.

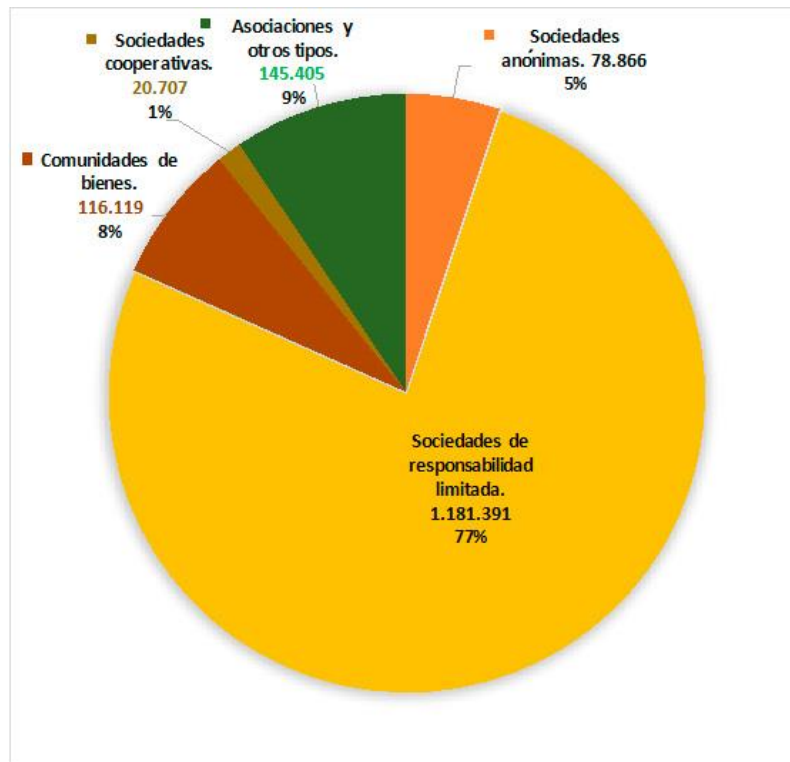
- **Sociedad Limitada de Formación Sucesiva:** Sociedad Limitada sin capital inicial mínimo, este se va aportando poco a poco. Las diferencias con la Sociedad Limitada residen en unos límites a la distribución de los dividendos y las retribuciones de la administración. No deja de ser un subtipo de SL que se convertirá en una SL plena cuando se haya aportado el capital social mínimo de manera paulatina.
- **Sociedad Limitada Nueva Empresa:** Otro subtipo de Sociedades Limitadas, en este caso las singularidades son la rápida y fácil creación, limitándose a 48 horas y no a los 40 días que tarda una Sociedad Limitada. Además, el objetivo social es genérico, dándole flexibilidad a la empresa. Por último, tiene una serie de ventajas fiscales que le ayudan a superar los primeros años de actividad (Aplazamientos en el pago de las primeras cuotas del IS y el ITPA).
- **Sociedad Limitada Unipersonal:** Sociedad limitada con un único socio, con las mismas características que una SL, suelen constituirlos autónomos ya establecidos para disfrutar de las ventajas de una SL.
- **Sociedad Anónima:** Sociedad de capital con un capital mínimo mucho más elevado que el de la Sociedad Limitada, por lo que es más difícil establecer una nueva empresa con esta forma jurídica, es más común que la creación de una empresa de este tipo venga hecha por empresarios que tenían antes una SL y se decantan por esta nueva forma si les resulta más ventajosa. La constitución de una SA debe hacerse por escritura pública.

Las ventajas de una Sociedad Anónima se limitan a que pueden cotizar en bolsa y que las acciones se pueden transmitir de una manera más sencilla que en una Sociedad Limitada, donde para transmitir participaciones se ha de notificar a los demás miembros, que tienen derecho de adquisición preferente. Estas sociedades son mucho más costosas y el mantenimiento más estricto.

- **Sociedad Anónima Unipersonal:** Se puede aplicar lo visto en las Sociedades Limitadas Unipersonales con la diferenciación de que es una Sociedad Anónima. Este tipo de sociedades son más difíciles de ver, puesto que si el empresario es un autónomo que quiere limitar su responsabilidad, la Sociedad Limitada Unipersonal le aporta lo necesario sin tener todos los inconvenientes que genera una Sociedad Anónima.
- **Sociedades Cooperativas:** Las sociedades cooperativas se consideran sociedades de interés social, nacen cuando varias personas con intereses comunes unen su capital para llevar a cabo una actividad que no podrían realizar individualmente. Son muy comunes en el sector primario.

Los socios de las cooperativas tienen responsabilidad limitada al capital aportado, y una serie de beneficios fiscales como pueden ser exenciones en el ITPA y una cuota reducida en el IS (Con una bonificación del 50% si son cooperativas especialmente protegidas).

Gráfico 1. Número absoluto y relativo de empresas por forma jurídica en España. Año 2018.



Fuente: IMF-Bussines School.

Tabla 1. Resumen de las principales características de las formas jurídicas de empresa en España:

	Nº de socios	Capital mínimo	Responsabilidad
Empresario individual	1	No existe mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Civil	2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Comunidad de Bienes	2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Agraria de Transformación	3	No existe mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Colectiva	2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Comanditaria Simple	2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Limitada	1	3.000 €	Limitada
Sociedad Limitada de Formación Sucesiva	1	No existe mínimo legal	Limitada
Sociedad Limitada Nueva Empresa	Entre 1 y 5	Entre 3.000€ y 120.000€	Limitada
Sociedad Anónima	1	60.000 €	Limitada
Sociedad Anónima Unipersonal	1	60.000 €	Limitada
Cooperativas	3	Fijado en los estatutos	Limitada

	Abreviatura	Regulación
Empresario individual		Código de comercio y Código Civil
Sociedad Civil	S.C.	Código de comercio y Código Civil
Comunidad de Bienes	C.B.	Código de comercio y Código Civil
Sociedad Agraria de Transformación	S.A.T.	Real Decreto 1776/1981
Sociedad Colectiva	S.C.	Código de comercio
Sociedad Comanditaria Simple	S. en C.	Código de comercio
Sociedad Limitada	S.L.	Real Decreto Legislativo 1/2010
Sociedad Limitada de Formación Sucesiva	S.L.F.S.	Real Decreto Legislativo 1/2010
Sociedad Limitada Nueva Empresa	S.L.N.E.	Real Decreto Legislativo 1/2010
Sociedad Anónima	S.A.	Real Decreto Legislativo 1/2010
Sociedad Anónima Unipersonal	S.A.U.	Real Decreto Legislativo 1/2010
Sociedad Cooperativa	S.Coop.	Ley 27/1999 de Cooperativas

Fuente: *Elaboración Propia.*

En la Tabla 1 se resumen características como son el número mínimo de miembros y capital que debe tener cada empresa para poder optar a ser de una forma jurídica determinada, también se ha añadido la normativa principal (Y más reciente) que afecta a cada forma jurídica, y, en el propio Excel, mediante hipervínculos, podemos observar todas las sucesivas modificaciones que se han hecho por otras ordenanzas, leyes, decretos... Todo esto en la propia página web del gobierno, en el apartado específico para cada tipo de sociedad y con los documentos que lo modifique en sí, no solo el nombre,

### **3. Diferentes sujetos considerados en el análisis.**

Una vez hemos analizado las características de las formas jurídicas, incidiendo con mayor profundidad en las formas que más pueden interesar a la variedad de empresarios modelo que se van a tratar posteriormente en este proyecto, podemos empezar con el siguiente punto.

En este apartado vamos a tratar de presentar a los empresarios que vamos a analizar en este modelo, todos ellos como instrumento para seguir de cerca la generación de valor que van a producir, y como afecta a esta el tipo de actividad que desempeñen, su situación espacial, y las decisiones que han tomado en lo relativo a su empresa (Por ejemplo, la forma jurídica elegida).

La elección de esta serie de modelos se va hacer intentando cubrir una variedad de casos, todos ellos con sus particularidades, de tal forma que todos aporten algo a nuestra visión, y modifiquen de forma significativa la conclusión final del proyecto. Estas particularidades van a residir sobre todo en la actividad realizada.

- En el primer caso encontraremos un empresario agrícola de avanzada edad, con dos hijos a los que planea dejarles su herencia. Este empresario se encuentra situado en Aragón.

En este caso uno de los principales puntos a estudiar va a ser la estimación objetiva. Hemos elegido un empresario agrícola ya que este régimen, por sus coeficientes, resulta especialmente beneficioso a la gente que desarrolla esta actividad, más adelante veremos si lo suficiente para condicionar sus decisiones y la forma en la que desarrolla su actividad.

Este caso también es interesante porque podemos adoptar una perspectiva con vistas a futuro, ya que, aunque el empresario vaya a jubilarse, sus hijos heredaran la empresa, lo que también añade la figura impositiva del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Otra particularidad interesante de este caso es que, al ser dos personas los herederos, estos pueden planear fiscalmente alrededor de esto, teniendo abierta la opción de dividir la empresa en dos partes y ver cómo afecta esto al resultado fiscal. Les da mayor flexibilidad a los empresarios a la hora de tratar con hacienda.

Por último, al ser una empresa agrícola tiene acceso a una forma jurídica que no se da en otros sectores, la Sociedad Agraria de Transformación. Veremos también como afecta esta forma jurídica a las decisiones del sujeto.

Con todas estas particularidades, podremos estudiar cómo afecta la imposición del estado a la dirección que sigue la empresa y al valor que esta genera a la sociedad y como lo genera.

- El segundo caso se centra en un empresario dispuesto a comenzar un nuevo negocio, una tienda de venta minorista de productos informáticos como ordenadores portátiles, teléfonos. Esta vez el sujeto estará situado en Madrid.

Este segundo tiene una particularidad que marcará todo el epígrafe, y es que puede tributar en el régimen del Recargo de Equivalencia, una modalidad del IVA aplicable a una serie de comercios, entre ellos este tipo de comercio al por menor. Además, por el tipo de venta que es, nos encontramos con márgenes elevados, mayor implicación en cada venta y menor número de estas.

Otro aspecto a tener en cuenta en este segundo punto es la aparición de la Inversión del sujeto pasivo, otra particularidad que podemos encontrar en este sector (Aunque no de forma exclusiva).

Por lo demás, este sujeto no tiene particularidades personales, es un hombre joven soltero y sin hijos, sin minusvalías, ni ningún tipo de característica que le genere deducciones o bonificaciones especiales en los impuestos. Veremos como afectan a la forma en la que establece su actividad y que tipo de servicio da las figuras impositivas arriba nombradas.

- Por último, el tercer caso no tratará de una persona física, sino que como sujeto tendrá una gran empresa ya establecida, situada también en Aragón.

La principal particularidad, y en la que pondremos foco en nuestro análisis, es la posibilidad de cambiar su localización a fuera del territorio español, posibilidad que tiene como consecuencia de su gran tamaño, que le abre las puertas a otras opciones que pueden resultar demasiado costosas para los sujetos anteriores.

Aunque el tamaño es una ventaja, hay que tener en cuenta que también limita las posibilidades a la hora de elegir la forma jurídica.

