

OBSTÁCULOS Y ALICIENTES DEL ACTUAL MARCO
JURÍDICO-MERCANTIL Y TRIBUTARIO. INFLUENCIA
EN LA CREACIÓN Y EL DESARROLLO DE PYMES



2001

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. MOTIVACIÓN EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA. ELECCIÓN DE LA FORMA EMPRESARIAL.....	9
2.1. Motivaciones empresariales.	9
2.2. Obstáculos y alicientes.	13
2.3. Algunas definiciones	15
3. FORMAS JURÍDICO – MERCANTILES DE LA EMPRESA.	17
3.1. Formas empresariales	17
3.2. Responsabilidad legal. empresario. administrador.	20
3.3. Trámites de creación de una empresa.	22
3.4. Gestión de mantenimiento de la empresa	24
3.5. Pautas de elección forma jurídico – mercantil.....	25
4. ENTORNO TRIBUTARIO DE LA EMPRESA. IMPUESTOS. CUOTAS S.S. BENEFICIOS FISCALES. SUBVENCIONES	35
4.1. Régimen fiscal de la empresa	35
4.2. Fiscalidad de la fase de puesta en marcha.	35
4.3. Fiscalidad de la fase operativa.....	36
4.3.1. Tributación de las Transacciones.	36
4.3.2. Retenciones a terceros.	37
4.3.3. Otros tributos y tasas locales	37
4.3.4. Seguridad Social.	37
4.4. Tributación de la fase de resultados	38
4.4.1. Empresarios Individuales.	38
4.4.2. Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles.	38
4.4.3. Sociedades en general.....	39
4.5. Tributación de la tenencia ; transmisión y sucesión.	39
4.6. Altas en eguridad . social. régimen de autónomos.	40

4.7. Incentivos. exenciones y bonificaciones.	43
4.7.1. Servicios de ayuda ; asesoramiento y asistencia.	44
4.7.2. Subvenciones directas.....	44
4.7.3. Préstamos subvencionados y otras aportaciones financieras.....	45
4.7.4. Bonificaciones y/o exenciones tributarias.	45
4.7.5. Reducciones en cuotas de Seguridad Social, y beneficios de orden laboral.	46
4.8. Discriminación . efectos sobre la forma empresarial	46
5. PROCESOS DE CREACIÓN – DESTRUCCIÓN DE PYMES EN ESPAÑA.....	54
5.1. El estudio de las cámaras de comercio.	54
5.2. Censo de empresas.	57
5.3. Creación y destrucción de empresas.....	59
5.4. Supervivencia y consolidación empresarial.	63
6. ANÁLISIS DEL COLECTIVO REDEPYME ®.....	68
6.1. El colectivo redepyme®	68
6.2. Formulación del cuestionario. encuesta.	72
6.3. Actividad y dimensiones	73
6.4. Forma jurídico – mercantil actual.....	77
6.5. Cambio de forma jurídica de la empresa.	85
6.6. Régimen tributario.....	89
6.7. Ayudas y subvenciones. información. asistencia	94
6.8. Otras experiencias.....	99
7. CREACIÓN DE EMPLEO . EMPRESAS REDEPYME	104
7.1. Niveles de empleo	104
7.2. Generación de autoempleo	105
7.3. Generación de empleo a terceros.....	108
7.4. Perspectivas de creación de empleo.	111
7.5. ¿Qué se necesita para crear empleos?.....	113

8. CONCLUSIONES FINALES	117
8.1. Conclusiones generales.....	117
8.1.1. Importancia de la creación de pequeñas empresas como factor de empleo.	118
8.1.2. Importancia de la Forma Jurídica de la Empresa.	119
8.1.3. No Neutralidad en materia de Ayudas / Subvenciones.	120
8.1.4. Intenso Proceso de Creación de Empresas.	121
8.1.5. Altos Indices de Desaparición de Empresas. Dificultades de Consolidación.	122
8.2. Conclusiones sobre empresas redepyme.	123
8.2.1. Redepyme. Colectivo especial.....	124
8.2.2. Son pymes o microempresas.	124
8.2.3. Actividades diferenciadas.....	124
8.2.4. Alto nivel asociativo.....	125
8.2.5. Mediano Nivel Informativo Fiscal	125
8.2.6. Movilidad y flexibilidad.....	126
8.2.7. Sensación de escaso apoyo oficial y falta de información.	126
8.2.8. Altos niveles de empleo y /o autoempleo.....	127
8.3. Observaciones sobre los programas de apoyo.....	128
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES.....	131
Fuentes de datos y documentación consultadas:	131

1. INTRODUCCIÓN

Hace ya años que los Poderes Públicos y las Instituciones, privadas y públicas, de la Unión Europea y de sus Estados miembros, alcanzaron el pleno y consciente conocimiento de que el autoempleo generado por las llanadas *pymes* (incluidas microempresas) resulta una variable esencial y estratégica en toda política de empleo y de reducción del paro y la precariedad laboral.

En una década como la de los noventa del pasado siglo que tan profundos cambios ha ofrecido en las relaciones inter. empresariales y laborales, el empleo, directo e indirecto, generado por emprendedores particulares, pequeños empresarios, y microempresas frecuentemente unipersonales o, como mucho, familiares, ha contribuido de forma decisiva a evitar que los cambios estructurales en aquellas relaciones de producción generasen niveles inaceptables de desempleo y precariedad.

Es hoy el día en que difícilmente se encontrará a nadie bien informado que no acepte el papel esencial de estas formaciones en la creación de empleos actuales y futuros, y ello de forma más acusada, si cabe, en una era en la que las nuevas tecnologías de la comunicación e información permiten que pequeñas empresas, e incluso personas independientes trabajen, o “*teletrabajen*”, “*on line*”, de forma eficaz y competitiva, casi desde cualquier sitio, incluso su hogar, con mínimas estructuras fijas y sin grandes inversiones de capital.

El autor de este trabajo y su equipo han desarrollado, desde 1.988 hasta el presente, una amplia actividad de formación de “emprendedoras” y “emprendedores”, en la Escuela de Organización Industrial (EOI), y en otras Instituciones. Fruto de la labor desarrollada por la citada EOI ha sido la puesta en marcha de más de 2.100 empresas, de los más variados sectores y actividades, y en términos generales de tipo Pyme. El nivel de autoempleo y empleo directo e indirecto generado por estas promociones puede calificarse de notable. Además existe un aspecto cualitativo de la mayor trascendencia: en gran medida este autoempleo se ha inducido en sectores muy castigados por el paro o la precariedad, en

particular entre las mujeres. El crecimiento del colectivo de mujeres empresarias ha sido espectacular. No debe olvidarse la incorporación al mundo del “emprendedor” de otros colectivos marginados, como disminuidos, emigrantes retornados, etc.

Esta credencial avala que quienes esto escriben tienen seguramente alguna autoridad y experiencia en la materia.

Evidentemente otras muchas Instituciones públicas y privadas, de carácter empresarial e incluso sindical, han intervenido de forma activísima en la promoción de “emprendedores”, contribuyendo así a un crecimiento económico y creación de empleo de forma muy notable.

Por parte de Organismos públicos se ha contribuido a ello no solo mediante el obvio expediente de las subvenciones a la creación de empresas, sino también mediante la promoción formativa del futuro empresario; y la creación de estructuras de apoyo: “ventanilla única” para tramitación, Institutos Autonómicos y Municipales, de promoción y desarrollo empresarial local, etc.

Pero no todo ha sido positivo en la experiencia de estos años. Se ha podido constatar la enorme dificultad que, en la práctica, supone poner en marcha una empresa, por mínima que sea, entre otras razones por el cúmulo de trámites; trabas, y gastos que supone. Y lo que es más serio, la altísima probabilidad de que las pymes o microempresas así creadas no sobrevivan más allá de un limitado periodo de tiempo. Ya la EOI venía estudiando el fenómeno de la elevada “mortalidad” de las nuevas empresas, incluso en un colectivo propio en que este índice era menos elevado que la media.

Un reciente estudio patrocinado por las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, al que haremos varias referencias a lo largo del trabajo, establece que existe un elevado grado de desaparición de empresas. De cada cien empresas creadas sólo el 47,7% permanecen activas a los cuatro años de su puesta en marcha.

Otro aspecto negativo bien observado se refiere a la difícil supervivencia de las pequeñas empresas familiares al producirse el “relevo generacional” por fallecimiento, jubilación, o retirada del o de los fundadores. Como veremos este fenómeno, aunque ofrece rasgos propios, está bien correlacionado con la problemática general de la supervivencia de la pyme.

El presente estudio no se propone investigar todas las complejas variables que inciden en las posibilidades de creación de autoempleo por pymes o microempresas, ni en todos los factores que condicionan su supervivencia a medio o largo plazo. Sería una tarea enorme, y además ya existen muy buenos trabajos sobre ello. Nuestro propósito es desde luego más modesto, y al tiempo más específico. Nos proponemos investigar en qué forma, y en qué medida, esas posibilidades se ven afectadas por el actual marco jurídico – mercantil y tributario en que deben crearse y mantenerse tales pymes y microempresas. ¿Resulta positivo o no? ¿Qué aspectos de tal marco normativo e institucional favorecen, y cuáles perjudican, la creación y desarrollo de tales empresas y del empleo auto generado por las mismas?.

Para tratar de dar alguna respuesta ante estos interrogantes acometemos el trabajo desde una doble perspectiva.

En primer lugar se analiza el actual marco normativo – institucional en que la pyme o microempresa debe crearse y vivir, y crear empleo, y muy en particular se estudian aspectos como:

- Normativa jurídico – mercantil: Formas empresariales. Relaciones legales y patrimoniales empresa – empresario. Aspectos familiares y matrimoniales de la empresa. Responsabilidades legales.
- Normativa laboral y de Seguridad Social, que afecta al autoempleo.
- Normas legales y tributarias de carácter estatal y autonómico que afectan a la creación de pequeñas empresas y promoción
- Normas autonómicas en las anteriores materias. Regiones Objetivos I y III.

En segundo término se trata de contrastar estos aspectos teóricos con la realidad , analizando estadísticas de bases de datos sobre creación de pequeñas empresas . Para ello se recurre a dos fuentes fundamentales:

- El estudio de datos publicados por el INE ; Cámaras de Comercio, y otras Instituciones, sobre creación y supervivencia de pequeñas empresas en el ámbito del Estado.
- Realización de una encuesta propia, y análisis de sus resultados, sobre la base de datos constituida por las empresas creadas por emprendedoras y emprendedores con el apoyo de la EOI , agrupados en REDEPYME . Se trata de un colectivo sin duda muy especial, por cuanto las empresas por ellos creadas lo han sido, en mayor o menor medida en cada caso, bajo en asesoramiento o tutorización de profesores – consultores especializados. Ello le da un especial valor como muestra – testigo de una situación teóricamente más favorable.
- Contraste con un conjunto seleccionado de casos reales de pymes y micro empresas creadas y monitorizadas.

Consecuentemente este estudio tiene un carácter híbrido, con aspectos y referencia jurídicos ; tributarios; económico – financieros, y estadísticos .Ello sin duda impide que cada aspecto particular sea tratado con el rigor y la profundidad de una monografía , pero a cambio permite una visión “ transversal” y multidisciplinar de las cuestiones tratadas , poniendo de relieve las conexiones entre unos y otras caras del problema, el análisis de la situación real en torno a las Pymes y microempresas ,y de las ventajas, alicientes y obstáculos que presenta el actual marco en el que se desenvuelven para su creación, desarrollo, supervivencia y promoción del autoempleo

En definitiva tratamos de contestar a cuestiones como las siguientes:

- Descripción del actual marco jurídico – mercantil y tributario de las pymes.

- Elecciones reales de marco jurídico - mercantil y fiscal. Ventajas e inconvenientes de cara a la creación de empleo externo y de autoempleo por pymes y microempresas.
- Evaluación de la medida en que estos factores inciden en la creación y consolidación de las pequeñas empresas.
- Necesidades de las pymes y microempresas existentes en este terreno , dados los condicionantes.
- Observaciones en relación con los Programas de creación de pequeñas empresas.

2. MOTIVACIÓN EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA. ELECCIÓN DE LA FORMA EMPRESARIAL

2.1. Motivaciones empresariales.

La experiencia en la tutorización de varios centenares de proyectos de creación de empresas por emprendedoras y emprendedores a lo largo de más de una década, permite al equipo que dirige el estudio afirmar, de forma realista, que las motivaciones que impulsan a estos a dejar el relativamente cómodo estado de ciudadano corriente y lanzarse de lleno al difícil mundo empresarial , por orden de importancia, serían:

- 1) La necesidad de crearse su propio puesto de trabajo, impulsada a su vez tanto por un deseo de independencia económica, como, sobre todo, por la existencia de un mercado laboral que restringe la oferta de puestos de trabajos estables y bien remunerados. Un importante porcentaje de “ emprendedores” son personas en paro.
- 2) La “ tradición “ familiar, que en numerosos casos marca la trayectoria profesional del interesado. En vez de trabajar en la “ empresa familiar”, crean su propia empresa, como forma de cierta autonomía personal.
- 3) La personalidad genuinamente emprendedora del individuo, y su convicción de tener una buena idea de negocio o empresa. Existen y son numerosos, aunque no tanto como se afirma.
- 4) La invitación más o menos convincente y atractiva , por parte de amigos o familiares, para entrar con ellos , como socio o colaborador, en una nueva actividad.
- 5) La existencia previa de una invención; patente científica o industrial, o situaciones parecidas. El “ inventor” (o el autor) no encuentra patrocinador y se lanza a desarrollar su idea por sí mismo, involucrando frecuentemente a familiares o amigos.
- 6) Otras situaciones difícilmente clasificables. No es muy raro encontrarse con personas incapaces de dar una explicación satisfactoria de por qué se han hecho

empresarios . No debe descartarse incluso la “ presión ambiente”, en ciertos casos. El autor duda de que este grupo deba figurar en último lugar.