Con este sujeto podremos analizar como el sistema fiscal modifica las decisiones de la empresa hasta el punto de que esta puede irse a otro país donde le ofrezcan incentivos fiscales por llevar su capital. Esto no solo modifica la forma en la que crea valor la empresa y su resultado fiscal, si no que modifica la estructura productiva, la economía y la recaudación a nivel nacional, tanto en España como en el país que le ofrece incentivos fiscales a la empresa con la finalidad de atraerlo.

A pesar de todas estas particularidades, todos los sujetos tienen puntos en común, todos ellos ven alteradas sus decisiones y todos tienen incentivos para modificar su negocio y la forma en la que funciona para conseguir unos incentivos fiscales, siendo el análisis de este punto común el objetivo del trabajo, aunque le demos gran importancia a las particularidades de cada caso.

## **4. Alternativas de elección del territorio de domicilio fiscal.**

En este punto se va a tratar de explicar el motivo de la elección de los territorios representados en los epígrafes siguientes, ya que todos los territorios tienen una razón detrás de su elección para este trabajo. De la misma forma que con los empresarios, todos ellos tienen alguna particularidad o factor interesante que hacen que su análisis aporte más información de la que aportaría otro territorio.

En el primer punto el empresario se encuentra situado en Aragón y conforme avance el análisis del empresario, veremos también como funcionaría el mismo negocio en Navarra. En estos dos territorios una gran parte de la economía es agraria, por lo que podemos esperar que tengan un tratamiento fiscal más beneficioso para este tipo de empresas, veremos por lo tanto como afecta la fiscalidad de estas regiones al sujeto de estudio. También es importante destacar que Navarra, junto a País Vasco, son las dos regiones de España que tienen una Hacienda con competencias exclusivas, ya que tienen un sistema de recaudación diferente, lo que les permite mayor independencia del gobierno central a la hora de determinar su sistema fiscal.

En el segundo punto la elección territorial ha sido Madrid. Esta comunidad tiene un sistema fiscal totalmente ordinario en el caso que nos atañe, esto es importante ya que el foco de este epígrafe se va a poner en el IVA y es importante que no haya ninguna peculiaridad que modifique los resultados.

Por último, en el tercer punto, la empresa centro de nuestro análisis se situará en Aragón, aunque de forma genérica, ya que estudiaremos una competencia entre los impuestos españoles con los de otros países alternativos a los que la empresa podría mudar la actividad.

La elección de estas empresas y territorios nos va a servir para analizar a fondo los principios impositivos estudiados en Economía Pública, sobre todos dos de ellos, el principio de eficiencia y el principio de igualdad.

El principio de eficiencia se trata en los dos primeros puntos, este dice que los impuestos diseñados en una sociedad no deberían alterar las decisiones del sujeto. Más adelante veremos si esto se cumple.

El principio de igualdad habla de que todos los individuos que sean iguales deberían ser tratados de forma idéntica, fiscalmente hablando. Esto es como hablar de una armonización fiscal. Más adelante veremos cómo, el que una misma empresa, dependiendo de donde tribute, pague una cuota o otra, incumple este principio e incentiva a la empresa a ir al país donde sus beneficios se vean menos grabados. Este principio lo veremos en el tercer punto, y un poco en el primero, con la diferencia entre Navarra y Aragón.



## 5. Valoración desde la fiscalidad de los casos y decisiones planteadas.

### 5.1 – Caso del agricultor.

En el primer caso tratado en este epígrafe, el sujeto principal será un agricultor, muy cerca de su jubilación, y con dos hijos dispuestos a continuar su empresa. Por esto, el agricultor debe plantearse como obrar, teniendo en cuenta no solo la ganancia fiscal y las ventajas legislativas de cada forma jurídica, si no que van a pasar a primer plano una serie de normas y exenciones que cambiarán el gravamen de la empresa cuando el hombre muera y esta sea heredada por sus hijos.

Este caso nos va a servir como ejemplo para analizar la fiscalidad del sector agrícola, uno tremendamente importante en Aragón, y es de esperar que tenga un tratamiento en la legislación autonómica mucho más beneficioso que en otras comunidades como Madrid, donde las empresas agrícolas son menos comunes. Además, nos encontramos con formas jurídicas prácticamente inexistentes en otras regiones, como la Sociedad Agraria de Transformación (S.A.T. N°), que se va a tratar más adelante y va a tener un papel importante en este subapartado.

Una vez hayamos analizado como afecta la fiscalidad al valor que genera la empresa y a las elecciones que toma el empresario, realizaremos una comparación entre las conclusiones finales obtenidas en Aragón y como cambiaría la situación si nos encontráramos una situación similar en Navarra.

Para analizar la situación de este agricultor vamos a establecer una serie de valores:

- Ingresos por venta de sus productos (Cereal): 230.000€. Esta cifra es menor de 250.000€ por lo que puede tributar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, ya que es una alternativa muy común en la tributación y conviene tenerla en cuenta.
- Ingresos por subvenciones (Política Agraria Común): 60.000€.
- Gastos de explotación: 120.000€.
- IVA Soportado: 14.500€.
- El valor de las amortizaciones es 0 (Toda la maquinaria que tiene ha sido ya amortizada).
- No hay trabajadores.

En el punto de partida, este agricultor es una persona física que con los valores que hemos establecido previamente ha declarado de beneficios:

$$\text{Beneficio} = (290.000 + 60.000) * 0.26 = 75.400$$

(El 0,26 es el porcentaje estipulado para el cereal)

A este beneficio se le puede aplicar una reducción del 5%, por lo que el beneficio a declarar quedaría en 71.630€. Por este beneficio tributaría en el Impuesto sobre la renta de las personas físicas, abonando un importe total de 22.544€ si no tuviera deducciones de ningún tipo, aunque lo habitual es que haya alguna circunstancia que modifique a la baja dicho rendimiento. En el ejercicio 2019 el índice de rendimiento neto ha sido rebajado a 0,18 por lo que los beneficios finales serían de 49.500 € y la cuota a pagar sería de 13.257€.

La primera opción a plantear sería la más sencilla: Dividir la tierra en dos partes iguales y asignarle una parte a cada hijo, con la mitad de los ingresos y los gastos que tiene el padre actualmente.

Si este fuera el caso, los hijos tendrían dos formas de tributar:

- Por Estimación Objetiva, tal y como lo hacía en padre, en este caso utilizando en mismo coeficiente que antes (0.26), calcularíamos el beneficio multiplicando este coeficiente por los ingresos, por lo tanto, el beneficio a declarar, después de la reducción, sería la mitad que el beneficio declarado por el padre (35.815€).

Sin embargo, al dividirse el ingreso entre dos personas físicas, la cuota líquida del IRPF sería menor, ya que el tipo marginal que grabaría sus ingresos estaría en un escalón inferior, por lo que los impuestos que pagan de forma agregada, serían inferiores a los que pagaba el padre. Pagarían 8.091 € cada uno sin aplicar reducción alguna del índice de rendimiento.

- Otra opción sería cambiar de régimen, todavía como personas físicas. El segundo régimen a plantear sería la Estimación Directa. En este régimen, ambos hermanos declararían ingresos (PAC Incluida) menos gastos, quedando un beneficio de 85.000€, más del doble que en el caso de la Estimación Objetiva, por lo que los impuestos que pagarían también serían mucho mayores (De 28.561 € cada hijo, aumentan más que proporcionalmente debido al escalonamiento progresivo del IRPF).

No solo los impuestos pagados en el IRPF serían mayores, sino que, en el caso anterior, los hermanos cobraban un 12% extra en sus ventas que se quedaban en concepto de compensación agraria, lo que asciende a 27.600€ ( $230.000€ * 0.12$ ). Este porcentaje venía derivado de la imposibilidad de recuperar el IVA soportado en las compras que realizaban. Sin embargo, en el régimen de Estimación Directa, tendrían que tributar en el Régimen general del IVA, por lo que recuperarían únicamente los 14.500€ en concepto de IVA soportado.

Viendo que el régimen de Estimación Objetiva es mucho más laxo y beneficioso para nuestra explotación, vamos a concluir que en el caso de que la decisión final del padre y los hermanos fuera permanecer como personas físicas, lo harían en el primer régimen, ya que la Estimación Directa no les supone ventaja alguna en ningún ámbito.

Algo muy importante en el caso de que permanecieran de esta forma, es que, al tributar en el IRPF, cuyo tipo impositivo sigue un escalonamiento, los hermanos no tendrían la misma motivación a obtener ingresos adicionales que si tributaran a un tipo fijo, o con un escalonamiento menos progresivo (Como en el Impuesto de sociedades).

Todo esto lo analizaremos más adelante, pero haciendo un simple ejercicio lógico, ya vemos como este régimen afecta de forma negativa a la generación de valor futuro por parte de los hijos del agricultor, los cuales se verán menos incitados a tomar ciertos riesgos si el beneficio que pueden obtener en el caso de que todo salga bien, se verá más minorado que si no tuvieran la herencia o si la forma de tributar por las rentas obtenidas fuera diferente.

A continuación, vamos a analizar las diferentes opciones que existen en caso de que, en lugar de dividir la explotación, los hermanos decidan trabajar conjuntamente, existiendo en este caso una empresa, que, tenga personalidad jurídica o no, les permita explotar las tierras sin dividir las.:

- La primera forma jurídica que vamos a estudiar es la Comunidad de Bienes. Esta forma jurídica está pensada para los casos en los que se explota un bien o serie de bienes entre varias personas, en este caso la forma jurídica no tiene personalidad jurídica propia.

Los socios de este tipo de sociedades se encuentran en Atribución de Rentas, por lo que nos enfrentaríamos al mismo caso que si los hermanos se repartieran las tierras y las trabajaran como personas físicas independientes, podrían declarar los beneficios mediante estimación objetiva o mediante estimación directa, obteniendo obviamente el mismo resultado y decantándonos por la estimación objetiva, acompañada del régimen especial de la agricultura a efectos de IVA.

- La siguiente forma jurídica que podría plantearse es una Sociedad Civil. En este tipo de sociedades, si la empresa tiene objeto mercantil, tributa por el Impuesto de sociedades. Sin embargo, desde el punto de vista fiscal, las actividades agrícolas no tienen un objeto mercantil, por lo que tributarían en atribución de rentas, exactamente igual que en el caso anterior.

Para el agricultor, establecer una Comunidad de Bienes o una Sociedad Civil es equivalente, no hay preferencia alguna entre estas dos formas jurídicas.

La ventaja de establecer una Sociedad Civil o una Comunidad de Bienes, frente a establecerse como persona física, es que si quieren administrar la explotación de forma conjunta estas formas son más cómodas.

- Una posibilidad especial en el sector agrícola es la Sociedad Agraria de Transformación. Esta requiere de un mínimo de tres socios, por lo cual se podría constituir una sociedad de este tipo para la explotación de las tierras del padre, siempre que estuviera este vivo en el momento de constituir la sociedad o buscaran

a una tercera persona. De estos 3 socios, 2 deben ser trabajadores, lo cual en principio tampoco es un impedimento.