Una vez que el candidato a empresario tiene o cree tener clara y madura su idea , y antes de su puesta en marcha, debe decidir la **forma jurídica** en que funcionará la empresa. Es un aspecto crítico. Por supuesto que no es probable que un planteamiento empresarial incorrecto o inviable se haga bueno por mucho que se adopte una u otra forma jurídica. Pero también es cierto que no pocos proyectos de empresa, perfectamente válidos en sí, no tienen al fin éxito, por una mala elección de la forma de la empresa , o de sus características jurídicas o tributarias

Pensemos que, con frecuencia, actividades sumamente sencillas y de escaso o nulo riesgo adoptan formas societarias complicadas e innecesarias, que terminan por ser una rémora y un coste difícilmente asumibles. Cuántas empresas se forman con dos socios al 50%, sin tener en cuenta que el “ empate infinito” puede dar al traste con la empresa en poco tiempo. Pocos empresarios nuevos conocen con la menor precisión las responsabilidades y riesgos que asumen, y mucho menos los medios para reducirlos. ¿ Qué criterios se siguen, en definitiva, al elegir la forma jurídica de la empresa?.

La elección que se le presenta, reducida a su esencia es la siguiente:

- a) Formar su empresa solo, sin socios. Bien como “ empresario individual”, e incluso como “ sociedad unipersonal”
- b) Asociarse con otro u otros socios, lo que a su vez comporta elegir entre diferentes fórmulas asociativas, civiles; mercantiles, o cooperativas, que examinaremos más adelante

Además de este aspecto fundamental , existen otros que son tenidos en cuenta – o al menos deberían serlo –al adoptar una u otra forma.

- 1) La existencia o no de condicionantes legales.. Ciertas actividades exigen determinadas formas jurídicas, mientras que para otras están prohibidas. Si se decide

montar una “Agencia de Viajes”, la normativa del sector exige forma societaria mercantil (S.A. ; S. L.). En cambio un farmacéutico solo puede abrir su Farmacia como profesional – empresario individual (y excepcionalmente como comunidad de bienes o sociedad civil, nunca mercantil).Para la mayor parte de actividades no existen graves limitaciones, sino al contrario un alto grado de libertad de elección, aunque hay notables excepciones.

- 2) La existencia de alicientes oficiales a favor de unas formas y en contra de otras. Las Autoridades estatales y ciertas Comunidades Autónomas premian con subvenciones y bonificaciones tributarias. Por ejemplo las formas cooperativas se benefician de un régimen fiscal más favorable que las con subvenciones y bonificaciones. Por ejemplo las formas cooperativas se benefician de un régimen fiscal más favorable que las sociedades mercantiles. La Comunidad de Andalucía ha decidido primar con importantes subvenciones a las pequeñas empresas que se creen adoptando la forma de “ Cooperativa Andaluza”. Algo parecido hace Castilla – La Mancha respecto a Sociedades Laborales. La Comunidad de Madrid, de forma inexplicada, excluye en el año 2.001 a las empresas en forma de “Comunidad de Bienes” de ciertas subvenciones.
- 3) La responsabilidad personal del empresario / empresa, y el grado de compromiso de su patrimonio personal o familiar. El Código de Comercio establece la responsabilidad personal y universal del Empresario Individual, que alcanza a los bienes comunes del matrimonio, cuestión esta última particularmente seria, al ser el llamado “*régimen conyugal de gananciales*” el habitual de la mayoría de los matrimonios en el Estado Español (excepto en ciertas zonas) .Esta responsabilidad personal y familiar es uno de los factores con más peso a la hora de decidir que la empresa adopte formas no individuales (S .L.; S.A. , sociedad unipersonal, y otras). Existen , no obstante procedimientos para eliminar o reducir la extensión de la responsabilidad empresarial a los bienes familiares, que se comentarán más adelante. La actual legislación en materia de quiebras y suspensiones de pagos, es muy desalentadora para el pequeño empresario (Está anunciada una próxima reforma de las normas mercantiles concursales).

- 4) La mayor o menor complejidad y coste de la creación y mantenimiento de la estructura jurídica empresarial.
- 5) El crear una sociedad requiere escritura notarial; registros, etc. Además debe llevarse una contabilidad formal y asumir ciertas obligaciones periódicas. Ello hace que algunas personas prefieran actuar como lo que se suele llamar impropriadamente “*autónomo*” (realmente como empresario individual), que no requiere formalidades especiales, y es más sencillo.
- 6) El régimen tributario aplicable a cada forma jurídica. Las formas individuales (empresario individual, de forma prioritaria) tributan en IRPF , incluso en formas simplificadas (Estimación Directa Simplificada; Estimación Objetiva por Módulos), con pocas exigencias formales o contables y métodos sencillos. En IVA puede eludirse la complejidad contable , e incluso anularse del todo en el caso del comercio minorista. En cambio las sociedades tributan en Impuesto de Sociedades , que supone la llevanza de una contabilidad formal; y lo mismo respecto al IVA. Sin embargo la repercusión en IRPF puede ser mayor que en Sociedades (hasta el 48%; frente al 30% -35%).
- 7) Factores “ambientales” y locales. La costumbre local o familiar es muy importante en la adopción de forma jurídica empresarial. En ciertas zonas predominan formas, muy poco utilizadas en otras. Dada que la normativa mercantil y tributaria es la misma, ello debe atribuirse a factores ambientales o locales , a la costumbre el consejo familiar o del entorno, en suma, que tiene una influencia nada despreciable, y muy a tener en cuenta.

En definitiva resulta que la adopción de una u otra forma jurídico – mercantil en la nueva empresa es la resultante de la tensión entre factores diversos y no concurrentes, cuando no del todo contradictorios unos con otros. El orden en que los factores han sido enumerados no responde , necesariamente, a la importancia relativa que cada persona pueda atribuirles en su caso concreto.

El o la emprendedora que debe adoptar una forma inicial para su empresa ponderando de una u otra forma los anteriores factores, no necesariamente en ese mismo orden, junto a otras consideraciones particulares en cada caso.

El nivel de consejo o asesoramiento de que disponga el candidato a empresario es esencial para una elección correcta de la forma empresarial. Aún cuando existen otros muchos factores involucrados, es indudable que una inadecuada elección de forma jurídica contribuirá, de forma relevante, a reducir las posibilidades de consolidación y supervivencia de la nueva empresa.

La cuestión central de este trabajo consiste en determinar la influencia que en esta toma de decisiones debe atribuirse a los condicionantes legales y fiscales. Es decir en qué grado la adopción de una u otra forma empresarial está influenciada por estos factores, y en qué medida puede atribuirse a tales condicionantes algún tipo de responsabilidad en la adopción de elecciones inadecuadas o erróneas de cara a la consolidación y supervivencia de la nueva empresa, así como en la creación de empleo.

2.2. Obstáculos y alicientes.

El proceso de creación y consolidación de pequeñas empresas se enfrenta a obstáculos y alicientes que han sido identificados y analizados en diferentes ámbitos.

La Comisión Europea ha identificado desde mediados de la década de los noventa los llamados “ Nuevos Yacimientos de Empleo” (NYE), como un factor esencial en la creación de empleos en actividades y sectores nuevos o poco explotados hasta ahora . Los NYE se consideran como esenciales en toda política de empleo o autoempleo, con muy interesantes resultados en diversos países europeos.

Es interesante destacar que la Comisión Europea señala las principales medidas o instrumentos para el desarrollo de estos NYE. En esencia serían los siguientes:

a) Instrumentos Financieros.

- Cheque de Servicios.
- Ahorro de proximidad.
- Medidas Fiscales.
 - & Reducción o exención de cuotas de Seguridad Social.
 - & Bajada de tipos de IVA en ciertos casos.
 - & Beneficios fiscales a la inversión inicial.
 - & Equiparación fiscal inversión material e inmaterial.
 - & Subvenciones.

b) Medidas en el marco de políticas activas de empleo.

- Creación de empleo subvencionado.
- Activación de subsidios de desempleo.
- Subvención po socio (“ autoempleo”).

c) Medidas en el Marco Jurídico.

- Crear *status* de pluriactividad.
- Definición de un *status* para el cónyuge – colaborador.
- Crear *status* de entidad de finalidad social.
- *Standarización* de normas.

d) Medidas en el marco Administrativo.

e) Medidas en el campo de la formación.

Como veremos en las siguientes partes de este estudio, su objeto versa, en gran medida, sobre varios de los aspectos esenciales señalados por la Comisión Europea para fomentar el empleo y autoempleo a través de la explotación de los NYE.

2.3. Algunas definiciones

A lo largo de este estudio se emplearán de forma constante expresiones tales como “*pyme*”; “*microempresa*”; “*empresa de reducida dimensión*”, etc. Conviene que precisemos el significado de tales expresiones.

Lo primero que debe señalarse es que existe no poca confusión terminológica en relación con estos conceptos, según el contexto y el lugar en que se mencionan. Frecuentemente se da al concepto de “*pyme*” (pequeña y mediana empresa) significados diferentes.

En todo caso señalaremos a continuación algunas definiciones muy específicas, que creemos de uso generalizado.

- **Pequeña y Mediana Empresa – Pyme.**

La Recomendación 96/280/CE, de la Comisión de la Comunidad Europea, de 3 de abril de 1996, entiende por Pyme la empresa que emplee a menos de 250 personas, y cuyo volumen de negocio anual no supere los 40MM de €, o cuyo balance general no exceda de 27 Mm. de €, y que cumplan ciertos criterios de independencia.

- **Microempresa.**

Existen definiciones variadas . La más común se refiere a una Pyme que emplea a menos de diez personas.

Frecuentemente no se consideran a estos efectos los trabajadores socios o familiares del empresario.

- **Empresa de Reducida Dimensión (ERD).**

Es un concepto tributario, recogido en el Impuesto sobre Sociedades. Se entiende por ERD toda empresa (societaria o individual), cuyo volumen de facturación en el ejercicio

anterior no alcanzó los 3 MM de € (250MM de Pts. hasta el año 2.000), siempre que no esté integrada en un grupo empresarial que, en conjunto , supere dicha cifra.

Obsérvese que no hace referencia a ningún límite en cuanto a número de personas empleadas.

Las ERD, tienen un régimen tributario más favorable, como se estudiará más adelante.

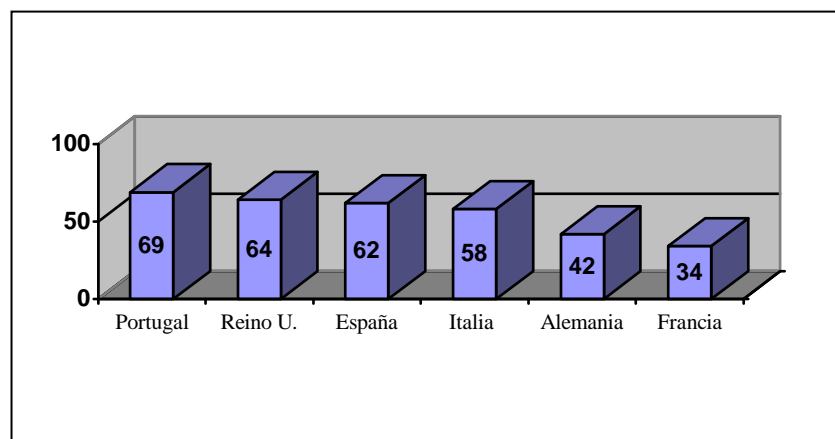
- **Otros conceptos.**

A efectos fiscales y de normativa laboral y de Seguridad Social, suelen considerarse como “ pymes o pequeñas empresas , o conceptos análogos, situaciones que no se corresponden con los anteriormente reseñados.

Por ejemplo es frecuente , en las normas fiscales, denominar pymes a las empresas en Estimación Objetiva por Módulos, y en Estimación Directa Simplificada. En ocasiones se mencionan a “ empresas sin empleados”, etc.

Como veremos en capítulos posteriores, la inmensa mayoría de las empresas que se crean en el Estado español caen dentro de la definición de “pyme”, e incluso de “ microempresa”.

Indices de empresarialidad Número de empresas por mil habitantes. 1.996



Fuente: Estudio Cámaras de Comercio. 2.001

3. FORMAS JURÍDICO – MERCANTILES DE LA EMPRESA.

El vigente marco legal e institucional del Estado Español ofrece una amplia gama de posibilidades para organizar la actividad empresarial o profesional de individuos y colectividades. Este marco normativo , resumidamente, es el siguiente:

- Código de Comercio. Regula las formas mercantiles en general. Empresario individual. Sociedades mercantiles en general. Contratos de cuentas en participación, etc.
- Código Civil. Regula figuras como la “ sociedad civil”, o la “ comunidad de bienes”
- Ley de Sociedades Anónimas.
- Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Leyes y disposiciones diversas sobre tipos especiales de sociedades(Agrupaciones de Interés Económico; UTE; Sociedad Agraria de Transformación; sociedades de inversión; Entidades financieras, etc.).
- Leyes de Cooperativas. Ley General, y Leyes Autonómicas.
- Normas contables reguladoras de la Contabilidad de empresas y empresarios. Plan general Contable. Planes Sectoriales. Resoluciones del Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (ICAC), etc.
- Disposiciones de carácter administrativo y tributario relativas a unas y otras formas empresariales: Leyes de IRPF; Impuesto sobre Sociedades ;IVA, normas sobre altas y licencias de establecimientos comerciales e industriales , etc.

3.1. Formas empresariales

De cuanto hemos señalado anteriormente resulta el siguiente esquema de formas empresariales.

- **Formas individuales.**

- 1) Empresario Individual.
 - 1.1) Empresario Individual simple.
 - 1.2) Empresario Individual con socio/s cuentapartícipes.
- 2) Profesional Independiente.
 - 2.1) Profesional independiente sin socios.
 - 2.2) Profesional con socio/s cuentapartícipes.
- 3) Agricultor / Ganadero.
- 4) Sociedad Unipersonal (S.L.U. / S.A.U.)

- **Formas colectivas**

ENTIDADES DE REGULACIÓN CIVIL

- 5) Sociedad Civil (S. C.)
- 6) Comunidad de Bienes (C. B.)
- 7) Sociedad Agraria de Transformación (SAT)
- 8) Proindivisos, condominios, y otras formas civiles.

ENTIDADES MERCANTILES

- 9) Sociedad Regular Colectiva. (S.R.C.)
- 10) Sociedad Comanditaria . Simple y por acciones (S. Com.).
- 11) Sociedad Responsabilidad Limitada (S. L.)
- 12) Sociedad Anónima (S.A.).
- 13) Sociedad Limitada Laboral (S. L .L .).

14) Sociedad Anónima Laboral (S .A .L.)

15) Agrupación de Interés Económico (A .I .E .).

16) Agrupación de Interés Económico Europea (A. I. E. E.).

17) Otras formas mercantiles especiales.

ENTIDADES COOPERATIVAS.

18) Cooperativa de Trabajo Asociado.

19) Cooperativas Agrarias.

20) Otros tipos Cooperativos.

- **Otras formas asociativas.**

21) Unión Temporal de Empresas(U.T.E.).

22) Federaciones Empresariales.

23) Sucursales y Establecimientos permanentes de Entidades no residentes.

ENTIDADES NO LUCRATIVAS

24) Asociaciones en general.

25) Fundaciones.

26) Otros tipos asociativos.

No todos los tipos señalados son igualmente utilizados. Mientras que formas como el Empresario Individual y el Profesional; la Comunidad de Bienes y Sociedad Civil; y la Sociedad Limitada , e incluso algunas otras formas , como la Cooperativa (especialmente de ámbito autonómico), o la S. L .L., son frecuentes, otras formas son francamente raras .

Conviene advertir que en algunos casos el empresario adopta varias formas al mismo tiempo. Por ejemplo puede constituir dos sociedades (una “ patrimonial” y otra de “ gestión”; en otros casos se combina un Empresario Individua, o una Comunidad de bienes con una Sociedad, etc.)

De la consideración de estos diversos aspectos pueden derivarse una serie de “recomendaciones” a la hora de la elección de la forma jurídico mercantil de la empresa. La cuestión es polémica y tiene múltiples facetas, no existiendo ninguna fórmula mágica para tal elección que depende, de circunstancias y parámetros particulares en cada caso.

Difícilmente pueden los asesores o consultores dar los emprendedores o candidatos a crear pymes y microempresas otra directriz de validez universal que no sea la de la sencillez: elegir

en cada momento la forma más sencilla compatible con las necesidades y más flexible de cara a transformarse en otras formas jurídicas, si así conviene.

A título informativo señalamos, en un anexo, las normas – tipo empleadas por consultores EOI al recomendadas a emprendedores y candidatos a la creación de pymes y/o microempresas la forma jurídico mercantil con la que iniciar su actividad.

Examinaremos a continuación los principales factores que influyen en la decisión del empresario al adoptar una u otra forma jurídica.

3.2. Responsabilidad legal. empresario. administrador.

La experiencia en materia consulta y en tutoría de emprendedores de pymes señala que una de las mayores preocupaciones del candidato a empresario radica en las responsabilidades que afectan al titular de una actividad empresarial. Tan es así, que esta cuestión se convierte en un factor determinante a la hora de elegir la forma jurídica de la empresa.

Lo esencial del problema radica en la norma del Código de Comercio que establece la responsabilidad universal del empresario en cuanto a las deudas derivadas de su actividad.

Esto implica, para decirlo de forma sencilla, que si la empresa es insolvente las deudas y responsabilidades económicas pueden ser exigidas al propio empresario, quedando afectados a estas responsabilidades todos sus bienes, incluso personales, actuales y futuros, y de forma expresa los bienes comunes del matrimonio.

Esto último es especialmente grave, si se tiene en cuenta que la mayoría de los matrimonios tienen Régimen Económico de Gananciales. Salvo en ciertas zonas del Estado, en las que lo normal es la separación patrimonial entre los cónyuges, son todavía minoría los matrimonios que otorgan Capitulaciones matrimoniales, estableciendo un Régimen de Separación de Bienes . Aún más raro es acogerse a las normas del propio Código de Comercio, que permite al cónyuge no empresario, inscribir al otro en el Registro Mercantil e inscribir acto seguido su desvinculación patrimonial de las resultas delo negocio.

Esta responsabilidad personal y patrimonial es una de las causas predominantes por las que ciertas empresas pequeñas adoptan forma de sociedad (generalmente de S. L.).En otros casos se separa la gestión del negocio de la propiedad de los bienes , especialmente inmuebles, mediante sociedades patrimoniales, y otras fórmulas .

En definitiva , es claro que la regulación legal de las responsabilidades empresariales es un factor de enorme influencia en la creación de empresas, así como en la forma jurídica elegida en cada caso. Debemos señalar que estas responsabilidades empresariales son más amplias . Como mínimo son las siguientes:

- Responsabilidad general del empresario, en los términos del Código de Comercio.
- Responsabilidad patrimonial de la Sociedad como tal según las normas de las leyes de S.S. y de S.L.
- Responsabilidades “derivadas” para los Administradores de Sociedades, según propias Leyes de Sociedades; Código de Comercio; Código Civil; y Código Penal.
- Responsabilidades derivadas para Administradores sociales según las normas tributarias y de Seguridad Social. Etc.

3.3. Trámites de creación de una empresa.

Los trámites para poner en marcha una empresa dependen del tipo jurídico elegido, y en general, desafortunadamente, son numerosos y complejos.

Precisamente el excesivo número de trámites que requiere la creación de una empresa (incluso pequeña), y especialmente la diversidad de Instituciones y oficinas administrativas a las que se debe acudir a obtener datos y licencias con el tiempo y coste que ello supone, ha sido justamente señalados como obstáculos serios a la creación de empresas .

Tradicionalmente han sido los Gestores Administrativos , y sus Gestorías, así como despachos de Asesores Jurídicos y Fiscales , los encargados de resolver este problema. Pero pese al indudable mérito que su labor supone es claro que, en primer lugar, suponen costes añadidos para el promotor, además de la sensación de este de no saber en qué terreno se mueve, ni porqué se elige una forma u otra. La dificultad de comunicación en lenguaje comprensible entre promotor y asesor o gestor, puede estar- y de hecho está- en el origen de decisiones erróneas.

En términos generales, como puede apreciarse en el anexo citado, los trámites de creación de una empresa son más numerosos y complejos en el caso de empresas asociativas, y dentro de ellas no todas tienen iguales niveles de complejidad. Si hubiésemos de clasificar los tipos empresariales de menor a mayor complejidad en sus tramitaciones, la lista básica sería como sigue:

- Empresa Individual / Profesional Libre.
- Comunidad de Bienes / Sociedad Civil (C .B. / S.C.).
- Sociedad de R. Limitada (S.L.)
- Sociedad Anónima.(S.A.)
- Sociedades Laborales (S.L.L. / S.A.L.)
- Sociedades Cooperativas; etc.

Uno de los factores que más complican la creación de las empresas (y su posterior gestión) es la dependencia de diversas Administraciones de ámbito estatal; comunitario y local, con legislación y reglamentaciones propias en cada caso

Desde luego los trámites de constitución requieren la solicitud de informes previos y licencias, y la liquidación de tasas y tributos en el Ayuntamiento; la Comunidad Autónoma, y el Estado o sus Organismos. Pero, existen registros, de inscripción obligatorias, de pendientes de administraciones diversas.

Este es el caso, de las Sociedades Laborales y, sobre todo de las Cooperativas, respecto a las cuales la normativa predominante para pymes es la de su Comunidad, existiendo a veces duplicidad de trámites y de registros obligatorios.

Es obligado señalar que en los últimos años se ha realizado un notable esfuerzo, por las Administraciones e Instituciones implicadas, a fin de conseguir una simplificación en los trámites de creación de empresas, en especial pymes y microempresas, y en particular para paliar serio problema de la multiplicidad y dispersión de las oficinas oficiales a que se debe acudir para ello.

Las acciones más importantes en este sentido serían, entre otras:

- El Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI) .
- Servicios de Creación o Promoción de Empresas, o Institutos de Fomento, de las Comunidades Autónomas.
- Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI).
- Puesta en funcionamiento de “Ventanillas Unicas” para tramitar la creación de empresas en las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación.
- Otros Servicios de INEM; Ayuntamientos, etc. Destacan, como iniciativas de alto valor, las aportaciones de expertos profesionales jubilados, a favor de jóvenes emprendedores (“ SECOT”- Senior Españoles para la Cooperación Técnica).

3.4. Gestión de mantenimiento de la empresa

No solo es compleja la creación y puesta en marcha de la empresa, sino también su simple mantenimiento en regla respecto a las obligaciones legales y reglamentarias, de índole registral; mercantil; contable; fiscal, y de seguridad social, entre otras. De hecho el cumplimiento de estas obligaciones suponen un coste importante para las empresas, en ocasiones difícilmente asumible por pymes y microempresas. Al no tener dimensión que les permita disponer en plantilla de personal y profesional adecuado, deben casi siempre delegar el cumplimiento de estas obligaciones en asesorías externas, sobre cuya eficacia no siempre existe seguridad, y que en el mejor de los casos cumplen sin duda su obligación pero frecuentemente con escasa conexión con el empresario, cuya falta de preparación en estos temas , le hace difícil entenderlos.

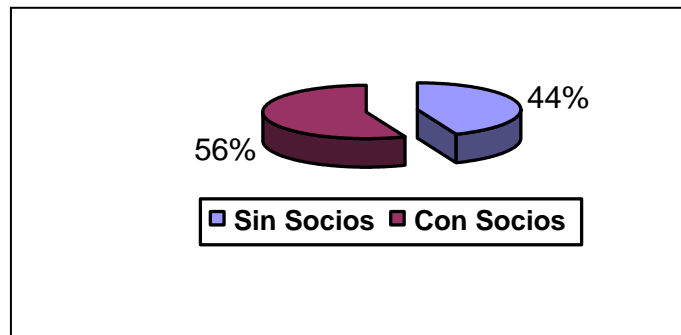
Este factor ha de ser tenido en cuenta a la hora de evaluar las causas de desistimiento del mantenimiento de la empresa, y por tanto como negativos para su supervivencia, es especial en los primeros años .

Entre los aspectos que cualquier empresa debe atender para mantenerse dentro de las exigencias legales y reglamentarias, podemos señalar; entre las de carácter general:

- Obligaciones Registrales. Registro Mercantil; Registros de Cooperativas y de Sociedades Laborales; Censos Fiscales. Registros de Marcas; Patentes, etc. Registros especiales o sectoriales.
- Obligaciones Contables. Llevanza y legalización de Contabilidad y/o Libros Oficiales. Presentación de Cuentas Oficiales al Registro Mercantil y en otros registros especiales.
- Obligaciones Tributarias. Presentación periódica de Declaraciones y Liquidaciones fiscales. IAE: IVA; retenciones a cuenta del IRPF; Pagos Fraccionados a Cuenta ; Impuesto sobre Sociedades; Revisiones e Inspecciones, etc.
- Obligaciones Laborales y de Seguridad Social. Formalización y registro de contratos de trabajo y bajas.. Altas Centros de Trabajo. Inspecciones de Trabajo; Altas y bajas en Tesorería de Seguridad v Social.

- Obligaciones específicas Obligaciones administrativas y registrales propias de la actividad o tipo de empresa.

Formas Jurídicas. Empresas Redepyme. %



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme.2.001

3.5. Pautas de elección forma jurídico – mercantil

Para la correcta elección de la forma debe determinarse si: se plantea la empresa como negocio “ individual” o colectivo.

En caso del Empresario individual, y en la empresa familiar, es fundamental examinar el régimen matrimonial, la implicación de otros miembros de la familia; los bienes afectos; y en general las obligaciones personales y familiares que se asumen.

En el segundo caso, ¿ es suficiente una estructura de tipo C. B. / S. C.?

Si finalmente se opta por una “sociedad”, ¿ de qué tipo?. Pensemos que los casos más característicos son la S.L. y la S.A. Conviene conocer y contrastar las similitudes y diferencias básicas entre una y otra.

La S.A. requiere 10 M. de capital (puede desembolsarse de momento al 25%). Para una. S. L., el mínimo es de 500.000,-Pts. En realidad en materia societaria rige ya plenamente el EURO, por lo que los capitales han de ser ya expresados en dicha moneda, aunque también puedan serlo en pesetas hasta el 31-12-2.001. Por ejemplo si queremos constituir una S .L. con el

capital mínimo (más cercano a 500.000,- Pts.) y con un número entero de Euros podría adoptarse un capital de 3.020 Euros, dividido en 20 participaciones de 151 E. cada una.

En ambos tipos de sociedad puede aportarse bienes no dinerarios (inmuebles; maquinaria; vehículos, mercaderías, etc.) . Pero en la S.A. se precisa Informe de un perito designado por el Registro Mercantil, mientras que en la S. L. es optativo

La transmisión de partes sociales es en general más libre en la S.A. (acciones) que en la S.L. (participaciones). Depende de si queremos una sociedad “ abierta” o “semi-cerrada”.

En la S .L. es posible la imposición de obligaciones personales a los socios (por ejemplo trabajar en la empresa o acudir a Juntas o reuniones, etc). En la S.A. todo ello es mucho más problemático.

Los Administradores de la S. L. están sometidos a la norma de no concurrencia con la Sociedad, salvo expresa autorización en cada caso con mayorías cualificadas. Esto puede ser un aspecto a tener en cuenta .

La forma de “ sociedad unipersonal”, no es en general aconsejable para empresas pequeñas o medianas de propiedad individual, aunque en apariencia sean las más indicadas. No tienen realmente ninguna ventaja y pueden acarrear inconvenientes notables. En cambio pueden ser muy interesantes para sociedades importantes, o con socio unipersonal societario, como sociedad instrumental de otra, etc.

La forma de “sociedad laboral” (SAL o SLL), ofrece ventajas e inconvenientes. Permite a sus socios trabajadores capitalizar la prestación por desempleo; integrarse en el Régimen General de la Seguridad Social, y otras ventajas de orden laboral; social y de bonificaciones tributarias. Sin embargo exige un doble control, ciertas limitaciones en orden a la contratación de trabajadores con contrato indefinido, y en general es menos ágil que una sociedad normal.

Las formas Cooperativas, tienen igualmente aspectos favorables y otros no tanto. Hay que tener en cuenta que para las cooperativas de ámbito local o autonómico, es aplicable la Ley de Cooperativas de su Comunidad Autónoma, que ofrece peculiaridades que en cada caso

deben estudiarse. En general las formas cooperativas (como las sociedades “ laborales”) pueden ser muy convenientes en algunos casos, pero no con carácter general.

La asociación entre empresas; sociedades, o profesionales, para desarrollar actividades conjuntas; licitaciones agrupadas, etc., tiene en las “Agrupaciones de Interés Económico” (AIE) un instrumento muy interesante. Cuando el proyecto conjunto es temporal, puede ser utilizada la “Unión Temporal de Empresas” (UTE). Son entidades que se rige, por sus normas específicas, y por las del Código de Comercio relativas a la Sociedad Regular Colectiva. Fiscalmente tributan por Impuesto sobre Sociedades, pero en Régimen de Transparencia Fiscal absoluta.