En este tipo de sociedades, aunque tienen personalidad jurídica propia, la responsabilidad es ilimitada, responde los socios en todo momento. Los beneficios tributan en el Impuesto de sociedades, a un tipo del 25%, a diferencia de los dos casos anteriores, donde tributaban en atribución de rentas, igual que si realizaran la actividad como personas físicas.

Como Sociedad Agraria de transformación, nuestro agricultor tendría una serie de beneficios fiscales: Sobre el Impuesto de Sucesiones y Donaciones al transferir la explotación, en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, y si en algún momento tuviera que darse de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas, también vería beneficios en este, aunque de momento no es importante ya que esta exento, al ser su volumen de negocio inferior al millón de Euros.

Hay que tener en cuenta que si los hijos, a título particular, podrían solicitar la calificación de Explotación Agraria prioritaria, y alcanzar los mismos beneficios fiscales en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones que tendrían si formaran la SAT, por lo que este no es un motivo para decantarnos entre la SAT y las otras opciones antes estudiadas.

Algo importante es que, al tributar en el Impuesto de Sociedades, los socios podrían fijar una remuneración por su trabajo, esto sería un gasto para la sociedad, disminuyendo el beneficio de esta y por lo tanto la cuota resultante a pagar en este impuesto. Sin embargo, este sueldo no quedaría sin gravar, sino que tributaría como renta personal de cada socio en el IRPF.

Los socios pueden jugar con esto, fijándose sueldos más altos si no tienen otras rentas, ya que el tipo marginal del IRPF será más bajo, y fijándose un salario más bajo en el caso de que si tuvieran rentas adicionales obtenidas en otras actividades, ya que estas se sumarían a dicho salario, provocando que el tipo marginal del IRPF fuera superior. Además, en el caso de que aumentaran los ingresos la progresividad sería menor y siempre podrían declarar una parte como sueldo y otra como beneficio obtenido en la empresa. Si las tierras no se traspasaran a la sociedad, se fijaría un alquiler por estas, actuando de la misma manera que con el sueldo de los socios.

Con lo visto en el párrafo anterior, podemos concluir que, de todas las opciones estudiadas hasta el momento, esta es la que menos difumina las acciones futuras de los empresarios, no desincentiva el emprendimiento en otras ramas ni el crecimiento de la actividad principal, ya que, al ser la taxatividad del impuesto menos progresiva, el beneficio neto es mayor y compensa en mayor medida el riesgo que puedan afrontar los hermanos. Esta forma les genera más valor a nuestros sujetos de estudio, puesto que pagan menos impuestos, y a la sociedad,

pues impulsa a los hijos a seguir creciendo y generando un valor social que con otros tipos de gravámenes no se incentiva de la misma manera.

Haciendo cuentas, vemos que, si los hermanos buscaran el beneficio nulo de la sociedad, imputando todo el beneficio como sueldo, el resultado fiscal a final de año sería el mismo que con las sociedades en atribución de rentas en estimación directa, y tributando en el Régimen general del IVA, que como ya hemos comentado antes genera una cuota líquida superior, por lo que de esta forma pagarían más impuestos y no compensaría con las ventajas de una SAT.

Sin embargo, si asignaran un salario bajo, por ejemplo, 12.000€ cada uno (24.000€ en total), un salario que está prácticamente exento en el IRPF, y que consideraremos de esta forma para facilitar los cálculos, tendríamos que:

$$\text{Beneficio de la empresa} = 290.000 - (120.000 + 24.000) = 146.000\text{€}$$

$$\text{Cuota líquida} \cong 146.000 * 0.25 = 36.500\text{€}$$

Como vemos, el beneficio a declarar es bastante superior al declarado por estimación objetiva como personas físicas, y algo inferior al declarado por estimación directa, por la minoración que supone incluir sus sueldos. Además, los 109.500 € restantes quedarían en la SAT y no podrían disponer los socios de ellos salvo que se los repartiesen como dividendos, descontando el 19% correspondiente de retención por IRPF, pagando otros 20.805 € a las arcas públicas.

Con esto llegamos a la conclusión de que, mientras puedan permanecer en módulos, debido a que su facturación (Sin incluir las subvenciones) es inferior a los 250.000€, a este tipo de empresas no les es rentable constituir una sociedad de este tipo, ya que la estimación objetiva declara un beneficio muy inferior. No obstante, una vez superado este límite, los hijos deberían abandonar la estimación objetiva y si que sería rentable constituir una Sociedad Agraria de Transformación frente a una Comunidad de Bienes o una sociedad Civil (Suponiendo que los hijos quisieran seguir desarrollando la actividad de forma conjunta).

Esto es otro claro desincentivo a invertir en la actividad principal, pues pasado el límite de los 250.000 los impuestos que deberían pagar aumentarían en gran medida, siendo posible incluso que, con un beneficio mayor, el neto tras aplicar los impuestos fuera menor.

- La última posibilidad a analizar es montar una sociedad mercantil, siendo dentro de estas la Sociedad Limitada la que más se adecua a este tipo de casos.

Fiscalmente una Sociedad Limitada tributa de la misma forma que la Sociedad Agraria de Transformación, por estimación directa con un tipo del 25% y en el régimen general del IVA.

Una desventaja de este tipo de sociedades es que pierde los beneficios que tienen los agricultores a la hora de pagar las cotizaciones a la Seguridad Social. En todos los casos nombrados hasta el momento, nuestros sujetos contaban con la ventaja de que, si sus beneficios netos no superan el 75% de la base máxima de cotización del Régimen General, estos pueden pagar un tipo del 18.75% sobre una base de cotización de 944€. Este trato favorable se pierde en las sociedades mercantiles, donde el tipo de cotización pasa a ser un 30%, sobre una base mínima de 1214.08€. Por lo tanto, se pasa de los aproximadamente 200€ que pagaban anteriormente a 367'84 euros, una diferencia de cerca de 2.000€ anuales.

También hay que tener en cuenta que perderían la bonificación en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Aunque esta podría recuperarse solicitando la calificación de explotación prioritaria.

Puntos muy importantes a favor de esta forma jurídica es la responsabilidad limitada, que el número de socios necesario es menor, y que les sería mas sencillo conseguir financiación externa.

En resumen, mientras los hermanos no quisieran crecer con la empresa y por lo tanto no vayan a superar el límite de 250.000€ para permanecer el Estimación Objetiva, esta sería claramente la opción más ventajosa, ya fuera como personas físicas, como una Comunidad de Bienes, o como una Sociedad Civil.

Si por el contrario fueran a superar este límite, se les plantearía la decisión de separar la actividad, consiguiendo así que el límite de 250.000€ fuera para cada hermano y pudieran continuar en estimación objetiva. Si no fuera este el caso, entonces deberían tomar la decisión de si establecer una Sociedad Agraria de Transformación o una Sociedad Limitada, teniendo la primera una fiscalidad más favorable, pero siendo la segunda más cómoda por la Responsabilidad Limitada y el menor número de socios necesarios para establecerla.

Sea cual sea la decisión final del agricultor, vemos como el marco institucional modifica las decisiones del agente y el valor presente y futuro de la empresa, empujándoles a variar sus beneficios y adecuarlos a los límites fijados para una serie de formas societarias y regímenes fiscales.

Supongamos ahora que nuestro sujeto se encuentra con la posibilidad de tributar por su actividad en Navarra, una comunidad cercana y con un porcentaje importante de actividad agrícola. Para analizar la decisión que tomaría el agente y cómo afectaría esta a la empresa, lo primero es analizar los tipos impositivos.

En el caso de que hubiéramos elegido una empresa que tributara en el impuesto de sociedades, nos encontraríamos que, aunque el tipo de gravamen es el mismo en toda España, Navarra es la excepción (Y el País Vasco), donde es del 23%, en lugar del 25% que hay en el resto del territorio.

También encontramos una diferencia territorial en la cuota pagada en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en este, los tipos son los siguientes.

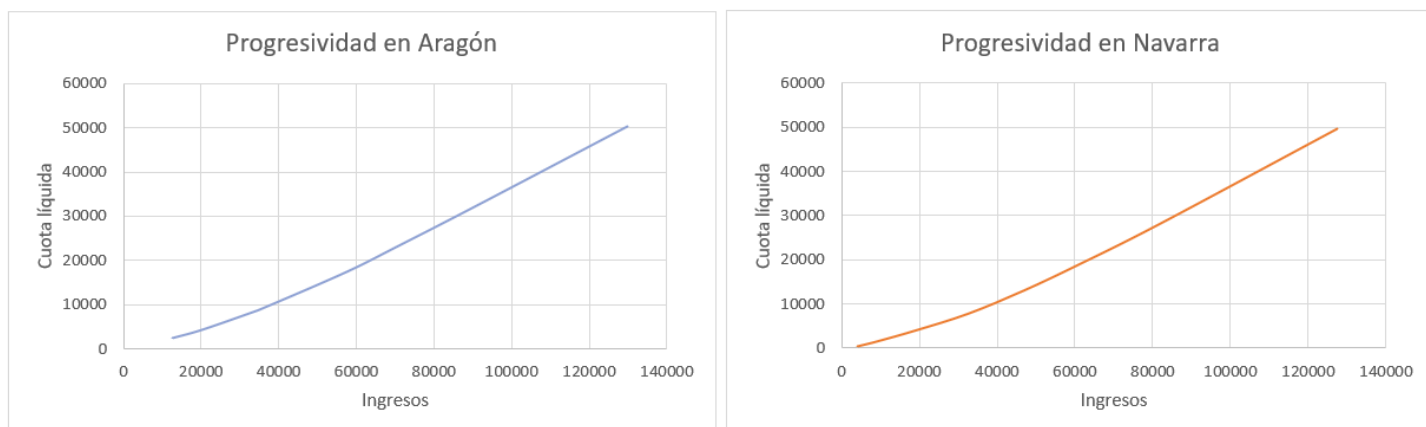
Tabla 2. Cuota líquida del IRPF en Aragón y Navarra. Fuente: Elaboración Propia.

Aragón			Navarra		
Hasta	Tipo Total	Cuota líquida	Hasta	Tipo Total	Cuota líquida
12.450 €	19,50%	2.428 €	4.080 €	13,00%	530 €
20.200 €	24,50%	4.327 €	9.180 €	22,00%	1.652 €
34.000 €	30,50%	8.536 €	19.380 €	25,00%	4.202 €
35.200 €	34,00%	8.944 €	32.640 €	28,00%	7.915 €
50.000 €	37,50%	14.494 €	46.920 €	36,50%	13.127 €
60.000 €	39,50%	18.444 €	61.200 €	41,50%	19.054 €
70.000 €	44,50%	22.894 €	81.600 €	44,00%	28.030 €
90.000 €	45,00%	31.894 €	127.500 €	47,00%	49.603 €
130.000 €	46,00%	50.294 €	178.500 €	49,00%	74.593 €
150.000 €	47,00%	59.694 €	306.000 €	50,50%	138.980 €
-----	47,50%		-----	52,00%	

Fuente: Elaboración Propia.