Legislación Mercantil Básica.

1. Empresario individual: Código de Comercio.
2. Comunidad de Bienes y Sociedad Civil: Código Civil.
3. Sociedad de R. Limitada: Ley de Sociedades de R.L., Ley 2/1995 de 23 de marzo.
4. Sociedad Anónima: Ley de S.A., Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de Diciembre.
5. Sociedades Laborales: Ley 4/1997 de 24 de Marzo.
6. Reglamento del Registro Mercantil. R. Decreto 1784/1996, de 19 de Julio.
7. Cooperativas: Ley de Cooperativas, Ley 27/ 1.999, de 16 de Julio. Existen normas de carácter autonómico en cada caso. Por ejemplo la Comunidad de Madrid ha promulgado recientemente la Ley 4/ 1.999, de 30 de Marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid. Andalucía ha modificado la normativa por su nueva Ley de Cooperativas Andaluzas, Ley 2/1.999, de 31 de Marzo. Por supuesto existen Leyes de Cooperativas en Catalunya; Euskadi; Navarra; Comunidad Valenciana; Galicia. Rioja.
8. Sociedad Agraria de Transformación (S.A.T.). Son “sociedades civiles” sometidas sin embargo al Impuesto de Sociedades. Real Decreto 1776/1981, de 3 de Agosto. Orden de 14 de Septiembre de 1982.
9. Agrupación de Interés Económico (AIE) . Ley 12/1.991, de 29 de Abril de 1.991.
10. Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE). Reglamento CEE. nº. 2137/85, del Consejo de 25 de Julio de 1.985.
- 11 Uniones Temporales de Empresa. UTE. Ley 18/1.982, de 26 de Mayo.

Trámites Creación Empresa. Empresa Individual.

1. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E.).
2. Alta censal (Modelo 036/037). Régimen fiscal aplicable.
3. Licencia Municipal de Apertura (y, en su caso, de Obras) del local.
4. Alta en la Seguridad Social, Régimen de Autónomos del Empresario.
5. Alta del local como Centro de Trabajo
6. Si se tienen empleados:
 - 6.1. Tramitación del Número patronal de la S.S.
 - 6.2. Libro de Visitas y Personal.
 - 6.3. Alta de los trabajadores en la S.S.
7. Otros trámites en organismos diversos, según los casos.
8. Trámites voluntario u optativos:
 - 8.1 Registro Mercantil (importante en algunos casos matrimoniales).
 - 8.2 Registro de Propiedad Industrial de marcas, nombre comercial, rótulos, etc

Fuente :elaboración propia.

Trámites constitución Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles.

- 1.1. Redacción de la escritura o Acta fundacional, que salvo casos especiales puede ser en documento privado.
- 2.1. Solicitud CIF en Administración Tributaria respectiva (Mod. 037)
- 3.1. Liquidación Impuesto Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD), en Administración de Hacienda de la correspondiente Comunidad Autónoma .(1% del Capital). Con este trámite el documento de constitución adquiere además el valor previsto en el artículo 1227 del Código Civil.
- 4.1. Alta en el IAE (Modelo 845), y simultáneamente Alta Censal, en Modelo 036 para la Comunidad o Sociedad Civil, más un 037 para cada comunero / socio .
- 5.1. Altas en Seguridad Social
 - 5.1. Alta Régimen de Autónomos de los socios que trabajen.
 - 5.2. Alta del Centro de Trabajo Libros Matrícula y visitas.
 - 5.3. Alta patronal, Nº. cuenta en Tesorería Seguridad Social.
 - 5.4. Alta trabajadores por cuenta ajena si existen.
- 6.1. Licencia de Apertura del local en el Ayuntamiento.
- 7.1. Legalización de Libros en R. Mercantil, si procede.
- 8.1. Optativo: tramitación en Registro de la Propiedad Industrial de “nombre comercial”; “marcas”; o “rótulo de establecimiento” .

NOTA: El régimen tributario de las C.B. y S.C. es el mismo que el de los Empresarios Individuales, pero necesariamente todos los comuneros o socios partícipes han de estar en el mismo. Esto puede tener importantes consecuencias tributarias que deben tenerse en cuenta.

Las *Sociedades Agrarias de Transformación* (SAT), son “sociedades civiles”, pero con normativa especial, y sometidas excepcionalmente al Impuesto sobre Sociedades.

Trámites de constitución. Sociedades Mercantiles.

1. Obtención del Certificado Negativo del nombre en el Registro Mercantil
2. Optativo: con este Certificado puede obtenerse ya un CIF provisional , y presentar una “Declaración Censal Previa al inicio” (Mod. 037) , que permite deducciones de IVA antes del inicio de actividad . Algo similar pueden hacer los E. Individuales y C.B. ó S.C.
3. Otorgamiento de Escritura de Constitución notarial. Deben aportarse:
4. Certificado negativo de denominación en vigor.
5. Certificado bancario del depósito del capital aportado en metálico.
6. Relación de bienes no dinerarios aportados, si fuese el caso. Debe advertirse que la aportación a una S.L. no precisa de informe pericial valorativo, pero sí en las S.A.
7. Estatutos sociales.
8. Datos de socios, porcentajes de aportación; transmisión de participaciones, relación de administradores y facultades. Es de gran importancia que estos aspectos estén bien detallados y estudiados. El propio Notario puede aconsejar en cada caso.
9. Liquidación de la Escritura del ITP y AJD (1%) en Hacienda de la respectiva Comunidad Autónoma (Mod. 600)
10. Presentación de Escritura liquidada en el Registro Mercantil. Si se hubiesen aportado inmuebles, Registro de la Propiedad.
11. Alta en el IAE (Mod. 845), y Alta censal de inicio (Mod. 037)
12. Legalización de libros en Registro Mercantil, si procede.
13. Altas en Seguridad Social.
14. Alta en el Régimen de Autónomos del o los socios trabajadores detenten el control y ciertos familiares.
15. Alta Centro de Trabajo. Libro de Visitas. Libro de Matrícula.
16. Alta patronal en la Tesorería de la S. Social. Nº. de Cuenta.
17. Altas de los trabajadores por cuenta ajena, si los hay.
18. Licencia de Apertura del local en el Ayuntamiento.
19. Optativo: inscripción en Registro de la Propiedad Industrial del “nombre comercial”; “marcas”, “rótulos”, etc.

Obligaciones Registrales.

Empresarios Individuales.

Salvo algunas excepciones, no están obligados a inscribirse en el Registro Mercantil, y de hecho no suelen hacerlo.

Sin embargo, puede inscribirse voluntariamente, si así le conviene. Esto puede ser importante si se desea limitar la responsabilidad del negocio, dejando al margen los bienes conyugales o familiares. Incluso, para este fin, el cónyuge no empresario puede pedir la inscripción de oficio (arts. 8-12 del Código de Comercio).

Si el empresario se inscribe entonces debe presentar Cuentas Anuales, en forma similar a las sociedades.

C. Bienes y S. Civiles.

En general no se inscriben en el registro Mercantil. No obstante una reciente modificación del reglamento del Registro Mercantil, permite la inscripción de Sociedades Civiles, para que puedan inscribir inmuebles en el R. de la Propiedad.

Sociedades.

Toda sociedad debe estar inscrita en un registro público. Esta publicidad registral es precisamente lo que les otorga plena personalidad jurídica frente a terceros.

Las sociedades mercantiles (S.L.; S.A.; etc.) se inscriben en el Registro Mercantil de su provincia. Las “sociedades laborales” (S.A.L.; S.L.L.), deben inscribirse previamente en el Registro de Sociedades Laborales, del Ministerio de Trabajo, o del Departamento de Trabajo de su Comunidad Autónoma.

Las Cooperativas se inscriben en los Registros de Cooperativas estatal o autonómico, según su ámbito. Salvo en casos muy especiales no se inscriben en el Registro Mercantil.

Existen Registros especiales para determinadas Empresas o sectores, que deben cumplir ciertos requisitos para su autorización o funcionamiento. Por ejemplo la Comunidad de Madrid tiene un Registro de Empresas Comerciales. Existe el Registro Central y Registros Autonómicos de Empresas Franquiciadoras; y de Empresas Turísticas; Agencias de Viajes, etc.

Registro Propiedad Industrial. Internet.

Si se desea proteger el *nombre comercial*; la *marca de productos* o servicios; o el simple *rótulo del establecimiento*, no basta la inscripción, en su caso en el Registro Mercantil. Estos signos distintivos deben inscribirse en la **Oficina Española de Patentes y Marcas**, en Madrid para el Estado Español. A efectos Comunitarios la Oficina está en Alicante.

Obligaciones Contables. Libros Oficiales.

Empresario Individual.

El Código de Comercio establece la obligación de todo comerciante, y empresario en general de llevar contabilidad y libros acordes con sus normas. Sin embargo la normativa tributaria altera de forma esencial este precepto liberando del mismo a los empresarios que no estén en el Régimen de Estimación Directa Normal. La situación es la siguiente:

Empresarios en Estimación Directa Normal.

Deben llevar sus libros y apuntes contables según las normas del Código de Comercio y del Plan General de Contabilidad (PGC). Por lo tanto deben llevar:

Libro Diario.

Libro de Inventarios y Balances.

Su legalización debe hacerse en el Registro Mercantil, bien de forma previa a su utilización, o “a posteriori” llevando encuadernados los listados dentro de los cuatro meses posteriores al cierre de cada ejercicio.

Empresarios en Estimación Directa Simplificada

No están obligados a llevar su contabilidad según C. de Comercio. Incluso pueden adoptar el criterio contable de “caja” en vez del general de “devengo”. Su Contabilidad es según normas fiscales, y deben llevar:

Libro de Ingresos

Libro de Gastos

Libro de Bienes de Inversión

Estos libros pueden llevarse de forma manual o informatizada, y no se legalizan en el Registro Mercantil, ni siquiera en Hacienda.

Empresarios en Estimación Objetiva por Módulos.

Tampoco están sometidos a las normas contables del C. de Comercio. Ni siquiera deben llevar (salvo alguna excepción en el sector agrario) libros fiscales de ingresos y gastos. El único libro que deben llevar es el de Bienes de Inversión, si desean deducir amortizaciones de inmovilizado.

Otros Libros y Registros

En general se deben cumplimentar otros libros o registros , entre los que conviene señalar:

- Registros Fiscales: Libros de IVA, si se está en Régimen General. Pueden emplearse los mismos Libros o listados de Ingresos y de Gastos, con columnas “ad hoc”.
- Registros Laborales: Libro de Matrícula de Personal; Libro de Visitas.

Com. de Bienes y Sociedades Civiles.

Sus obligaciones contables son idénticas a las de los Empresarios individuales, pero referidas al conjunto de la entidad , siempre que esté constituida en exclusiva por personas físicas.

Sociedades Mercantiles.

Todas las sociedades mercantiles están sometidas a las obligaciones contables del Código de Comercio, Plan General de Contabilidad; y Planes sectoriales, en su caso. En consecuencia deben llevarse los siguientes Libros.

Libro Diario.

Libro de Inventarios y Balances.

Libro de Actas .

Libro de Socios, si es S .L., o S.A. con acciones nominativas.

Libro de Contratos con el Socio Único, si es “sociedad unipersonal”.

Estos libros deben legalizarse en el Registro Mercantil, bien de forma previa a su utilización; o mediante la presentación de los listados encuadernados dentro de los cuatro meses posteriores al cierre de cada ejercicio.

El llamado “Libro Mayor”, no se exige en el C. de Comercio, pero es realmente indispensable y además lo exige la normativa del Impuesto sobre Sociedades.

Otros Libros y registros: Igual que en los Empresarios individuales.

Presentación de Cuentas Anuales.

Toda sociedad o empresario individual, inscrito en el Registro Mercantil, debe presentar anualmente en el mismo las denominadas “Cuentas Anuales”, que quedan depositadas para constancia legal, y para su consulta por cualquiera que lo solicite.

En el caso de las sociedades las Cuentas Anuales a presentar se componen de los siguientes documentos:

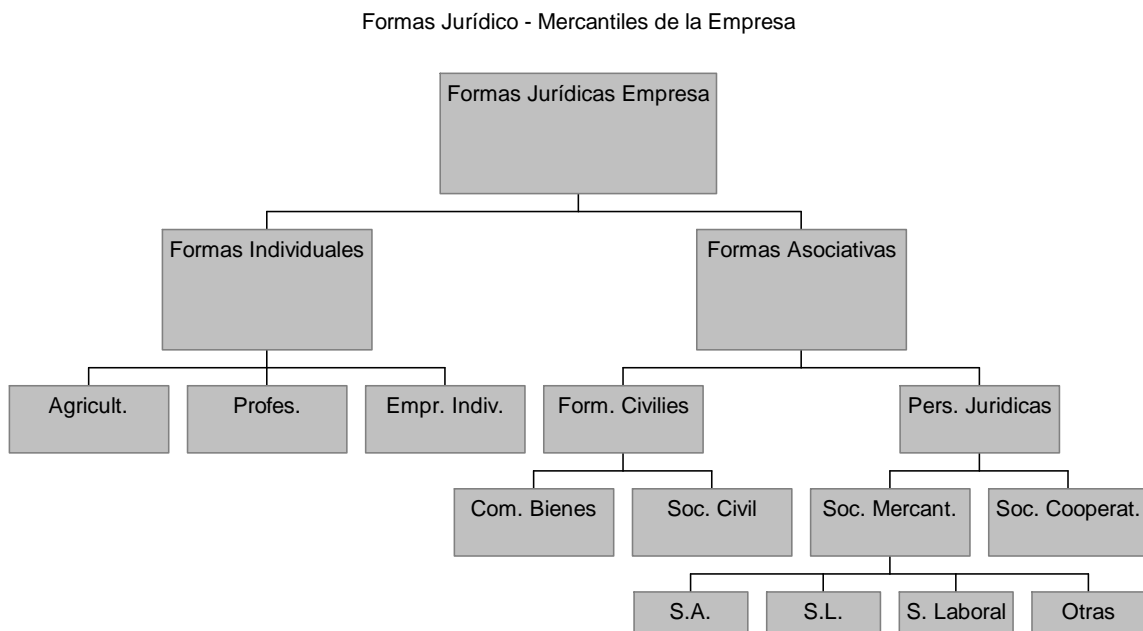
- Hoja solicitud.
- Hoja de presentación de datos.
- Balance activo y pasivo (normal o abreviado).
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias, debe y haber.(normal o abreviada).
- Memoria Anual (normal o abreviada).
- Informe de Gestión (únicamente si las cuentas se presentan en formato normal)
- Formularios con operaciones con títulos propios, si se da el caso.
- Certificación de Acuerdos adoptados en Junta , con firmas legitimadas notarialmente

Únicamente las sociedades cuyo volumen de facturación; activos, y/o personal, supere ciertos límites deben presentar modelos “normales”. En todos los demás casos las cuentas se formulan de forma “abreviada”, y en este caso no precisan de estar auditadas por auditor externo.