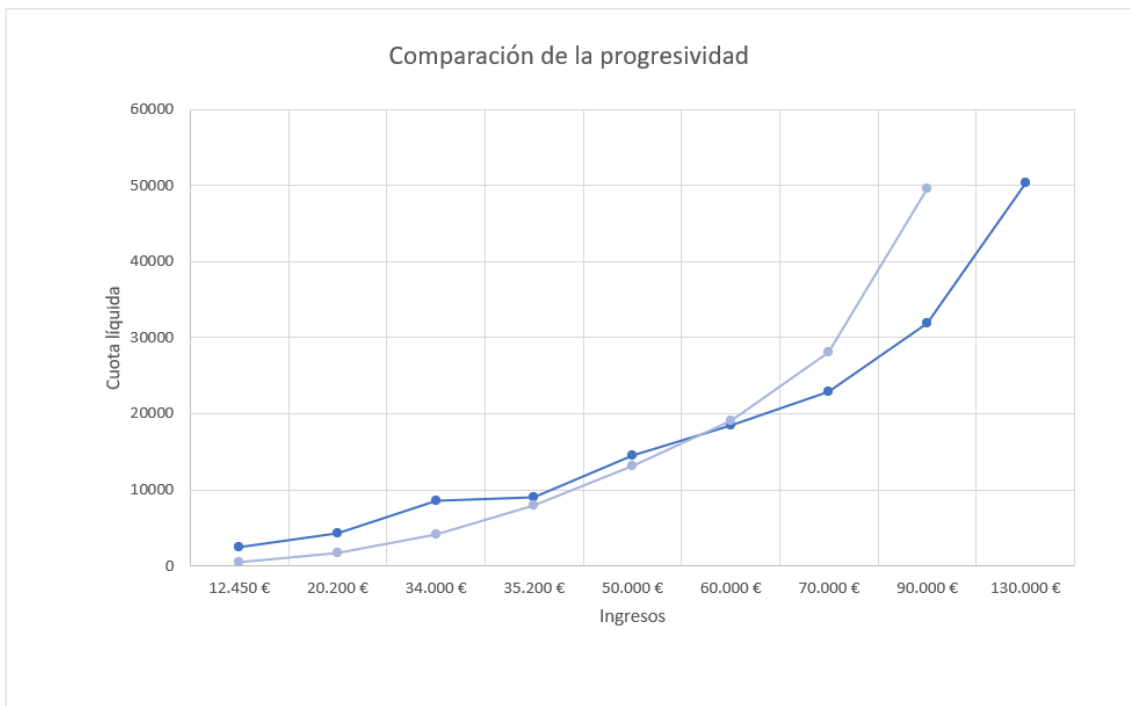
Podemos ver que, en principio, por una renta de 36.000 euros (El beneficio declarado en estimación objetiva), en Aragón pagaría 9.200, mientras que en Navarra pagaría 8.800, por lo que, si la empresa permaneciera sin crecimiento, cambiar la tributación a Navarra generaría un ahorro fiscal de 400 euros al año.

Si los hermanos quisieran seguir ampliando la empresa el escenario sería distinto. *Gráfico 2. Progresividad del IRPF en Aragón y Navarra.*



En el Gráfico 2, que representa la progresividad del Impuesto en cada comunidad autónoma, podemos ver que, aunque en términos generales, en la zona media de la tabla es lo mismo, en Navarra las rentas bajas tienen un tratamiento más favorable, a cambio de un incremento de cerca del 5% en el tipo de las rentas más altas (Fuera del gráfico). Este incremento desincentiva el crecimiento futuro de la empresa, aunque no de forma muy grave ya que estamos hablando de rentas que superan los 100.000 euros, pero en todo casi si quisieran crecer mientras permanecen tributando por el IRPF, la empresa permanecería en Aragón.

*Gráfico 3. Comparación de la progresividad del IRPF entre Aragón y Navarra.*



*Línea azul claro: Navarra.*

*Línea azul oscuro: Aragón.*

Llegado el momento en el que la empresa tuviera unos beneficios que permitiría a los hermanos llegar a una renta lo suficientemente alta para que la tributación en Aragón fuera más beneficiosa que la de Navarra, se habría superado el límite de los 250.000 euros, y deberían abandonar la estimación objetiva, cuando ya hemos visto antes que si este fuera el caso, la decisión óptima de los hermanos sería tributar los beneficios de la empresa en el Impuesto de Sociedades, cambiando su forma jurídica a la que eligieran.

Con todo esto podemos concluir que, aunque la progresividad extra en el IRPF Navarro desincentiva el crecimiento de las empresas regionales, y las empuja a irse a otras comunidades autónomas (Dejando fuera de la cuestión que nuestro sujeto se mude a Navarra si planea seguir en atribución de rentas), encontramos un tipo en el Impuesto de sociedades que es más favorable que el Aragonés, por lo que cualquier empresa que no se encuentre en atribución de rentas tiene incentivos a mover su sede y su tributación a territorio Navarro, si le compensa el 2% de ahorro fiscal.



Con esto, concluimos que la decisión óptima para nuestro sujeto, si se le diera la opción de efectuar este traslado de la tributación a Navarra, sería trasladarla si su tributación no va a crecer (O incluso va a disminuir), o si va a crecer lo suficiente para tener que abandonar la estimación objetiva, donde le sería más rentable tributar en IS, y por lo tanto en Navarra. Sin embargo, si fuera a crecer, pero no lo suficiente para pasar el límite de los 250.000 (Y recordemos que los hermanos pueden dividir el negocio en 2, haciendo que este límite pase a ser de 250.000 cada parte), la decisión óptima sería permanecer en Aragón.

También es importante mencionar que el límite para permanecer en estimación objetiva es de 250.000 euros en toda España, excepto en Navarra, donde es de 300.000, pudiendo ayudar estos 50.000 euros extra a nuestra empresa a permanecer en este sistema tan ventajoso, trasladando la tributación a Navarra si necesitaran hacer uso de este límite ampliado.

Podemos ver, por lo tanto, que existe una gran influencia en la toma de decisiones por parte de la fiscalidad no solo de la zona en la que se encuentre el agente, si no de las cercanas, modificando el valor de la empresa y de la región.

Por último, para complementar este apartado, vamos a realizar un análisis de los datos estadísticos de los que disponemos, para ver si concuerdan con la teoría expuesta.

*Tabla 3. Número relativo de empresas establecidas en cada forma societaria, a nivel autonómico y estatal.*

Ámbito territorial	Persona física	Sociedad Anónima	Sociedad Limitada	Comunidad de bienes	Sociedad Cooperativa	Otras formas jurídicas*	Total empresas
<b>ESPAÑA</b>	<b>53,27</b>	<b>2,49</b>	<b>35,40</b>	<b>3,51</b>	<b>0,63</b>	<b>4,70</b>	<b>3.279.120</b>
ANDALUCÍA	58,38	1,36	32,92	2,37	0,84	4,14	501.458
ARAGÓN	51,44	2,60	33,89	3,03	0,88	8,16	90.749
ASTURIAS (PRINCIPADO DE)	60,66	2,13	26,60	6,96	0,37	3,29	68.319
BALEARS, (ILLES)	51,12	2,52	36,70	6,22	0,18	3,25	92.983
CANARIAS	56,77	1,69	35,55	1,74	0,33	3,93	141.401
CANTABRIA	62,28	1,85	27,40	2,44	0,26	5,77	38.390
CASTILLA Y LEÓN	56,97	1,98	29,99	5,39	0,59	5,08	161.460
CASTILLA-LA MANCHA	56,24	1,63	33,45	4,61	0,95	3,12	126.988
CATALUÑA	51,62	3,00	35,75	3,19	0,48	5,96	608.386
COMUNIDAD VALENCIANA	52,67	1,48	37,39	4,36	0,65	3,45	349.847
EXTREMADURA	61,94	1,46	25,20	5,84	1,08	4,48	65.743
GALICIA	56,99	1,47	32,78	3,32	0,46	4,98	198.772
MADRID (COMUNIDAD DE)	43,75	4,71	44,11	2,46	0,34	4,63	525.811
MURCIA (REGIÓN DE)	53,13	1,50	36,00	4,50	1,56	3,31	93.418
NAVARRA (C. FORAL DE)	53,58	2,73	31,26	4,63	1,12	6,68	44.015
PAÍS VASCO	55,24	3,36	30,63	4,48	1,19	5,10	139.958
RIOJA (LA)	53,17	2,87	29,70	5,84	0,61	7,82	23.097
CEUTA Y MELILLA	66,15	2,11	24,55	2,51	0,59	4,08	8.325

*Fuente: Gobierno de España, Dirección General de Industria.*

Podemos ver que en Aragón es donde más cantidad (Porcentualmente hablando) encontramos de Otras Formas Jurídicas, esto puede deberse a la presencia de las Sociedades Agrícolas de Transformación en un territorio con tanta actividad Agraria. Otros territorios con un alto porcentaje son Cataluña, País Vasco y Navarra, todos por encima de la media española, lo que refuerza el análisis de como la imposición y las formas jurídicas marcan el valor de las empresas de la región.

Otro dato interesante que podemos extraer es como también encontramos muchas sociedades cooperativas, pero no tantas como en Murcia o Extremadura. Esto nos puede dejar ver como hay dos tipos de agricultura, una dominada por grandes productores (Cereal, Alfalfa...) y otra con muchos pequeños productores, y que mientras el primer grupo se organiza en S.A.T., el segundo lo hace en cooperativas, y por lo tanto podemos encontrar zonas marcadamente agrícolas y con un bajo porcentaje de Otras Formas Jurídicas. Por ejemplo, las Islas Baleares tienen un bajo número de Cooperativas, y también de Otras Formas Jurídicas, ya que no hay apenas agricultura, Aragón, marcadamente agrícola y con ambos tipos de agricultura, tienen un alto porcentaje de ambos tipos de formas jurídicas, mientras que Andalucía o Murcia tienen muchas Cooperativas y pocas Sociedades Agrarias de Transformación, al contrario que Cataluña.

## 5.2 – Caso de la compraventa de artículos informáticos.

En este segundo epígrafe, tanto el modelo de empresario elegido, como el enfoque que se le va a dar al análisis de su curso de acción, van a ser radicalmente diferentes.

Mientras que en el primer punto nos hemos encontrado con un agricultor con un negocio con muchos años a sus espaldas, con vistas a dejar a heredar el negocio a sus dos hijos, y con un volumen de facturación importante, el sujeto del segundo va a ser un emprendedor joven (Perdiendo la flexibilidad en la planificación que da el hecho de ser dos personas), situado en Madrid, a punto de arrancar con un negocio.

Que el sujeto no tenga experiencia previa ni el negocio lleve varios años abierto genera una incertidumbre en las decisiones, por eso habrá un factor aleatorio, a diferencia del primero, donde había una cifra exacta y más o menos constante y se podía crear un plan a futuro, viendo si merecería la pena crecer o, por el contrario, no invertir en el negocio porque este crecimiento les podría generar un enorme coste fiscal. Aquí encontraremos una cifra aproximada, ya que el sujeto ha estudiado las posibles ventas antes de emprender la actividad económica, pero también con una enorme variabilidad.

Además de suponerle unos ingresos aproximados, le vamos a suponer unos gastos físicos, como son el alquiler de la tienda, electricidad, agua, internet y otros gastos periódicos.