Los empresarios individuales, y otras entidades que por uno u otro motivo estén inscritas en el Registro deben presentar Cuentas Anuales ,normalmente de forma “abreviada”, y omitiendo los documentos que únicamente tienen sentido en sociedades.

La presentación de la Cuentas Anuales debe hacerse dentro de los treinta días posteriores a la Junta en que se aprueben las cuentas del ejercicio en cuestión.

NOTA: Los documentos Contables, y sus soportes deben conservarse un mínimo de seis años a efectos mercantiles (mínimo: ciertos documentos deben conservarse mucho más tiempo). Esto es independiente de que la prescripción fiscal sea actualmente de cuatro años.



Fuente: elaboración propia.

4. ENTORNO TRIBUTARIO DE LA EMPRESA. IMPUESTOS. CUOTAS S.S. BENEFICIOS FISCALES. SUBVENCIONES .

4.1. Régimen fiscal de la empresa

El régimen fiscal de una empresa o empresario depende, en gran medida, de la forma mercantil adoptada, de sus propias elecciones dentro de ciertas opciones tributarias, y de otros factores . El emprendedor/a o promotor de una futura empresa, en especial del tipo pyme, debe tener muy presente esta circunstancia a la hora de elegir la forma jurídico – empresarial adecuada a su caso.

La actividad empresarial, esté o no desempeñada por “ Empresarios Individuales”, o por Sociedades, u otras formas empresariales, ,tiene una importante componente tributaria, y está sometida a diversos impuestos y gravámenes de orden estatal; autonómico, y local. A los efectos que ahora nos interesan podemos clasificar las contingencias fiscales de la empresa, o del empresario, en “fases” o momentos de la vida de la empresarial:

- Tributación de la Fase de puesta en marcha.
- Tributación de la Fase “ operativa” de la empresa.
- Tributación de los Resultados de la actividad.
- Tributación de la propiedad; transmisión, y sucesión de la empresa.

4.2. Fiscalidad de la fase de puesta en marcha.

Para iniciar una actividad empresarial deben superarse una importante serie de trámites administrativos y fiscales, a los que ya hemos hecho referencia anteriormente, y que de forma muy esquemática, podemos reseñar así:

- Solicitud de CIF / alta en registros fiscales. Alta Censal, modelos 036 y 037.
- Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), modelo 845 y otros.

- Alta Censal de inicio, y elección de Régimen fiscal. Modelos 036 y 037.
- Altas en Seguridad Social
- Altas en Régimen de Autónomos.(RETA).
- Altas patronales.
 - Altas trabajadores por cuenta ajena.
 - Licencia municipal de apertura del local.
 - Otras altas y licencias especiales, o sectoriales.

4.3. Fiscalidad de la fase operativa.

El día a día de la empresa y del empresario se desarrolla en un entorno tributario en el que destacan los siguientes aspectos:

4.3.1. Tributación de las Transacciones.

Afectan a las compras; ventas; facturación; inversiones en activos fijos o financieros; servicios; importaciones y exportaciones, etc. Las figuras tributarias que aparecen en esta fase son:

- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
- Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).IPSI, en Ceuta y Melilla.
- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD)
- Impuestos Especiales sobre: Alcoholes; Tabaco; Combustibles; Juegos de Azar: Matriculación de vehículos; Electricidad; Seguros.
- Aranceles y Tasas aduaneros.
- Tasas y tributos parafiscales.

4.3.2. Retenciones a terceros.

El empresario debe practicar retenciones a cuenta del IRPF o del Impuesto sobre Sociedades sobre rentas que abone a determinados sujetos fiscales:

- Trabajadores
- .Profesionales.
- Consejeros y Administradores.
- Agricultores y ganaderos.
- Arrendadores de locales de negocio.
- Perceptores de Rentas de Capital.
- Perceptores de Premios y otras rentas.
- Otras retenciones. Retenciones a no residentes.

4.3.3. Otros tributos y tasas locales

La empresa debe abonar un número considerable de tasas o tributos a Entes Locales y de otro tipo, que suponen cantidades de cierta importancia, en especial para empresas pequeñas.

4.3.4. Seguridad Social.

La empresa o el empresario deben hacer declaraciones e ingresos en la Tesorería de la Seguridad Social relativos a los seguros sociales propios o de sus empleados.

- Cuota del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) del propio empresario, si trabaja en su negocio, de socios trabajadores, familiares, etc. (véase anexo sobre el RETA).

- Cuotas del Régimen General de la Seguridad Social, de los trabajadores por cuenta ajena (aunque sean familiares, o socios). Declaración- liquidación mensual, modelos TC-1 y TC.2.

4.4. Tributación de la fase de resultados

Los resultados de la actividad empresarial tributan a la Hacienda del Estado (o de las Diputaciones Forales en País Vasco y Navarra), sea cual fuese el tipo de actividad, y la forma jurídico mercantil elegida para su realización. Sin embargo la fiscalidad de los resultados es muy diferente en el caso de los sujetos personas físicas (comerciantes; empresarios; profesionales), y en la sociedades, por lo que deben ser examinados por separado.

4.4.1. Empresarios Individuales.

Para los empresarios individuales (y para profesionales; artistas; y agricultores), no existe un impuesto especial sobre sus ganancias sino que el “Rendimiento Neto” obtenido en sus actividades se integra directamente en su Base Imponible del Impuesto sobre la Renta (IRPF), adicionándose a otros eventuales rendimientos. A estos efectos los sujetos pasivos se clasifican en tres modalidades o regímenes de estimación de sus rendimientos:

- Estimación Directa Normal. (EDN)
- Estimación Directa Simplificada (EDS)
- .Estimación Objetiva por Módulos.(EOM)

4.4.2. Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles.

Su situación es casi idéntica a las personas físicas. Si está integradas exclusivamente por estas últimas tributan en IRPF según sistema de “ atribución de rentas”, atribuyéndose en resultado positivo a cada comunero o partícipe según su cuota de participación. Cada

partícipe hace declaraciones por su parte exactamente igual que si fuese un empresario individual. Pero todos los partícipes deben estar en el mismo régimen .

4.4.3. Sociedades en general

Todo tipo de Sociedades (mercantiles; cooperativas; e incluso Sociedades Agrarias de Transformación), y otras personas jurídicas, tributan por el Impuesto sobre Sociedades, cuyo sujeto pasivo es la propia sociedad y no sus socios. Existen varios regímenes:

- Régimen General.
- Grandes Empresas (facturación superior a 1.000 M. Pts.)
- Empresas de Reducida Dimensión (facturación inferior a 3 M de €)
- Régimen de Cooperativas; etc
- Régimen de Transparencia Fiscal,
- Otros regímenes.

4.5. Tributación de la tenencia ; transmisión y sucesión.

La tenencia; transmisión; venta; donación y sucesión hereditaria de la empresa; de los activos afectos a la misma; y su sucesión por vía de donación en vida, o hereditaria es aspecto de la mayor importancia , muy especialmente para la empresa familiar.

Los impuesto que afectan a esta fase de la vida empresarial son:

- Impuesto sobre el Patrimonio.
- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y A.J.D.
- Impuesto de Donaciones y Sucesiones.

Estos tributos, y especialmente en Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, son de especial importancia en las llamadas “Empresas Familiares”. No debemos pasar por alto

que un gran número de las pymes y microempresas son, precisamente, de tipo familiar, para las que, antes o después, será ineludible enfrentarse al relevo generacional, con todos los problemas y riesgos que ello conlleva siempre, cuando los intereses y patrimonio familiar y empresarial, aparecen poco diferenciados.

Es de destacar que, en los últimos años, se han desarrollado normas fiscales que favorecen la sucesión de la empresa, por herencia o por donación en vida, con un coste fiscal muy reducido. Concretamente se ha establecido una bonificación del 95% en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones para el caso de que la empresa pase a hijos o sucesores, por fallecimiento o jubilación del empresario, o del socio de la empresa, en ciertas condiciones muy razonables.

4.6. Altas en eguridad . social. régimen de autónomos.

La empresa debe dar de alta a todos sus trabajadores en el correspondiente régimen de Seguridad Social.

- Si se trata de trabajadores externos, sin vinculación con la empresa, procede el alta en el Régimen General de Trabajadores por Cuenta Ajena , o en alguno de los regímenes especiales sectoriales.
- El propio empresario; o sus familiares colaboradores, o los socios dominantes que trabajan en la empresa, deben darse de alta en el llamado Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos (RETA).

El coste de la Seguridad Social, tanto de trabajadores por cuenta ajena, como de “autónomos” constituye una de las preocupaciones dominantes de la empresa en general, y muy en particular de pymes y microempresas. Como tendremos ocasión de analizar más adelante, un porcentaje elevado de las empresas Redepyme® encuestadas señalan la reducción de tales cuotas como uno de los factores fundamentales para la creación de empleo.

El llamado Régimen de “Autónomos”, tiene una especial importancia ya que, en su actual normativa, se extiende a colectivos muy amplios. Además el término “ autónomo” ha traspasado su ámbito estricto de seguridad social, para denominar a una difusa y confusa clase empresarial, lo que está en el origen de confusiones terminológicas, que pueden afectar incluso a los datos estadísticos de creación – destrucción de empresas, como veremos en un capítulo posterior.

Reiteradamente se ha señalado lo inconveniente del término “autónomo” aplicado a la realidad empresarial. Realmente, desde el punto de vista jurídico - mercantil y fiscal, no existe el “empresario autónomo”, sino empresarios individuales, sociedades etc. Lo que existe es el “trabajador/a autónomo/a”, que es muy distinto.

Frecuentemente el término “autónomo” suele identificarse con el “empresario individual”, el que, a título personal, y por su cuenta y riesgo, explota un negocio, establecimiento comercial o actividad empresarial en el que presta su propio trabajo personal. Pero lo cierto es que ni todos los empresarios individuales han de ser necesariamente “autónomos”, ni aún mucho menos todos los “autónomos” son empresarios.

El término “autónomo” pues ha de limitarse al ámbito de la Seguridad Social. Es ni más ni menos que uno de los diversos regímenes de Seguridad Social: el denominado oficialmente : “*Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos*”, o más abreviadamente RETA.

Una persona puede o debe estar integrado en el RETA por muy diferentes motivos, no siempre relativos al ejercicio de una actividad empresarial por cuenta propia. Entre los casos más destacables, destacan los siguientes.

- 1) Empresarios individuales, con alta en la Sección 1ª del IAE, que trabajan personalmente en su establecimiento o negocio (es el caso más característico).
- 2) Familiares del Empresario que trabajan en el negocio, y conviven con el mismo, si no existen razones para su alta en Régimen General.

- 3) Agricultores y ganaderos por cuenta propia excluidos del Régimen Especial agrario.
- 4) Profesionales Libres, con alta en la Sección 2ª del IAE, siempre que no estén obligatoria o voluntariamente integrados en Mutualidad de Previsión Social de ámbito Colegial, sustitutoria de la Seguridad Social.
- 5) Artistas y Deportistas , con alta en Sección 3ª del IAE, que trabajen por cuenta propia.
- 6) Socios trabajadores de “sociedades personalistas” (S. R. C. ; S. Com.).
- 7) Socios trabajadores y administradores de Sociedades mercantiles (S.A.; S .L.), y familiares en ciertos casos, siempre que ejerzan el “control” de la empresa.
- 8) Socios trabajadores de Cooperativas en ciertos casos. Especialmente en Cooperativas de Trabajo Asociado, si así lo disponen expresamente los estatutos.
- 9) Socios de Sociedades Laborales, que ejerzan un control de la sociedad, en ciertas condiciones. (normalmente en las sociedades laborales los socios deben encuadrarse en el Régimen General).
- 10) Otros casos de alta en el RETA.

Como vemos son casos y situaciones muy variadas y diferentes, que es totalmente imposible reducir a un esquema único. El “autónomo” puede serlo por muy diferentes motivos, y a cada caso corresponde una situación jurídico – mercantil; laboral, y fiscal diferente.

Conviene señalar que la circunstancia de que la normativa de Seguridad Social imponga el alta en el RETA no supone que, desde otros puntos de vista, y especialmente el tributario, el trabajador, sea o no socio o familiar de la empresa, no sea considerado como “trabajador” de la misma. En el caso de empresarios individuales; profesionales y sociedades, es muy conveniente, desde el punto de vista fiscal, tanto para el trabajador como para la propia empresa, que los familiares o socios que trabajen en la actividad mantengan con la propiedad una relación calificable de “ laboral”; con contrato; cobrando

por nómina etc. En general las sociedades tienen ventaja comparativa frente al empresario individual, al poder establecer una relación de “trabajo asalariado” con sus propios socios

Los llamados “autónomos” plantean, con razón, quejas sobre su discriminación negativa respecto al Régimen de Trabajadores por Cuenta Ajena. Es indiscutible que tal diferenciación negativa existe. En el RETA, no existe la prestación por desempleo, y las de invalidez transitoria son menos generosas que en el Régimen General. Además casi todos los beneficios sociales y fiscales a la creación de empleo se refieren a trabajadores contratados con alta en Régimen General, excluyéndose casi siempre a familiares; socios, y en general a las altas en el RETA. Sin duda este aspecto debe ser evaluado de forma muy negativa, al influir de forma no siempre adecuada en los mecanismos de creación de empleo, y discriminar injusta e innecesariamente el “autoempleo”.

4.7. Incentivos. exenciones y bonificaciones.

Entre los factores con mayor trascendencia para la decisión de crear una empresa deben apuntarse al conjunto de alicientes e incentivos ofrecidos por las Administraciones Estatal; Autonómica o Local, y que alcanzan aspectos legales; administrativos; financieros, fiscales, y de seguridad social, entre otros.

Es evidente que tales incentivos no suelen ser “neutrales”; no tratan de favorecer la creación de empresas en general. Frecuentemente tratan de incentivar la implantación de empresas en determinadas zonas geográficas; o en ciertos sectores productivos; o favorecer empresas que creen puestos de trabajo destinados a colectivos especiales, etc. En general se tiende, al menos en teoría, a favorecer con incentivos variados la implantación de la pequeña y mediana empresa, y muy en especial de pymes y microempresas, como factor de creación de empleo y de autoempleo.

Uno de los aspectos en los que no siempre son neutrales los alicientes a la creación de empresas, al empleo y autoempleo, es el relativo a su forma jurídica. Como veremos es frecuente que, por motivos no siempre justificables, ciertas formas son “premiadas” frente

a otras, lo que evidentemente influye en la decisión adoptada por el promotor, induciéndole a adoptar una u otra forma, no siempre la más conveniente a sus necesidades. Este es un problema serio al que nos referiremos más adelante.

La descripción de tales alicientes - frecuentemente financiados total o parcialmente con Fondos Estructurales o con Fondo Social Europeo - es tarea compleja ya que además de ser muy variados, dependen de administraciones diversas, siendo generalmente diferentes según la Comunidad Autónoma de referencia. Estos alicientes pueden clasificarse de la siguiente forma:

4.7.1. Servicios de ayuda ; asesoramiento y asistencia.

Como ya hemos indicado en un apartado anterior son de enorme importancia. Más adelante comprobaremos que una de las quejas sistemáticas de los pequeños empresarios es la falta de asesoramiento y asistencia adecuados. Nos remitimos a lo indicado en el apartado de trámites de constitución.

4.7.2. Subvenciones directas

Entre las más incentivadoras a la creación de empresas y creación de empleo destacan:

- Subvenciones directas a la inversión en activos fijos y en capital circulante.
- Subvenciones directas a la creación de puestos de trabajo. Pueden ser más intensas en caso de crear empleo en colectivos marginados (p.e. disminuidos físicos; mujeres sub-representadas; parados de cierta edad, o larga duración, etc.).
- Subvenciones o ayudas al “autoempleo”. Consisten en la percepción de una cantidad (entre 0.5 – 1.0 MM. Pts. según circunstancias) por crear su propio puesto de trabajo como “ autónomo”. Suelen denominarse “ rentas de subsistencia”.
- Subvenciones especiales: implantación de nuevas tecnología de la información; sectores en crisis o con problemas coyunturales, etc.

4.7.3. Préstamos subvencionados y otras aportaciones financieras.

- Préstamos con intereses subvencionados vinculados a inversiones en activos, y en general a programas de ayuda a la implantación.
- Líneas generales de crédito / préstamo subvencionados para pymes ,del ICO.
- Aavales de Sociedades de Garantía Recíproca.
- Participaciones en el capital y préstamos participativos de Sociedades Capital – Riesgo y Sociedades de Desarrollo Regional.

4.7.4. Bonificaciones y/o exenciones tributarias.

- Bonificaciones en el IAE por nuevas altas o actividades en pequeñas empresas; o profesionales. Actualmente se está anunciado la supresión de este tributo para pequeñas empresas.
- Bonificaciones o reducciones en el ITP y AJD en la constitución y ampliación de diversas sociedades. Especialmente en caso de Cooperativas y Sociedades Laborales. Puede extenderse a tasas conexas, como aranceles notariales y registrales.
- Reducciones o exenciones de licencias o tasas municipales o locales vinculadas a la instalación (acompañadas frecuentemente de ventajas para ocupar suelo público a precios reducidos, y otros alicientes locales).
- Exenciones o bonificaciones en el ITP y AJD, o en el IVA, según los casos, en operaciones de adquisición o aportación de equipos , maquinaria, etc.
- Deduciones y bonificaciones en los impuestos que gravan el resultado empresarial de pequeñas empresas: IRPF / Impuesto sobre Sociedades. Son muy numerosas y diversificadas, entre las que se pueden citar:
 - Deduciones en la base del impuesto por amortizaciones libres o aceleradas (Cooperativas; Sociedades Laborales; Empresas de Reducida Dimensión).

- Deducciones en Cooperativas de beneficios no gravados (Dotación a Fondo de Reserva Obligatorio, etc.).
- Reducciones del rendimiento estimado por incremento del empleo, en empresarios en Régimen de Módulos.
- Deducciones en la cuota del impuesto por inversiones nuevas; creación de empleo; empleo minusválidos; gastos e inversiones en nuevas tecnologías de la información; gastos de formación de personal, etc.

4.7.5. Reducciones en cuotas de Seguridad Social, y beneficios de orden laboral.

- Reducciones de cuotas en ciertos contratos de trabajo. Especialmente en contratos a minusválidos y a colectivos marginados o sub representados.
- Otros beneficios de orden laboral y de Seguridad Social. Citemos que las Cooperativas de Trabajo Asociado o las Sociedades Laborales pueden tener a sus socios – trabajadores en el Régimen General de la Seguridad Social, así como la posibilidad de que las personas en paro que cobren la prestación por desempleo puedan percibirla capitalizada como “pago único” para aportarla a una Cooperativa o Sociedad Laboral.

Límites: Recordamos que, con carácter general, las ayudas y/ o subvenciones financieras que las Administraciones faciliten a las empresas no pueden superar el “minimis” establecido actualmente por la U.E. en 100.000 €.

4.8. Discriminación . efectos sobre la forma empresarial

La enumeración de los principales incentivos y alicientes que las administraciones ofrecen para la creación de pequeñas o medianas empresas y para que las mismas creen empleo, no pretende iniciar el estudio comparativo de los mismos, ni evaluar su eficacia, cuestiones sin duda de gran interés, pero que no constituyen el objetivo estricto de este trabajo.

Por el contrario sí debemos tomar en consideración los aspectos discriminatorios o diferenciales de estas ayudas, en especial aquellas que tratan de orientar al empresario o emprendedor sobre la forma jurídico - mercantil de su empresa.

Es evidente que, como se ha señalado, las ayudas de todo tipo que las Administraciones ofertan a las empresas o a los candidatos a empresarios, no son neutrales. Por el contrario tratan de favorecer ciertas actividades, o sectores, o regiones, por motivos, teóricamente discutibles, pero en general razonables.

El hecho de que, estas subvenciones; ayudas financieras; o beneficios tributarios, para la creación de pequeñas empresas o para fomentar el autoempleo, se destinen preferentemente a desempleados; mujeres; discapacitados; jóvenes sin experiencia; emigrantes retornados; y otros colectivos en situaciones delicadas, puede considerarse como casos de “discriminación positiva”, en modo alguno censurable, sino todo lo contrario. No corresponde en este estudio analizar los incentivos de carácter territorial que sin duda son muy relevantes.

En el estricto ámbito de nuestro estudio, aparece mucho más discutible la falta de neutralidad, cuando no expresa discriminación, ante determinadas formas jurídicas de la empresa. La teoría y la doctrina son aquí unánimes: la legislación; la fiscalidad; y las políticas gubernamentales, deben ser, en este aspecto, lo más neutrales posibles, dejando que el empresario, actual o potencial, adopte la forma jurídica que, en cada momento, mejor se adapte a las necesidades de su actividad económica y financiera. Salvo en casos muy particulares (Banca : Seguros; Sector Financiero, en general), no es fácil encontrar argumentos que avalen el que las Administraciones intenten forzar una determinadas formas, mientras se prohíben o dificultan otras.

Lo anterior es particularmente importante a la hora de promover la creación de pymes y microempresas, y de implementar programas de ayudas a las mismas. Ya hemos señalado la importancia de que el emprendedor adopte la forma jurídico – mercantil idónea a su actividad y a las circunstancias del caso; así como que tenga todas las facilidades para adaptarla a los cambio que se produzcan y a su crecimiento empresarial.

Establecido lo anterior, cabe señalar que lo ideal sería que las normativas sobre cada tipo empresarial; la fiscalidad; las normas laborales y de Seguridad Social, y las ayudas y subvenciones, fuesen lo mas similares e independientes posible de la forma jurídica, sin premiar o penalizar tales o cuales formas, salvando diferenciaciones técnicamente necesarias.

La realidad dista no poco de la teoría, y lo cierto es que, en este ámbito, la discriminación es habitual. Citaremos, a título orientativo, como casos de discriminaciones generales las siguientes.:

- Las propias normas legales y reglamentarias que regulan los diversos tipos empresariales establecen diferenciaciones, no siempre entendibles desde la óptica estricta jurídico – mercantil, o desde las finalidades económicas y empresariales que atiende.
- La fiscalidad de los distintos tipos de empresas es muy diferente. Como aspecto más evidente puede señalarse que mientras que un Empresario Individual; o una Sociedad Civil, o Comunidad de Bienes, tributa por IRPF, con tipos que pueden llegar al 48%, las Sociedades tributan por sus beneficios en el Impuesto sobre Sociedades, con tipo máximo del 35%. En el IVA existe también notables diferencias, si no en los tipos, sí en los regímenes, para Sociedades, empresarios Individuales, etc. En general el planteamiento fiscal puede ser muy diferente en empresas en forma de Sociedad Mercantil o Cooperativa, que en el caso del Empresario Individual, o Comunidades de Bienes, etc. Incluso existen diferencias notables entre los distintos regímenes de personas físicas y de sociedades. Desde un punto de vista teórico tales discriminaciones no son aceptables.
- Las exenciones; bonificaciones y reducciones tributarias, alcanzan en mayor o menor medida a unas formas empresariales respecto a otras. En general son mayores, o mas aplicables, por sociedades que por empresas individuales. Dentro de las sociedades, las que adoptan forma Cooperativa; o de Sociedad Laboral (SLL;

SAL), disfrutaban de unas ventajas importantes, que no alcanzan a otras formas societarias.

- Las diferencias de trato entre el RETA y el Régimen General de Seguridad Social, constituye un caso evidente de discriminación ante la forma empresarial.

Las anteriores discriminaciones, entre otras muchas, son de tipo general, y están previstas en las propias normas legales y fiscales . Pero además nos encontramos con que los programas específicos de las Administraciones Central o Autonómicas para fomentar la creación de pymes y microempresas, el empleo y el autoempleo, incluyen criterios discriminatorios , no siempre entendibles.

Los casos son tan numerosos que solamente podemos citar algunos caso muy significativos:

- **“Programa de Ayudas a la Promoción de Empleo Autónomo”**, según normas de la Administración Central (O .M. 21-2-86 O. M. 22-3-94). Tiene como finalidad promover el llamado “empleo autónomo” (autoempleo en nuestra terminología), y ofrece subvención financiera al proyecto, en forma de subvención a los préstamos para inversiones e instalación; renta de subsistencia; y ayudas de asistencia técnica. Se excluye de tales ayudas a los socios-trabajadores de Sociedades Anónimas y Limitadas (S.A. ; S. L.), aún cuando se les exija darse de alta en el RETA.

Fuente: BOE. 1986 / 1.994

- **“Programa de Ayudas para compensar el pago de Cuotas de la Seguridad Social”** (Comunidad Autónoma de Madrid.. Orden 2687/2000, de 27 de abril). Complementa a las anteriores. Se dirige a “ autónomos”; así como a las Cooperativas y Sociedades Laborales, y a los socios de unas y otras. Pero no aparecen como beneficiarias las S. L. y S.A. no “ laborales; ni otras formas asociativas mercantiles o civiles.

Fuente: BOCAM. 2.001.

- **“ Líneas de ayudas para la ejecución de la Subvención Global de Andalucía. 2000-2006”** .Instituto de Fomento de Andalucía –IFA (BOJA 15-5-2.001). En sus diversos Programas parciales contempla importantes ayudas para pymes . No se excluye en principio ninguna forma jurídica para los beneficiarios, pero se establece como criterio selectivo de valoración de proyectos subvencionables, entre otros, las “ características de la empresa”. De hecho las pymes en forma de Cooperativa Andaluza y o de Sociedad Laboral “ puntúan” de forma prioritaria.

Fuente: BOJA 2.001

- **“Programas de Ayudas a Proyectos Empresariales de la Comunidad de Madrid. Ejercicio 2.001”**.(Ordenes CAM 13179/2000, de 28 diciembre;13180/2000 de 28 diciembre; 150/2001 de 11 enero, y otras). Se regulan ayudas a la instalación de pymes en diversos ámbitos y actividades. Mientras que algunos programas se extienden a todo tipo de pymes, en otros, sin explicación aparente, se excluyen como beneficiarias a las Sociedades Civiles y Comunidades de Bienes.

Fuente: BOCAM. 2.000 / 2.001

No citaremos otros numerosos casos de discriminación según la forma jurídica de la empresa . Baste señalar que ejemplos como los reseñados son numerosísimos, y afectan prácticamente a todos los ámbitos de la Administración Pública tanto Estatal como Autonómica e incluso Local.

Sin duda tales medidas introducen una importante distorsión y asimetría en los factores a tener en cuenta por el emprendedor o promotor de una pyme o microempresa en el momento de decidir la forma jurídica de la misma, con lo que tal elección no se realiza en condiciones de transparencia y de libertad de elección. A las dificultades de elección, y a los numerosos problemas de creación y puesta en marcha de la empresa, se une esta distorsión motivada por los diferentes beneficios administrativos; financieros y fiscales.

¿Podemos extrañarnos de que, en tales condiciones, exista un fuerte riesgo de que el emprendedor o la emprendedora no acierten con la forma más adecuada para su actividad?.

Como veremos más adelante, tanto o más difícil que crear una empresa, en el ámbito de las pymes y microempresas, es lograr su supervivencia y consolidación. Es indudable que un factor nada despreciable para ello es el desarrollarla en un marco jurídico-mercantil y tributario adecuado. Si, con alicientes asimétricos, se empuja a los emprendedores a adoptar formas jurídicas forzadas, o a renunciar a otras convenientes, no se está contribuyendo a facilitar tal consolidación.

Esquema de los Tributos vigentes.

IMPUESTOS ESTATALES O DE AMBITO GENERAL

Impuestos Directos:

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
Impuesto sobre el Patrimonio (IP).
Impuesto sobre Sociedades (IS).
Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR).
Impuesto sobre Donaciones y Sucesiones (IDS)

Impuestos Indirectos.