El negocio de este segundo sujeto consiste en una tienda donde vende artículos informáticos. En este tipo de negocio, Hacienda plantea dos opciones diferenciadas a la hora de tratar el IVA, y será sobre las diferencias fiscales de estos sobre las que centraremos nuestro análisis en este ejercicio. Estas dos opciones son el Recargo de Equivalencia, planteado para personas físicas principalmente, aunque también pueden acogerse a este Régimen las sociedades sin objeto mercantil, y el Régimen General del IVA, utilizado por sociedades con objeto mercantil, como son las Sociedades Limitadas o las Sociedades Civiles.

El negocio se dedicará única y exclusivamente a la venta, ya que, si incluyera otras actividades como reparación de ordenadores, estas estarían excluidas del Régimen de Recargo de Equivalencia, siendo necesario aplicar la prorrata y complicando mucho el ejemplo, sin que haya un motivo para añadir esta actividad secundaria al ejercicio.

El desglose de la actividad esperado por el individuo en caso de que finalmente abra el negocio es:

- Ingresos estimados: 14.000€
- Compras estimadas: 10.000€
- Alquiler: 700€
- Otros gastos fijos: 300€

Con estos datos estimados, nos encontramos con que el sujeto espera unos ingresos mensuales netos de 3.000€. Aunque este dato es muy variable (Cosa que tendremos en

cuenta más adelante), para calcular la deuda tributaria que tendrá este individuo vamos a usar este dato.

En el caso anterior, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto de Sociedades han tenido el papel central en el análisis, debido a los beneficios de la Estimación objetiva para la gente que puede optar a esta, encontrando un IVA muy similar en todos los casos excepto en el caso de la compensación agraria. En este segundo caso va a ser al revés, aunque los impuestos nombrados siguen siendo importantes, nos encontramos de que el mayor ahorro fiscal, y la gran diferencia en la forma de enfocar su negocio radica en el Régimen del IVA en el que decida tributar, que es lo que marcará el valor de su negocio y la dirección a seguir en las decisiones.

Al igual que en el primer epígrafe, el sujeto sigue sin pagar IAE, ya que están exentos de este impuesto las personas físicas y las sociedades con una facturación inferior al millón de euros, e independientemente de la forma societaria y de tributación que elija, va a encontrarse dentro de uno de estos dos grupos.

Antes de plantearnos el abanico de posibilidades societarias que tiene el empresario para establecer su empresa, es conveniente explicar brevemente cómo funciona la Inversión del Sujeto Pasivo, ya que está muy presente en la actividad del sujeto. Habitualmente, en cualquier compra con IVA, el vendedor suma un porcentaje al precio de venta, y se encarga de cobrárselo al vendedor para posteriormente entregárselo a Hacienda. Sin embargo, cuando nos encontramos con una inversión del sujeto pasivo, el vendedor cobra el precio íntegro de la venta, sin añadirle un porcentaje en concepto de IVA. Este IVA será posteriormente declarado por el adquiriente del producto cuando haga cuentas con Hacienda.

En el primer caso, nos encontraríamos con que el vendedor vende un producto de 100€ + 21€, para posteriormente entregar los 21€ hacienda. En el segundo, el vendedor vendería por 100€, y sería el comprador el que posteriormente avisaría hacienda de que ha comprado un producto sin IVA y declararía esos 21 euros, que no llegaría a entregar ya que es IVA soportado y se lo podría deducir. Funcionaría de la misma manera en el recargo de equivalencia, pero en vez de 21€ de IVA, serían 26€.

La Inversión del sujeto pasivo es una operación que podemos encontrar en multitud de operaciones, como operaciones llevadas a cabo en el exterior del país, entregas en las que se renuncia a una exención en el IVA por parte del sujeto pasivo, nuevas construcciones realizadas a empresarios, y, lo que nos concierne, la venta de ciertos artículos informáticos como teléfonos móviles y ordenadores portátiles.

Aunque el sujeto pasivo no va a modificar las decisiones del sujeto, ya que en la práctica no le supone ningún coste monetario, es importante conocer esto pues es algo muy común en una tienda de este tipo.

La inversión del sujeto pasivo es una herramienta del gobierno para evitar malas praxis de algunos individuos a la hora de pagar el IVA. En este caso concreto, se utilizó en un

momento en el que aparecían empresas que importaban teléfonos, le pedían la devolución del IVA soportado al gobierno, y al venderlo se declaraban en suspensión de pagos y no pagaban el IVA repercutido. Al invertirse el sujeto pasivo de la operación de compra, estas empresas no podían pedir la devolución del IVA soportado, ya que se compensaba con el deducido y tenían que ingresarle la diferencia al gobierno.

Cuando el comercio minorista es realizado por una persona física, esta tributa en el Régimen del Recargo de equivalencia. Este régimen es una modalidad del IVA, donde el sujeto pasivo del impuesto paga un porcentaje extra en sus compras, por ejemplo, al comprar un producto que vale 100€, el vendedor en lugar de cobrarle esta cifra más el 21% correspondiente en concepto de IVA, le cobra los 100€, los 21€ adicionales de IVA, un 5,2% extraordinario sobre el precio base, posteriormente, le entrega a hacienda tanto el IVA como el recargo.

A cambio de pagar este extra en todas sus compras, el sujeto pasivo encuentra la ventaja de que no tiene que hacer cuentas con hacienda posteriormente, por lo tanto, el precio de venta será íntegro para él, independientemente de cuál sea este precio, sin tener que entregarle el IVA repercutido a Hacienda (Ni poder deducir el soportado anteriormente).

Cuando el tipo de IVA aplicado al producto que se compra es del 21%, el porcentaje de recargo es de un 5,2%. De la misma manera, cuando el IVA es del 10% el recargo es del 1,4%, y cuando el IVA es del 4%, el recargo es del 0,5%. En este epígrafe nosotros utilizaremos solamente el primer tipo, ya que la mayoría de compras que realiza nuestro emprendedor, salvo el agua del local, tributan al 21%.

Los gastos fijos, como alquileres, electricidad o agua, no se ven incluidos en el recargo de equivalencia. El comprador paga el 21% que pagaría en el Régimen General, con la única diferencia de que al final del trimestre no va a poder deducirse este IVA soportado en su declaración.

Ahora bien, cuando en las compras que realiza el empresario se aplica la Inversión del Sujeto pasivo, el tratamiento es bien diferente, no es el vendedor el que recauda el IVA para después entregárselo a Hacienda, es nuestro sujeto, el comprador, el que compra un producto exento de IVA, para después declararlo e ingresar a hacienda el 21% + 5,2%, ya que en este caso no tiene derecho a la devolución del IVA soportado. Como vemos, aunque el resultado es el mismo, pagar un 5,2% extra en tus compras, no poder deducir el IVA soportado, y a cambio no tener que entregar el repercutido, la forma de llegar al resultado es totalmente diferente.

Una vez explicadas todas las peculiaridades de los dos regímenes diferentes, vamos a proceder a comparar y analizar cómo afectan estos a la actividad y cual es más beneficioso para nuestro emprendedor:

- Si el sujeto tributara en el régimen general del IVA, el resultado obtenido sería:

$$\text{IVA Repercutido: } 14.000 * 0.21 = 2.940\text{€}$$

$$\text{IVA Soportado: } 11.000 * 0.21 = 2.310\text{€}$$

El sujeto debería entregarle a hacienda 630€. Obtendría un beneficio de 3.630€ antes de pagar el IVA, pero al entregarle la cantidad anteriormente calculada a Hacienda, el beneficio neto sería de 3.000€ (La misma cantidad que con los datos iniciales, en los que no se tiene en cuenta el IVA que le cobran sus suministradores ni el que él les cobra a los clientes).

- Si realizáramos la operación por el Recargo de Equivalencia, el resultado sería:

$$\text{IVA Soportado: } 10.000\text{€} * (0.21 + 0.052) + 1.000 * 0.21\text{€} = 2.830\text{€}$$

Por lo tanto, el sujeto pagaría por sus compras un total de 13.830€, de los que 11.000€ irían para sus distribuidores, y 2.830€ para Hacienda. Vendería por 16.940€, ya que aplicaría el 21% de IVA en sus ventas, aunque posteriormente este 21% se lo quedaría de forma íntegra, puesto que, tras pagar el IVA soportado y el recargo de equivalencia, se encuentra limpio de deudas con Hacienda. El Beneficio Neto final sería de 3.110€, 110€ mensuales por encima del beneficio obtenido en el Régimen general.

Como sabemos, el IVA graba el valor añadido en cada escalón de la cadena productiva, si el IVA es un valor estable, independientemente del valor generado por el empresario, este tiene un claro incentivo a generar más valor. Este se puede generar de varias maneras, aumentando las ventas o subiendo el precio de los productos, aunque esto llevara a una situación en la que nuestro empresario vendiera menos (Y por lo tanto comprara menos). Repitamos el ejercicio anterior en el caso de que las ventas del sujeto ascendieran de 14.000€ a 16.000€, pero las compras permanecieras intactas (Vende más caro, pasando de un margen de beneficios de alrededor del 27% a uno del 45%). Aunque este ejemplo puede no ser realista, no sirve para ilustrar de forma teórica como afecta el aumento en los márgenes a la ganancia fiscal de un régimen frente al otro.

En este ejemplo el beneficio va a ser mayor, ya que compra menos y vende lo mismo, pero lo importante es ver cómo afecta este cambio a la ganancia fiscal que se produce en el cambio de un régimen a otro.

- En el régimen general, el IVA a ingresar sería la diferencia entre el repercutido ( $16.000 * 0.21 = 3.360$ ) menos el soportado ( $10.000 * 0.21 = 2.100$ ), por lo que debería pagarle a Hacienda 1.260€ euros. Se encontraría con un beneficio neto de 5.000€. Vemos que el beneficio ha aumentado en 2.000 euros, exactamente la misma cuantía que el aumento del beneficio si no existiera IVA.
- Por recargo de equivalencia, el individuo pagaría a Hacienda:

$$\text{IVA Soportado: } 10.000\text{€} * (0.21 + 0.052) + 1.000 * 0.21\text{€} = 2.830\text{€}$$