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).
Impuesto sobre la Producción e Importación . Ceuta. Melilla (IPSI).
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).
Impuestos Especiales: Carburantes; Tabaco; Alcoholes y Bebidas alcohólicas; Juego; Energía Eléctrica; Matriculación de Vehículos; embarcaciones y aeronaves; Primas de Seguros.
Impuestos y Tasas de Aduanas.

IMPUESTOS NO ESTATALES

Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).
Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI). Contrib. Urbana y C. Rústica.
Impuesto Municipal de Obras y Construcciones (IMOC).
Impuesto Municipal sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU).
Impuesto de Tenencia y Circulación de Vehículos.
Tasas y Arbitrios Municipales.
Impuestos específicos de algunas Comunidades Autónomas.

NOTA: IP : ISD; ITPAJD, son impuestos cedidos a las Comunidades Autónomas, que dispones de cierto margen para variar tipos y otras variables. El IRPF está cedido en un cierto porcentaje a las C.A.

Régimen de Empresa de Reducida Dimensión. ERD.

Las sociedades y empresas en general, cuya cifra de negocios en el ejercicio anterior no hayan superado los 250 M. de Pts., y cumplan algún requisito muy general, pueden acogerse al llamado Régimen de Empresa de Reducida Dimensión (ERD). Para ello no hace falta solicitarlo, sino aplicarlo sin más. El Real Decreto-Ley 3/2000, de 23 de Junio, en vigor a partir del 25-6-2000, eleva el anterior límite hasta los

3 millones de Euros (499.158.000,- Pts).

Las empresas en régimen de ERD, tienen las siguientes ventajas.

- Su tipo de gravamen es del 30%, para los 15 M. primeros de beneficio.
- Las inversiones en activos fijos nuevos, por compra, e incluso por “leasing”, pueden amortizarse de forma acelerada multiplicando por 1,5 la dotación resultante de aplicar las tablas normales de Sociedades.
- Las “pequeñas inversiones”, de valor unitario no superior a 100.000, Pts. son libremente amortizables, hasta un máximo de 2 M. por año.
- Por cada “unidad de empleo” que creen, o que se comprometan a crear en los siguientes 24 meses, pueden amortizar libremente hasta 15 M, de Pts. de inversión. La “unidad de empleo” se entiende como incremento de la plantilla media. Debe mantenerse otros 24 meses.
- Los incrementos de patrimonio obtenidos por la enajenación de activos se periodifican para su integración en la base imponible, por reinversión del importe de la enajenación. Los activos así adquiridos son amortizables de forma acelerada, multiplicando por 2,5 el coeficiente lineal de las tablas oficiales. A partir del 25-6-2000, este coeficiente es de 3.
- Pueden dotar con el 1% del saldo de deudores una provisión para riesgo de impagos.
- Pueden deducirse de la cuota del Impuesto el 10% de las inversiones y gastos relacionados con mejora de su capacidad de acceso a tecnologías de acceso y presencia en Internet; comercio electrónico; incorporación de tecnología informática a los procesos empresariales, etc. Incluye adquisición e instalación de equipos y de “software”, e incluso formación de personal (a partir del 25-6-2000).

NOTA: Las amortizaciones aceleradas o libres que efectúen las ERD no tiene porqué reflejarse contablemente. La empresa dota sus amortizaciones con arreglo a criterios contables normales, y al cumplimentar la declaración del Impuesto de Sociedades, en una hoja del mismo efectúa los cálculos precisos para minorar la base imponible en el importe de las amortizaciones aceleradas o libres. Contablemente generarán un saldo de “impuesto diferido” (diferencia temporal), que es lo que técnicamente produce. Es decir un “crédito fiscal” a interés cero.

Este régimen se puede aplicar así mismo a los **empresarios y profesionales** en Estimación Directa (Normal o Simplificada), en su IRPF.

Fuente: elaboración propia.

Régimen de Transparencia Fiscal

En esencia el régimen de “Transparencia Fiscal” (TF) consiste en que una vez determinada la Base imponible del Impuesto, no se pague por la misma, a título final, sino “a cuenta” de sus socios que la integrarán, como ingreso propio, a su declaración de IRPF, en la parte que le corresponda, independientemente que la sociedad le haya abonado o no tales beneficios o dividendos.

Supuestos de Trnsparencia Fiscal.

- 1) Transparencia Fiscal de Agrupaciones de Interés Económico (AIE); Agrupaciones de Interés Económico Europeo (AIEE); y Uniones Temporales de Empresas (UTE). Es una “transparencia” de tipo técnico, automática y absoluta, incluso de Bases negativas.
- 2) Transparencia Fiscal del los arts. 75 y siguientes de la L.I.S.. Se integran las Bases positivas. Las negativas quedan en la sociedad compensándose , en su caso, en ejercicios posteriores. Existen tres casos:
 - **Sociedades de Mera Tenencia de Bienes.** Que son aquellas en las que la mayor parte de su activo está constituido por valores, o por activos no afectos a actividad empresarial, con un número pequeño de socios o controlada por una familia.
 - **Sociedades de Profesionales.** En las que más del 50% de sus beneficios corresponden a los socios profesionales o a sus cónyuges , o ascendientes o descendientes hasta el 4º grado inclusive; y en que además al menos el 75% de sus ingresos sean de origen profesional.
 - **Sociedades de Artistas y Deportistas.** Igual que las anteriores, pero los porcentajes se reducen al 25% y 50%.

NOTAS: La “sociedad transparente”, paga el Impuesto a Hacienda, como si fuese una sociedad “normal”, pero cada socio ha de imputarse en su Renta (del año siguiente), la totalidad de la Base que le corresponde , según su participación.

El socio, en su declaración de Renta – si es persona física- integrará el ingreso de transparencia fiscal , aunque realmente no lo haya recibido, y se deducirá todas las bonificaciones y deducciones de la sociedad, incluso el Impuesto de Sociedades pagado.

5. PROCESOS DE CREACIÓN – DESTRUCCIÓN DE PYMES EN ESPAÑA

El análisis de los factores que inciden en el proceso “ demográfico”, valga la expresión, de la empresas en general, y en particular de las pymes debe fundamentarse en datos cuantitativos estadísticamente contrastables.

En el ámbito del Estado español la base de datos fundamental es el “Directorio Central de Empresas”, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (DIRCE / INE).

5.1. El estudio de las cámaras de comercio.

Un reciente estudio elaborado y publicado por las Cámaras de Comercio (en lo sucesivo ECaCm) ha analizado, de forma muy elaborada, los datos del DIRCE, obteniendo interesantes resultados relativos a los procesos de creación – destrucción de empresas, y a los factores que parecen correlacionados con aquellos, así como sobre la distribución sectorial; regional, y dimensional de las entradas y salidas de empresas (*“La creación de Empresas en España.*

Análisis por Regiones y Sectores”. © Servicio de Estudios Cámaras de Comercio, Industria y Navegación y Fundación INCYDE. Madrid 2.001).

Es de lamentar que entre las variables que analiza este estudio no aparezca la “forma jurídico – mercantil”, de las empresas creadas, desaparecidas, o subsistentes en los periodos examinados, que sería de gran utilidad a los fines de nuestro estudio. Sin embargo nos ofrece otros datos y conclusiones muy valiosos, que trataremos de resumir y de poner en relación con nuestros propósitos.

Antes de nada hemos de señalar un aspecto - al tiempo metodológico; estadístico; jurídico, y conceptual - de la mayor importancia: ¿ a qué llamamos “empresa” ? ; ¿ cuándo podemos afirmar que un empresa ha “nacido” o ha “muerto”? El DIRCE utiliza fuentes de bases primarias, como las altas en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE); altas censales en Hacienda; Registro Mercantil de Sociedades; altas en la Tesorería de la

Seguridad Social, etc. Pero estos registros no detectan empresas, sino altas, que tanto pueden ser de empresas realmente nuevas, como de nuevas actividades, o nuevos centros de trabajo de empresas o sociedades ya existentes. Una sociedad, e incluso un empresario individual, puede tener dos o más altas, situación realmente muy frecuente. También es habitual la baja en centros de trabajo, o altas en el IAE, que no suponen la desaparición de la empresa, sino únicamente la reducción de su actividad en tal o cual sección o epígrafe, o lugar de trabajo. Existen, por añadidura, sociedades que no desarrollan actividades propiamente empresariales (p.e. sociedades patrimoniales)

El DIRCE del INE define la **empresa** como: “una organización sometida a una unidad rectora que puede ser, según los casos, una persona física, una persona jurídica, o una combinación de ambas, y constituida con miras a ejercer en uno o varios lugares actividades de producción de bienes o servicios. Con independencia de que tenga o no asalariados.”

La definición teórica la compartimos por completo, pero hemos de señalar que no conocemos exista en el Estado registro alguno donde se anoten tales entidades, así definidas, y su evolución temporal. Para decirlo claramente: no existe el concepto jurídico – mercantil y registral de “empresa”, tal y como la entendemos, de acuerdo con el DIRCE. Esta constatación nos obliga a ser muy prudentes a la hora de sacar conclusiones sobre los datos de creación y desaparición de “empresas”, en general, toda vez que operamos sobre unos datos estadísticos, sin duda muy elaborados, pero que tratan de medir un concepto en la práctica muy ambiguo, al no corresponder con un concepto registral claro, y que por lo tanto ha de ser estimado de forma indirecta y, probablemente, discutible.

Todo lo anterior cobra especial relevancia respecto a las llamadas “pymes” y microempresas.

El DIRCE, y el ECaCm, clasifican las empresas por su tamaño, según número de “asalariados” (concepto este ya de por sí confuso), según que no tengan ninguno; de uno a cinco; de seis a nueve; diez o más, etc. Esto es muy importante ya que, al menos en teoría,

permite identificar los datos relevantes referidos a pymes y microempresas. Pero aquí nos encontramos con un serio obstáculo interpretativo.

El problema deriva de la peculiar normativa fiscal ; laboral; y de seguridad social, que afecta al empresario individual ; al profesional libre; a sus familiares que trabajan con ellos; a los socios – trabajadores de sociedades; etc. Nos referimos, claro está, al llamado “*Régimen de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta propia o Autónomos*” (RETA), que ha consagrado, para mayor confusión, el término de “*autónomo*”, para designar casi cualquier cosa, que esté dada de alta en este régimen de la S. Social, pese a recoger situaciones muy diversas.

Este peculiar concepto de “autónomo”, de gran importancia práctica ya que sí es registrado y censado, no solo no ayuda a la correcta medición de las pymes o microempresas, sino que la hace especialmente difícil. La actual normativa del RETA obliga a darse de alta en el mismo, a unos colectivos muy heterogéneos: desde verdaderos empresarios individuales hasta trabajadores sin la menor vocación empresarial. Personas estas últimas, que para trabajar por su cuenta, deben darse de alta en el citado régimen de “autónomos”, lo que a su vez presupone el obtener una “licencia fiscal” (alta IAE). Esto les convierte, estadísticamente, casi con seguridad, en “nuevas empresas”, lo que realmente no es cierto; no constituyen verdaderas empresas. Suelen ser trabajadores, no empresarios, que trabajan frecuentemente para alguna empresa que no desea figuren como asalariados en su nómina, por motivos diversos. Son “asalariados” camuflados, o como mucho trabajadores libres, pero en modo alguno verdaderas unidades empresariales. Algo parecido ocurre con profesionales libres; artistas, y deportistas, que deben darse de alta en el IAE y en el RETA, sin que sea fácil siempre distinguirlos de los auténticos empresarios.

Por otra parte también deben darse de alta en el RETA colectivos tales como familiares de empresarios, que trabajen para el mismo si conviven con el mismo (reciban o no salario por ello); y socios de sociedades que trabajen en la sociedad, incluso de forma asalariada, si ejercen cierto nivel de control, directo o indirecto, en el capital.

En definitiva, no todas las altas en el RETA, ni en el IAE y Censos de Hacienda, corresponden a verdaderos empresarios o microempresas en sentido estricto. Tampoco resulta claro que las pymes que aparecen sin “asalariados”, realmente no los tengan, pero dados de alta en el RETA, y no en el Régimen General de la Seguridad Social de Trabajadores por cuenta ajena”, a efectos de seguridad social.. Todo ello debe hacernos muy prudentes a la hora de interpretar los datos sobre creación; subsistencia, y salida de pymes y microempresas, derivados del DIRCE, y de los censos fiscales y de la Seguridad Social, así como su clasificación según número de asalariados.

Es indudable que los datos de este censo son tanto más fiables, y correctamente interpretables, a medida que aumenta la dimensión de la empresa .

Estas obligadas precisiones y salvedades no restan en absoluto valor a los importantes datos del DIRCE, ni a las muy interesantes conclusiones del ECaCm. , que pasamos a comentar .

5.2. Censo de empresas.

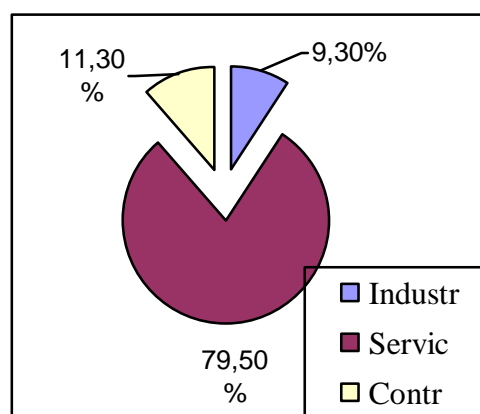
En el año 2.000, existían en el conjunto del Estado un total de 2.595.392 empresas, con un aumento del 2,1% sobre el censo de 1.996. Esto representa un índice de 65 empresas por cada mil habitantes, que es un índice de “ empresarialidad” relativamente notable en el contexto de la Unión Europea, en donde solo queda en este aspecto por detrás de Bélgica; Portugal; y Reino Unido. La media de la U.E. (15 miembros) era de 50,2 empresas por 1.000 habitantes.

De este total, el 10,7% corresponde a empresas industriales; el 9,9% a construcción; y el resto, es decir e 79,7% a comercio, reparaciones, hostelería y servicios en general.

La mayor parte de las empresas son pymes o microempresas. Un 54,6% no tienen ningún asalariado, y el 39,3% tiene entre uno y nueve. Únicamente un 6% de las empresas españolas tenían diez o más empleados. La media española (referida a 1.996) era de 5 empleados, frente a un promedio de la U. E. de 6 empleados.