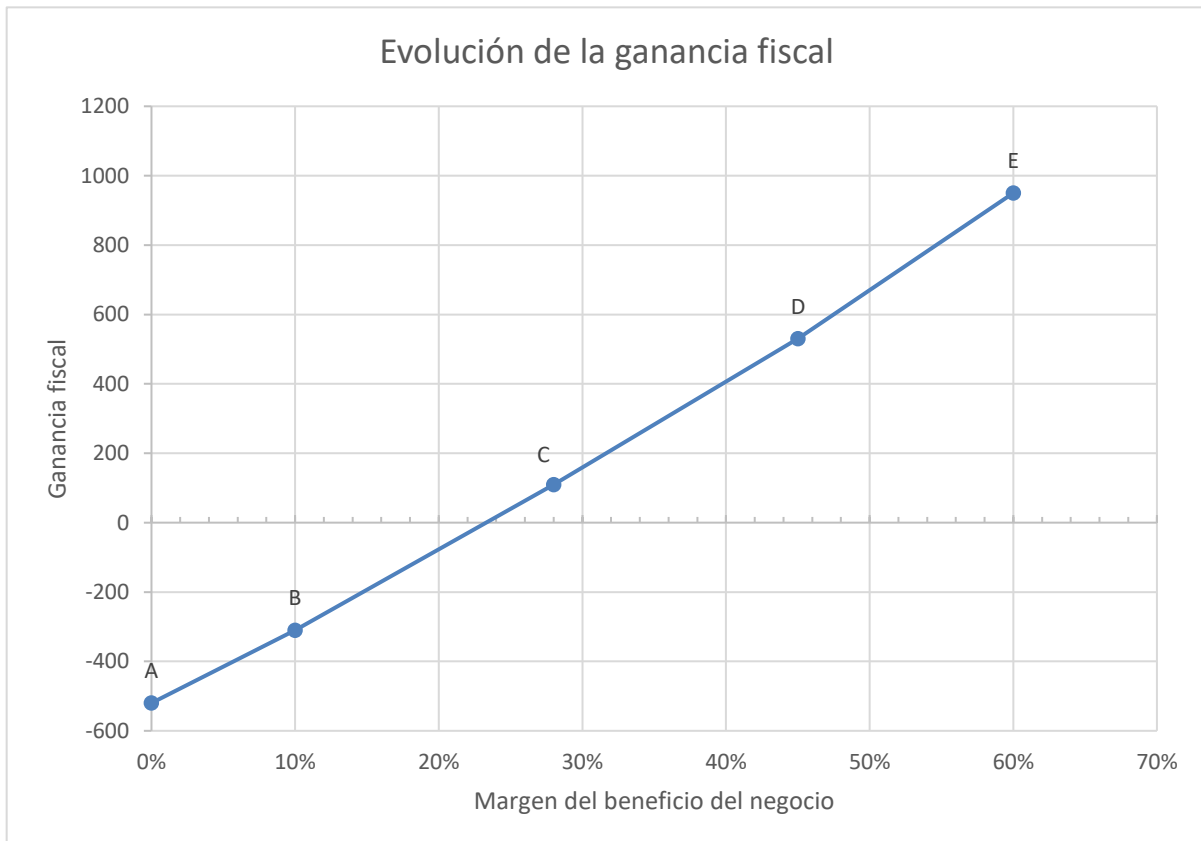
Encontrándose a final de mes con unos gastos de 13.830€ y unos ingresos de 19.360€, lo que resulta en un Beneficio Neto de 5.530€.

Comparando los resultados obtenidos, observamos que la ganancia fiscal en este caso es de 530€ mensuales, una ganancia fiscal mucho más atractiva que los 110€ que encontramos en el caso inicial. Con esto se demuestra que el Régimen del recargo de equivalencia beneficia especialmente a los negocios que tienen un margen de beneficio amplio, e incentiva a los empresarios a cambiar su modelo de empresa, evitando negocios con márgenes pequeños y gran cantidad de ventas, y haciendo que opten por aumentar los precios, aunque sea a costa de disminuir las ventas.

Por todo esto, el individuo elegido es el perfecto para analizar cómo afecta al valor generado por la empresa y las decisiones futuras del agente, ya que el tipo de negocio, una tienda de productos electrónicos, vive de unos márgenes altos, ya que lo que ofrece a los clientes no son objetos que se compren todos los días, si no compras planeadas y muy puntuales, con márgenes altos para todos los integrantes de la cadena de generación de valor.

Para analizar más en profundidad la relación entre los márgenes empresariales y la ganancia fiscal en el cambio de Régimen General a Recargo de Equivalencia, vamos a plantear una variedad de casos con diferentes márgenes y analizar cómo evoluciona la ganancia.

*Gráfico 4. Evolución de la ganancia fiscal en Recargo en función de los márgenes.*



En el punto A hay un margen del 0% (Vende a coste), en el B del 10%, en el C del 28%, en el D del 45% y en el E, de 60%. Algunos de estos márgenes no son realistas, pero sirven para ilustrar como, efectivamente, la existencia del Recargo de Equivalencia condiciona fuertemente la economía de una región, condicionando las decisiones de las empresas y el tipo de negocio que quieren llevar, premiando los minoristas con pocas ventas y márgenes amplios frente a los que venden una mayor cantidad, pero a un precio más reducido. El margen en el que ambos regímenes se igualan y no hay ganancia fiscal en el cambio se sitúa entre el 20% y 25%.

Podemos afirmar, por lo tanto, que, en este caso, la existencia de varios regímenes impositivos, y que uno sea más favorable que otro, influye en el tipo de empresas que existen en una región y el valor que generan estas.

Volviendo a nuestro empresario, con los datos iniciales, este tiene una ganancia de 110€ por tributar a través del recargo de equivalencia, pero para hacer esto tiene que abrir el negocio como persona física, o bien constituir una comunidad de bienes, la única sociedad que le permitiría tributar en Recargo de equivalencia, por lo que empezaremos el análisis por aquí:

- La primera posibilidad que se plantea el empresario es tributar como persona física, si este fuera el caso, debería hacer frente, principalmente, a la cuota de autónomos, el IRPF, y el IVA por recargo.

Tanto en este caso como en los posteriores, vamos a suponer que el sujeto decide tributar en la seguridad social con la base mínima, haciendo pago a una cuota de 283€ al mes de autónomos. Esta cuota de 283€ es el equivalente de pagar 3.400€ al año.

Respecto al IVA e IRPF, como ya hemos al principio de este epígrafe, eligiendo el Régimen del Recargo de equivalencia, nuestro sujeto tiene un beneficio de 3.110€ mensuales, o lo que es lo mismo, 37.320€ al año. Este sueldo tributaría en los tramos del Impuesto sobre las Personas Físicas decretados en Madrid, que aparecen en la siguiente tabla:

Madrid		
Hasta	Tipo Total	Cuota líquida
12.450 €	18,50%	2.303 €
17.707 €	23,20%	3.523 €
20.200 €	25,30%	4.154 €
33.007 €	28,30%	7.778 €
35.200 €	32,90%	8.499 €
53.407 €	36,40%	15.127 €
60.000 €	39,50%	17.731 €
-----	43,50%	

*Tabla 4. Cuta líquida del IRPF en Madrid.*

*Fuente: Elaboración Propia.*



Realizando las cuentas pertinentes, suponiendo que nuestro sujeto de estudio es un hombre soltero sin hijos, y que no tiene derecho a ninguna deducción o reducción extraordinaria en este impuesto, llegamos a la cuota líquida de 8.081€. Para llegar a esta cifra, hemos descontado primero del beneficio bruto las cuotas pagadas a la seguridad social en concepto de autónomos.

Es un supuesto muy simplificado, ya que no tiene en cuenta la multitud de diferentes bonificaciones que puede tener el empresario, pero tiene todo lo necesario para ayudarnos en nuestro análisis de la fiscalidad y como afecta al comportamiento del agente.

Por lo tanto, tributando de esta forma, el empresario llega a un salario neto de:

$$\begin{aligned} \text{Salario Neto} &= 37.320\text{€ (Salario Bruto)} - 3.400\text{€ (Autónomos)} \\ &\quad - 8.081\text{€ (IRPF)} = 25.839\text{€} \end{aligned}$$

El salario neto anual es de 25.839€ anuales, o lo que sería lo mismo, 2.153€ mensuales.

- La siguiente forma que puede tomar el empresario sería establecer una comunidad de bienes, donde el salario neto resultante de la actividad sería idéntico al resultante en el caso anterior.
- El siguiente caso a estudiar para el sujeto será la Sociedad Civil. Cuando se establece una Sociedad Civil para este tipo de actividad, se entiende que esta tiene objeto mercantil, por lo tanto, no puede tributar por Recargo de Equivalencia y lo tiene que hacer en el Régimen general.

Las cuentas a realizar serían las mismas que en el primer caso, pero con un salario bruto ligeramente inferior, de 36.000€, al que tras restarle los 3.400€ de autónomos, pagaría un IRPF de 7.670€.

Por lo tanto, el resultado neto de impuestos de la actividad sería de:

$$\begin{aligned} \text{Salario Neto} &= 36.000\text{€ (Salario Bruto)} - 3.400\text{€ (Autónomos)} \\ &\quad - 7.670\text{€ (IRPF)} = 24.930\text{€} \end{aligned}$$

El salario neto sería de 24.930€ anuales o 2077€ mensuales. La diferencia bruta entre tributar en Recargo de Equivalencia o Régimen general era de 110€, diferencia que neta de impuestos se ha visto minorada hasta los 80€ mensuales, debido a la progresividad del IRPF.

Aunque exista esta minoración, este caso no será preferible, pues presenta las mismas ventajas respecto a una persona física que presenta una comunidad de bienes, siendo 1.000€ (Anualmente) más cara.

- Por último, estudiaremos como tributaría si decidiera establecer una Sociedad Limitada. Si este fuera el caso, no estaría sujeto a pagar Autónomos, pero se vería obligado a tributar en el Régimen General, y los beneficios de la empresa tributarían al 21% en el Impuesto de sociedades y al 19% posteriormente cuando cobrara los dividendos.

Haciendo las cuentas, vemos como su beneficio bruto de 36.000€ anuales se convertiría en un salario neto de 21.240€ anuales, el equivalente a 1800€ mensuales, más de 300€ por debajo de el caso en el que tributan las personas físicas.

Estos 300€ de pérdida podrían ser ligeramente inferiores, ya que como hemos visto en el caso del agricultor, si establece una Sociedad Limitada puede fijarse un sueldo por su trabajo, dividiendo así los beneficios en un sueldo que pague el tipo más bajo del IRPF y dejando el resto como beneficios de la empresa, aunque en ningún momento puede conseguir que esta forma jurídica sea más rentable que ejercer como persona física.

Por lo tanto, a pesar de las ventajas que puede ofrecer una Sociedad Limitada, ya comentadas a lo largo del trabajo, en este caso el empresario opta por ejercer como Persona Física o Comunidad de Bienes indistintamente.

Una vez analizado como afecta la fiscalidad a las decisiones del sujeto, podemos afirmar que una fiscalidad que no se haya diseñado con el objetivo de que sea neutra en las decisiones del agente puede generar grandes variaciones en las intenciones de este, que repercutirán en el tipo de negocio que el sujeto termine estableciendo, el valor social que genere este, y, por lo tanto, en la economía de la región entera. La existencia de una forma fiscal como el Recargo de Equivalencia potencia el comercio minorista de tecnologías de la información y otros sectores donde se pueda aplicar este régimen, no solamente en Madrid, sino en toda España, puesto que esta forma no es exclusiva de la comunidad.

Si esta forma no existiera, las decisiones del sujeto serían diferentes, organizando su negocio en torno a márgenes menores, y estableciendo alternativamente una Sociedad Civil o, incluso, podría llegar a hacer más rentable una Sociedad Limitada, cambiando la estructura de su negocio y su forma de producir y generar valor, debido a las decisiones del gobierno respecto al ámbito en el que ejerce su actividad, y el tratamiento fiscal que recibe.

### 5.3 – Caso de la gran empresa.

Este tercer y último caso va a ser algo diferente, ya que no analizaremos una persona física, si no que nuestro sujeto va a ser una gran empresa ya establecida con unos beneficios elevados, por lo que la elección de la forma jurídica es muy limitada, y se reduce a elegir entre Sociedad Limitada o Anónima.

Además, anteriormente hemos analizado empresarios que estaban situados en España y tenían una movilidad muy limitada, llegando como mucho a una comunidad vecina a la inicial, sin embargo, este tercero, por el capital que tiene y por sus características puede mudar su sede y su tributación muy fácilmente incluso fuera del territorio español. Esto nos va a servir para en este apartado, entender cómo afecta a las empresas y a la economía nacional la competencia fiscal entre países.

También se va a encontrar diferencia en la forma de análisis. Al ser una empresa grande y tener unos beneficios elevados, el impuesto más importante al que tienen que hacer frente es el Impuesto de sociedades, por lo que en lugar de hacer cuentas detalladas analizaremos los diferentes tipos impositivos, exenciones, bonificaciones... que ofrecen los países a las diferentes empresas para atraerlas, y como esto condiciona fuertemente la economía del país que pierde la empresa, y del que la recibe, cambiando la estructura generadora de valor de las empresas afectadas y de la sociedad en su conjunto.

Podemos empezar estableciendo los datos de la empresa y cuanto tributará en España:

- Ingresos: 7.000.000€
- Gastos: 5.000.000€
- Beneficios: 2.000.000€

Teniendo en cuenta que el tipo impositivo general del impuesto de sociedades en España es del 25%, la cuota líquida sería de:

$$CI = 2.000.000€ * 0.25 = 500.000€$$

Con una cuota íntegra de 500.000€, el beneficio neto de la empresa sería de 1.500.000€

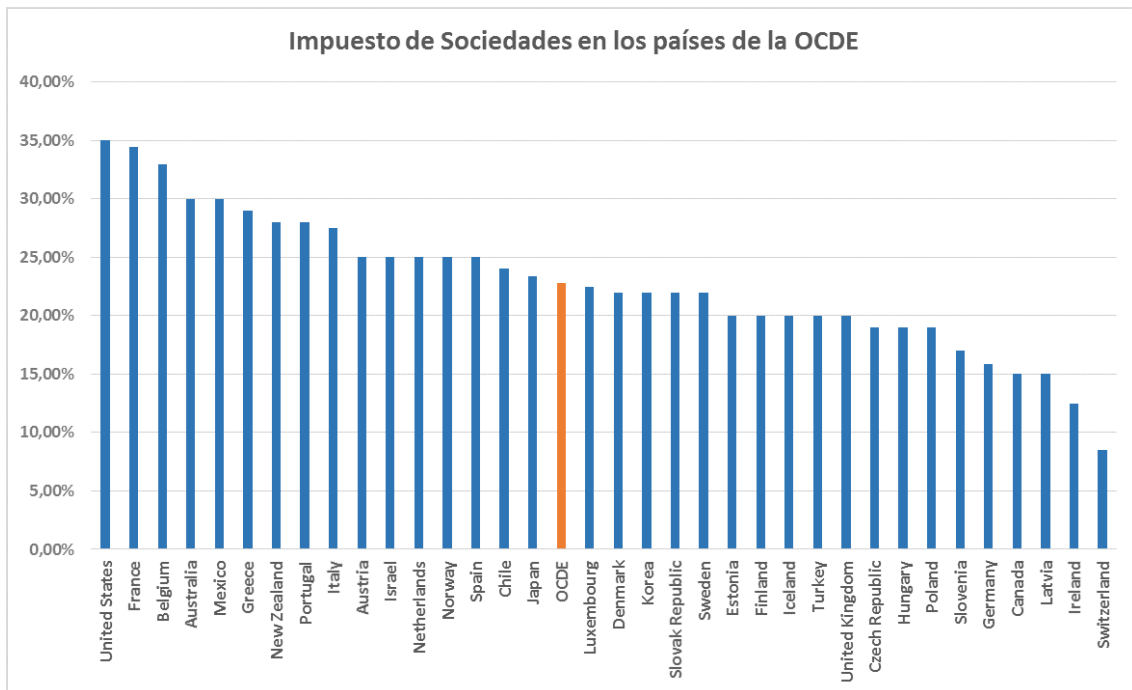
Esta cuota del 25% se da en todas las comunidades de España, excepto en dos, en Navarra, donde es del 28%, y en País Vasco, donde es del 24%.

Podemos ver que, si la empresa se planteara mudar su sede a País Vasco, tendría una ganancia de 20.000€ netos a final de año, mientras que si tributara en Navarra lo que tendría a final de año sería una pérdida de 60.000€. La empresa puede intentar mudar su tributación a País Vasco, pero dado el volumen de beneficios que tienen, la ganancia fiscal no es tan grande, por lo tanto, aunque encontremos una diferencia en la tributación dentro del territorio español, no es tan importante como para condicionar la economía dentro del país.

Sin embargo, si que podríamos encontrar con que empresas de Navarra se mudaran al País Vasco, ya que la diferencia es de un 4% y son comunidades muy cercanas. También podríamos ver como una gran empresa que quisiera establecer una fábrica en la zona optaría por construirla y contratar trabajadores en País Vasco, puesto que simplemente por ello ya tendría una ganancia del 4%. Esto condiciona enormemente las economías navarra y vasca.

Volviendo a nuestro sujeto, aunque vemos como existe una ganancia fiscal por mudar su empresa dentro de España, donde realmente puede encontrar una mejoría en sus beneficios es si decide trasladar su sede fuera del país. Dentro de la unión europea, los tipos del impuesto de sociedades son muy dispares, desde el 34% francés, hasta el 12,5% que podemos encontrar en Irlanda y Luxemburgo.

Gráfico 5. Tipos del Impuesto de sociedades en la OCDE.



Fuente: Libremercado.

Si nuestra empresa decidiera trasladarse a Francia, la cuota íntegra a final de año sería de 680.000€, 180.000€ por encima de lo tributado en España. Ahora bien, si en lugar de tributar en Francia decidiera hacerlo en Irlanda, la cuota íntegra que pagaría, con un tipo impositivo del 12,5% sería de 250.000€, la mitad de lo pagado en España y muy por debajo de lo pagado en Francia, hay un grandísimo incentivo de las empresas para mudar su sede de tributación a Irlanda.

Sin embargo, para que las grandes empresas tributen por sus beneficios en un país, todos sus beneficios tienen que ser obtenidos en este, si no tributaría solamente por la parte de los beneficios que obtiene en Irlanda. Si nuestro sujeto tuviera por ejemplo un restaurante con franquicias en el resto del mundo, debería pagar en Irlanda únicamente por los ingresos que obtengan en Irlanda.

Para evitar esta limitación, la mayoría de negocios basados en franquicias con sede en Irlanda lo que hacen es cobrar la marca a sus establecimientos en otros países, de tal forma que los beneficios de estos son cercanos a 0, y trasladan el beneficio a Irlanda, que es desde donde se emite la factura por el alquiler de marca.

Esto provoca que haya establecimientos en España y otros países de marcas con sede en Irlanda que están pagando muchísimos menos impuestos de los que deberían, mientras compiten con negocios españoles que no tienen acceso a estas herramientas, y que además de perder los rendimientos crecientes de una multinacional, tienen también una desventaja competitiva a la hora de pagar impuestos, ya que son mucho más altos. El sistema fiscal tal y como está organizado provoca un cambio en la estructura productiva de la sociedad que premia a las multinacionales y desincentiva los pequeños negocios que, además de pagar sus impuestos, muy seguramente vean una subida en estos debido a que una parte importante de la producción no paga impuestos en el país.

Podemos ver cómo claramente un sistema fiscal mal organizado y que permite este tipo de comportamientos condiciona de forma determinante y poco deseable el valor generado por las empresas del país y el tipo de empresas y negocios que podemos encontrar.

Si nos fijamos en de Brill y Hasset (2007) que analizan como afecta el tipo del impuesto de sociedades al valor en impuestos que obtiene el gobierno de las corporaciones, aplicando una latencia de 5 años sobre la tasa impositiva (Ya que las empresas no se mudan inmediatamente, sino que el equilibrio se alcanza en el medio plazo), podemos ver los siguientes datos:

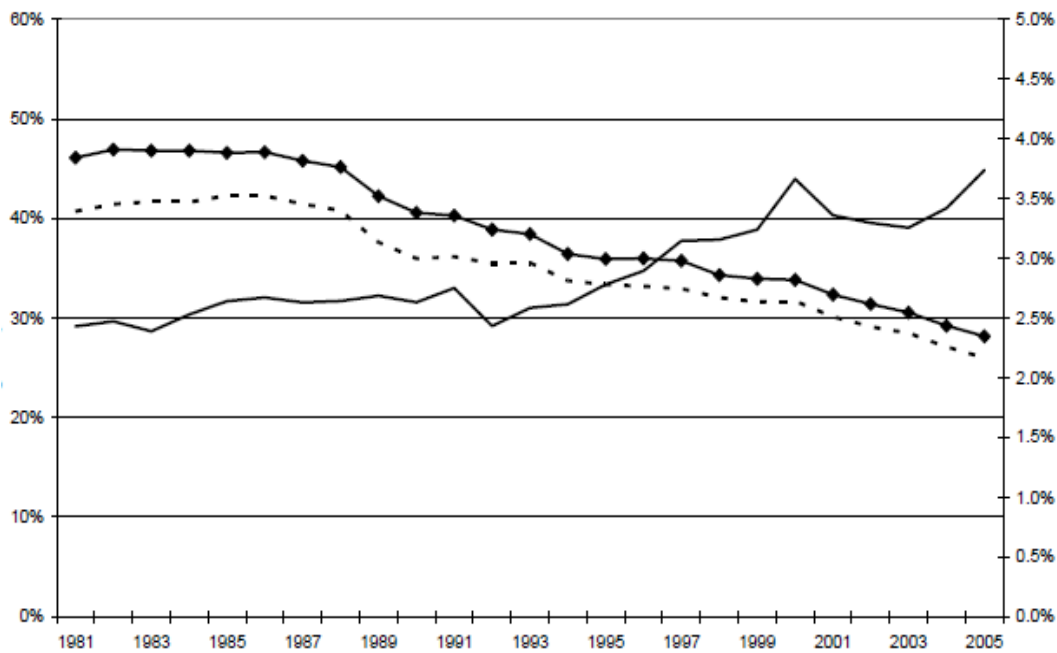
	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2005
Impuesto que maximiza los ingresos	0,335	0,325	0,284	0,267

Estos datos se han obtenido a través de un modelo econométrico que relaciona los impuestos obtenidos de las grandes corporaciones con los tipos retardados y su cuadrado, minimizando los residuos.

Podemos ver cómo, conforme avanza el tiempo, para maximizar los ingresos se deben bajar los tipos, esto se debe a la presión que pueden ejercer otros países cercanos al bajar sus impuestos y atraer empresas. Que un país baje el impuesto de sociedades ya condiciona fuertemente la economía de la OCDE pues se produce un efecto arrastre, convirtiendo la economía en una que beneficia a las empresas y corporaciones frente a los empresarios individuales y empresas que no tributen en Impuesto de Sociedades.

También podemos analizar gráficamente cómo han evolucionado el tipo del IS y la recaudación de este a lo largo del tiempo para el conjunto de la OCDE:

*Gráfico 6. Evolución del tipo del IS en EEUU y de los ingresos que genera.*



-Rectas *puntuada y discontinua*: Tipo del Impuesto de sociedades.

-Recta *uniforme*: Ingresos fiscales por IS.

Fuente: *Elaboración propia*.

Como podemos ver, con el paso del tiempo ha bajado el impuesto a las corporaciones (Línea discontinua y línea con puntos) y por el contrario han aumentado los ingresos que obtiene el estado a través de estos impuestos.

No todo el aumento de ingresos proviene de evitar que las empresas se vayan de tu país o de que vengan empresas nuevas, ya que la gráfica muestra los datos para el conjunto de la OCDE, si una empresa se va de Francia para tributar en Alemania, no supondría un cambio en el gráfico, ya que se considera perdida y ganancia y se anula. Solo tiene en cuenta este factor cuando evitamos que las empresas dejen la OCDE o atraemos empresas de fuera de esta.

Mucha parte de este efecto proviene de que, al ser la fiscalidad de las empresas y del Impuesto de sociedades tan beneficiosa, por los motivos que ya hemos analizado, la mayoría de los empresarios tenderán a organizarse de esta forma. Aquí es donde podemos ver como verdaderamente la fiscalidad afecta al valor generado por la economía, empresarios que, en vez de establecerse como personas físicas, pequeñas empresas, se organiza en corporaciones de mayor tamaño que tributan en el impuesto de sociedades.

Para acabar con esta parte, hay que destacar que en los últimos años además de surgir competencia fiscal entre territorios en el Impuesto de Sociedades, encontramos competencia fiscal en el Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas, pero solo para las personas con mayor renta, de tal forma que podemos encontrar países como Andorra, que además de un bajo Impuesto de Sociedades tiene un IRPF del 10%, sin progresividad para las rentas más altas, y con facilidades para tributar ahí, como un número de días de

residencia en el país menor del que encontramos en otros lugares. Lo mismo pasa en Portugal, que además de tener un número de días de residencia requeridos muy bajo, tiene una exención para las rentas obtenidas en el extranjero, de tal forma que, si alguien puede tributar por sus rentas en cualquier país, irse a Portugal hace que no tenga que su tributación sea casi nula.

Esto afecta del mismo modo que la competencia en el Impuesto de sociedades, hace que la carga impositiva en el resto de los ciudadanos sea mayor, aunque aquí no modifica tanto la generación de valor de la economía porque no hay una alternativa clara.

## 6. Conclusiones:

Una vez analizados los tres casos, y habiendo llegado las conclusiones individuales para cada uno de los empresarios, tras analizar el camino óptimo para estos, podemos intentar extraer de estos una serie de conclusiones en común.

La primera conclusión clara que podemos sacar de este análisis realizado, es que el gobierno, a la hora de diseñar su fiscalidad, afecta de forma clara a las decisiones de los agentes, haciendo que estos modifiquen la actividad que llevan a cabo, no de acuerdo a los intereses de la sociedad, si no de acuerdo a sus propios intereses, siendo estos obtener el máximo beneficio, pudiendo hacer que al pagar menos impuestos obtengan un beneficio mayor en vez de obtener un beneficio mayor por aportar mayor beneficio a la sociedad.

Desde mi punto de vista, esto sería algo que el gobierno debería evitar a toda costa, modificar las decisiones de los agentes de tal forma que estos modifiquen su empresa y la lleven por un camino alejado del que garantiza el máximo bienestar social. Otra cosa muy diferente sería que el gobierno buscara dirigir a las empresas siguiendo un plan, esto podría darse, por ejemplo, con una fiscalidad beneficiosa para los agricultores exclusivamente en zonas donde la agricultura fuera excepcionalmente eficiente. Ver esta actuación como positiva o negativa dependería del punto de vista que tenga cada persona. Desde mi punto de vista, si un agricultor es capaz de sacar adelante su actividad en una comunidad poco propicia, debería tener el mismo tratamiento fiscal que un agricultor en una zona como Aragón.

El único punto donde alterar las decisiones de los agentes con un impuesto sería en el caso de las externalidades, el ejemplo más típico de este es una fábrica, que, para fabricar una unidad de un bien, emite una contaminación igual a  $x$ , entonces el gobierno si que debería grabar con un impuesto la producción de esta empresa, desincentivando su actividad. Habitualmente estos casos se resuelven con un impuesto pigouviano, que consiste en grabar la producción con un impuesto igual a la contaminación internalizando los costes, y evitando desincentivar la actividad en exceso.

Otro ejemplo del punto anterior, donde el gobierno beneficia a las actividades más deseables socialmente, sería si en mayorca se aplicara un impuesto que premiara el turismo de calidad frente al low cost, si se considera el primero más deseable. Hemos visto algo similar en el segundo epígrafe, donde se premia la venta de productos informáticos con gran dedicación en cada venta frente a otro sistema de venta minorista con márgenes menores, por lo que el gobierno está guiando a los empresarios a modificar el tipo de servicio que dan, lo haga de forma intencionada o no.

Otra conclusión clara es que los agentes no tienen en cuenta solamente el presente a la hora de reaccionar a los impuestos. Se ve especialmente en el primer punto, donde el sujeto tiene en cuenta cómo afectan sus decisiones tanto en el momento actual como cuando la empresa sea heredada por sus dos hijos.



En los otros casos no se ha analizado como afectaría una subida esperada en los impuestos, pero si en Madrid pensaran subir el tipo impositivo del recargo de equivalencia, el informático podría optar por otro modelo empresarial, al igual que si por ejemplo Irlanda anunciara una subida en el impuesto de sociedades, lo que haría que nuestro sujeto buscara no considerara este país como alternativa (A no ser que la subida fuera mínima).

El gobierno no solo afecta a las decisiones de los empresarios con la fiscalidad diseñada, si no con las expectativas que pueda crear, solo anunciando una subida del Impuesto de sociedades o una bajada en el límite de la estimación objetiva para las actividades agrarias ya modifica duramente la economía del país.

Tampoco es que las decisiones de los agentes dependan únicamente de las acciones del gobierno, también reaccionan en gran medida a la imposición en países cercanos, aunque solo en el caso de que las empresas puedan optar a trasladar su tributación, ya que los sujetos del primer y segundo epígrafe no podrían tributar en Irlanda, por muy bajo que fueran los impuestos en este país.

Que algunas empresas tengan la flexibilidad para irse si se le suben los impuestos, hace que haya impuestos con un mejor trato, como el Impuesto de Sociedades, el Impuesto sobre la renta de no residentes, exenciones en el IRPF para rentas obtenidas en otro país... Los impuestos que paga el grueso de la población son de una cuantía mayor y son los más perjudicados cuando se necesita recaudar más y se suben los impuestos, entran en esta categoría impuestos como el IRPF y el IVA.

El ejemplo español respalda esta teoría, ya que podemos ver como en los años posteriores a la crisis aumentó la presión fiscal, subiendo el IRPF y el IVA, y dejando el Impuesto de sociedades estable en el 30%, y bajándolo al 25% en el año 2015.

A pesar de esta bajada en el impuesto de sociedades, ese año se recaudó un 30% más que el anterior, esta subida de la recaudación al bajar los impuestos se conoce como el Efecto Laffer, y recoge una multitud de factores, siendo los más importantes:

- Un impuesto alto desincentiva la inversión, mientras que uno bajo hace que las empresas inviertan, generen más beneficios y finalmente paguen más. Este efecto puede ser importante, pero sobre todo a largo plazo, a corto plazo no es importante y la subida de la recaudación puede venir explicada por los otros dos.
- Atracción de empresas extranjeras.
- Mucha gente que anteriormente tributaba por IRPF por los beneficios de la empresa, puede modificar esta, establecer una S.L. y tributar por IS. Esto podía no ser rentable, y empezar a serlo con la disminución del tipo del IS, pero modifica los datos de manera tramposa, ya que, aunque aumente la recaudación del IS, disminuye la recaudación del impuesto por el que tributaba anteriormente el sujeto.

El primer y el tercer efecto los podemos ver en el primer caso estudiado, el del agricultor, donde el sujeto se plantea establecer una Sociedad Limitada, y no lo hace debido a que, por el tipo del 25%, paga menos en Atribución de Rentas con estimación objetiva. El segundo efecto se ve en el tercer caso.

Para acabar las conclusiones, opinaré brevemente sobre el camino que en mi opinión deberían seguir los gobiernos. Debería haber un consenso en la OCDE para evitar una gran diferencia en los impuestos, como podemos observar en el Impuesto de sociedades si comparamos Francia (34%, aunque planean reducirlo) e Irlanda (12,5%), una diferencia de más del 20%.

Deberían armonizarse los impuestos, aunque no de forma total. Esto tendría dos objetivos:

- Evitar que algunos países ganen mientras otros pierden, a día de hoy cualquier empresa con capacidad de tributar en otro país abandonaría Francia para irse a Irlanda, provocando una pérdida en el primer país que aprovecharía el segundo para aumentar su recaudación.
- Evitar condicionar la economía de las regiones. Si una empresa tiene la misma fiscalidad en dos países, sus decisiones serán las mismas, no cambiará su forma de generar valor y de producir, no cambiará su tamaño ni su estructura de forma diferente dependiendo del país en el que esté.

Esta ligera armonización es la que vemos dentro de España, donde las comunidades autónomas tienen competencias sobre una serie de tasas y tributos. Pueden modificar el Impuesto de sucesiones, también pueden modificar el IRPF, aunque con unos límites, el Impuesto de Sociedades es el mismo para casi todas las comunidades...

Así, los gobiernos regionales pueden guiar a sus empresas y modificar el valor generado en la región como ellos consideren necesario. Puede haber debate sobre si esto es lo óptimo o debería haber una armonización total en el territorio español, pero actualmente tienen la posibilidad de hacerlo.

## 6. Bibliografía:

### Artículos académicos y libros consultados:

- *“Sistema fiscal español: selección de legislación” Félix Domínguez Barrero y Julio López Laborda (2017). Manual utilizado en Sistema Fiscal Español I.*
- *“Hacienda Pública” Harvey S. Rosen (2008). Manual utilizado en Economía Pública I.*
- *“Revenue-Maximizing Corporate Income Taxes: The Laffer Curve in OECD Countries” Alex Brill, Kevin A. Hassett (2007).*
- *“Rich States, Poor States” Arthur B. Laffer, Stephen Moore, Jomatham Williams (2011).*
- *“The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship” Simeon Djankov, Tim Ganser, Caralee McLiesh (2011).*
- *“Do State and Local Taxes Affect Economic Growth?” Alaeddin Mofidi and Joe A. Stone (1990).*
- *“Coase, Hayek, Pigou and Walras: Taxes vs Permit Auctions in Environmental Policy” William R Dougan (2014).*

### Información encontrada en páginas web:

- <https://www.ine.es/>
- [https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550)
- <https://ec.europa.eu/eurostat>
- <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato-PYME-DIRCE-1-enero-2018.pdf>
- <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Estadisticas-PYME-2017.pdf>
- <https://blogs.imf-formacion.com/blog/mba/sociedad-limitada/>
- <https://knoema.es/>
- <https://www.libremercado.com/>
- <https://www.elblogsalmon.com/>