Es de advertir que el estudio comentado denomina “microempresa” a la de menos de diez asalariados. Esto es algo opinable. Sin duda que en los sectores industriales, y en general de transformación, este límite puede ser considerado correcto. Sin embargo, en el sector servicios – en el que el predominio de empresas pequeñas es aún más abrumador – existen empresas que no rebasan estos límites con volúmenes de negocio y de actividad no precisamente pequeños para su sector. Probablemente los términos pyme o microempresa tienen significados muy distintos en la industria; el comercio, o los servicios. El predominio de las empresas de servicios sobre otros sectores es evidente..

Distribución Empresas españolas. Porcentaje



Fuente; DIRCE. INE 2.000

Con todo, y teniendo en cuenta las cautelas a que antes nos hemos referido sobre el significado de estas cifras, es claro que dentro del tejido empresarial el peso cuantitativo de las pequeñas empresas es extraordinario, y decisivo en la creación de empleo y de autoempleo.

En un cuadro anexo se indica el número de empresas por Comunidades Autónomas. Como puede apreciarse únicamente Andalucía, entre las regiones Objetivo – 1 de la UE, tiene un número realmente importante, lo que es lógico dada su extensión y población.

5.3. Creación y destrucción de empresas.

La importancia de las pequeñas empresas como motor de empleo, incluido el autoempleo, es cuestión fuera de debate. La políticas de empleo seguidas en la práctica totalidad de los países de la U. E. así lo entienden, adoptando las medidas que se creen adecuadas, con mayor o menor resultado. Pero de poco o nada sirve la creación de empresas si estas no consiguen consolidarse, establecerse definitivamente en el mercado, y ofrecer puestos de trabajo estables.

Desde hace tiempo viene observándose que al tiempo que se crean numerosas empresas nuevas, se cierran o dejan inactivas otras muchas. No es por tanto el número de empresas creadas, sino el de empresas que se consolidan lo que al fin cuenta.

En es estudio de las Cámaras de Comercio que examinamos se analiza detalladamente este fenómeno “ demográfico” empresarial, obteniéndose muy interesantes resultados cuantitativos que seguidamente vamos a comentar. Antes, no obstante, creemos preciso hacer unas consideraciones cualitativas sobre el proceso creación/destrucción de empresas que nos sugiere la experiencia profesional en la materia del equipo redactor.

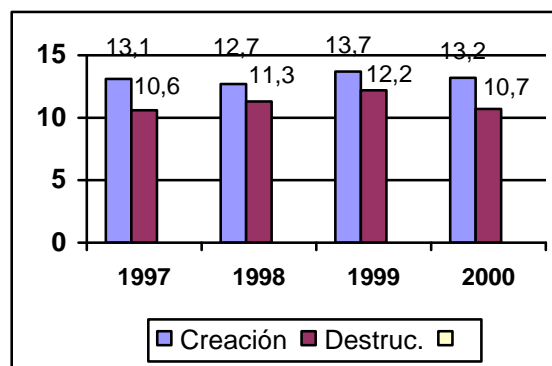
Cada vez que una empresa creada, casi siempre pequeña, se cierra al poco tiempo de su apertura, nos enfrentamos al fracaso de un proyecto personal de una persona o de un grupo reducido de socios, que sin duda han invertido en ello sus ahorros; se han endeudado comprometiendo su patrimonio personal o familiar; y han dedicado un tiempo considerable. Las causas de tal situación son, como veremos, muy variadas, y en numerosas ocasiones atribuibles a la escasa planificación del interesado que no midió bien sus fuerzas y recursos, o no analizó el mercado en que entraba, o no encontró la financiación o la ayuda, o los colaboradores, que , con motivo o no, esperaba. Pero no podemos ocultar que en estos años todas las Instituciones sin excepción han empujado a amplios sectores de la población a convertirse en “empresarios”, ofreciendo ayudas; cursos de preparación; subvenciones y exenciones fiscales, etc.; creando, en fin, un ambiente muy propicio, en el que la creación de la propia empresa se ha ofrecido, no solo como un proyecto de realización personal y profesional, sino casi como una panacea ante la dificultad de encontrar puestos de trabajo “clásicos”, para universitarios; graduados; mujeres; parados , y otros segmentos de población.

Muchos de los que han visto fracasar su primer proyecto empresarial es muy posible que lo vean como una experiencia piloto, que les ha enseñado más que cualquier curso de formación en técnicas de gestión empresarial. Pero no hay que caer en el exceso de optimismo de creer que siempre es así. Podemos afirmar, por nuestra experiencia profesional en la materia, que muchas personas que, con gran esfuerzo personal y económico, montaron una pequeña empresa, y al poco tiempo se percataron de su inviabilidad (o incluso de su falta de idoneidad empresarial), difícilmente repetirán la tentativa, y desde luego engrosan las filas de quienes se sienten engañados por el “ sistema”, o piensas que el éxito empresarial está ligado a prebendas , a amistades en altas esferas oficiales o sociales, o, sencillamente, a quienes disponen de un capital suficiente para soportar un tiempo más o menos largo hasta la maduración del proyecto. El amargo anecdótico que se podría aportar en ese sentido es muy serio y copioso.

Estas consideraciones, sobre las que volveremos más adelante, deben hacernos muy cautos a la hora de recomendar políticas encaminadas a la promoción masiva de nuevas pequeñas empresas, frecuentemente de difícil viabilidad o consolidación. Y nos sirven para calibrar en su justo significado las interesantes cifras y datos estadísticos que, basados en el DIRCE, nos ofrece el ECaCm.

Tasas de creación / destrucción de empresas en España.

Porcentajes del total de empresas preexistentes



Fuente: Estudio Cámaras de Comercio. 2.001

Este trabajo analiza los datos de entrada y salida de empresas en el censo del DIRCE, saldos netos de creación – destrucción, y en especial los índices de supervivencia y consolidación empresariales, es decir los porcentajes de nuevas empresas que sobreviven al cabo de un cierto lapso temporal.

En el periodo 1.996 – 2.000, el número de empresas creadas anualmente fue, en promedio, de 334.385, es decir un 13,3% anual de crecimiento bruto. Esto supone que en el último quinquenio del siglo XX “aparecieron” del orden de 1.671.920 nuevas “empresas” (sea lo que fuere que signifique esto), cifra realmente importante, casi espectacular.

Evidentemente la mayoría de estas nuevas altas corresponden a microempresas. Tomando como referente lo ocurrido durante el año 2.000, resulta que el 70,9% de las altas de ese ejercicio corresponden a empresas sin asalariados, y 21 24,4% a empresas de uno a cinco asalariados. Solo el 2,4% corresponde a empresas con más de diez asalariados.

Es interesante destacar que en la mayor parte de las Regiones Objetivo - I del Estado español, la tasa de entrada de nuevas empresas fue igual o superior a la media estatal, destacando en este sentido Andalucía , Extremadura, y Canarias, con tasas realmente notables.

La conclusión es sencilla: en el periodo considerado el proceso de creación de pequeñas empresas, especialmente microempresas, es muy elevado, con especial incidencia en la Regiones Objetivo I.

Pero inmediatamente hay que señalar que, en el mismo periodo 1996 – 2000, desaparecieron 274.770 unidades anuales (11,2% anual). Esto quiere decir que en el quinquenio aludido (de gran intensidad en la promoción de la “ empresarialidad” como se ha señalado) el balance de creación – desaparición de empresas fue el indicado en el cuadros anexo, siguiendo los datos del DIRCE recogidos en el ECaCm

Tomando con todas las precauciones del caso este resultado, la conclusión sería que las tasas de cierres o bajas han sido igualmente muy fuertes, y que al final ha sido preciso que

para que el censo empresarial aumente en una unidad deban crearse cinco unidades, cerrando las otras cuatro. Si esto es así nos encontramos ante un fenómeno controvertible y que debe ser analizado en profundidad: el coste , económico; social, y humano de la creación de empresas ha sido, en el periodo 1996 – 2000, excesivo a todas luces.

Algo debe fallar, en los propios emprendedores o candidatos a empresarios, en los mecanismos de ayuda y promoción, en las formas jurídicas empleadas, o en todo ello.

Saldo creación / destrucción de Empresas en España. Número

• Altas en 1996 – 2000	1.671.925
• Bajas en 1996 – 2000	1.373.850
• Saldo neto teórico	298.075

Fuente: Estudio Cámaras de Comercio. 2.001

Sencillamente no es asumible que para que el censo aumente en una unidad (cuya supervivencia futura no está asegurada, como veremos más adelante) la comunidad acepte cuatro fracasos de proyectos personales o profesionales.

Las anteriores cifras no deben interpretarse de forma simplista como demostración de que solo una de cada cinco empresas creadas sobrevive. Evidentemente las bajas registradas no corresponden en buena medida a empresas creadas en el mismo periodo analizado. Para estimar los índices o tasas de supervivencia empresarial, se debe recurrir a conceptos extraídos de la Demografía estadística, como, de forma brillante, hace el comentado estudio de las Cámaras de Comercio.

5.4. Supervivencia y consolidación empresarial.

La experiencia de cualquiera que haya tenido responsabilidades empresariales, sabe perfectamente que lo difícil en una empresa nueva es superar los primeros años, hasta consolidar su posición en el mercado; disponer de recursos materiales financieros y humanos adecuados; adquirir la experiencia práctica profesional y las “habilidades gerenciales” propias de cada sector y actividad, entre otros aspectos.

No es de extrañar que las tasas más elevadas de bajas de nuevas empresas se produzcan en los primeros años, Es algo perfectamente previsible, y precisamente por ello quienes hemos debido aconsejar o tutelar la puesta en marcha de proyectos empresariales a emprendedores/as, siempre hemos insistido en la necesidad de prevenir estos riesgos, no iniciando proyectos empresariales en los que la capacidad de resistencia económico-financiera; técnica y humana, no estuviese bien asegurada durante un tiempo más o menos prolongado según las circunstancias de cada caso.

Un estudio reciente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga ha establecido que el 80% de las empresas creadas en esa Provincia por jóvenes emprendedores (en un 54% con estudios superiores) fracasa a los dos años de su puesta en marcha. Como dato notable este estudio señala que el 70% de los jóvenes empresarios, cuyo primer intento acabó en fracaso, vuelven a intentarlo a los pocos meses, embarcándose en una nueva aventura empresarial. Sin duda son datos interesantes, que no es fácil determinar en qué medida sean generalizables o extrapolables a otras situaciones.

El ECaCm analiza con rigor técnico y detalle las tasas de supervivencia empresarial, en base a los datos del DIRCE. De entrada nos ofrece un dato esclarecedor. Solo el 53% de las empresas creadas en 1.996 permanecían en activo en el año 2.000. Analizando el desarrollo de las 364.934 empresas dadas de alta en 1.996, estima las tasas de supervivencia o consolidación. Sin entrar a analizar los aspectos técnicos del citado estudio, podemos comentar sus conclusiones fundamentales.

Supervivencia Empresarial. Porcentajes.

Empresas creadas en 1.996: 364.934 (100%)	
• Supervivientes al cabo de un año	82,7%
• Supervivientes al cabo de dos años	70,6%
• Supervivientes al cabo de tres años	60,3%
• Supervivientes al cabo de cuatro años	53,0%

Fuente: Estudio Cámaras de Comercio. 2.001

Del estudio de las Cámaras destacamos lo siguiente:

- Las empresas nuevas tienen dificultades de consolidación. El primer año desaparece u 17%. Al cabo de cuatro años solo u 53% permanecen activas. Ello como promedio estatal.
- La dificultad de consolidación es tanto mayor cuanto menor es el tamaño de la nueva empresa. Mientras que las empresas sin asalariados tienen una tasa de supervivencia a los cuatro años que no llega al 49%, las de entre uno y cinco alcanzan el 62%, y las empresas con más de seis empleados logran tasas de supervivencia tasas del 75%.
- En general las empresas industriales ofrecen tasas de supervivencia y consolidación muy superiores al comercio y los servicios (téngase en cuenta además que la mayor parte de las empresas pequeñas son de estos últimos sectores de actividad).
- Por supuesto ello no solo quiere decir que las empresas pequeñas y no industriales tienen mayor riesgo de fracaso. Esto solo es cierto en parte. Para la correcta interpretación, también ha de tenerse en cuenta que las empresas de actividad industrial, y con un cierto número de trabajadores solo se ponen en marcha después de estudios serios, y contando con medios suficientes, lo que no siempre ocurre en

las empresas de comercio y servicios, abiertas con demasiada frecuencia de forma poco meditada y un tanto al azar, y son la más numerosas entre las de nueva creación. Además la apertura de empresas industriales supone incurrir en costes irre recuperables, y el cierre y consiguiente despido de trabajadores implica también costes y problemas adicionales. No es de extrañar que el cierre se produzca allí donde es más fácil y menos costoso. Precisamente la provincia de Málaga, de la que hemos señalado antes datos interesantes, es una de las de mayor porcentaje de empresas se sectores de servicios y afines, lo que explicaría los extraordinarios índices de “ mortalidad infantil” de sus nuevas empresas.

- Por regiones geográficas el ECaCm señala que los menores índices de pérdidas empresariales corresponden al llamado Arco Mediterráneo y Valle del Ebro. En el extremo opuesto figura la Zona Sur y Canarias, donde en un solo año se perdieron más del 20% de la nuevas empresas creadas. Es evidente que este dato es coherente con lo señalado en el apartado anterior.
- Insistimos en las precauciones con que deben tomarse estos datos, es especial los referidos a empresas sin asalariados, que no siempre representan verdaderos proyectos empresariales. En numerosas ocasiones se trata de soluciones temporales y provisionales de “autoempleo” puro no empresarial, e incluso de formas de empleo por cuenta ajena “camufladas” de altas como “autónomos”, y otras situaciones variadas,

Que estrictamente no pueden se r consideradas como verdaderas altas o bajas de empresas, aunque estadísticamente resulten muy difíciles de identificar y depurar. Los sorprendentes datos del estudio de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga (el 80% fracasa el primer año, y el 70% de ellos vuelve a intentarlo de forma casi inmediata), quizás nos esté indicando que, al menos en este caso, nos encontramos ante proyectos de escaso coste de apertura / cierre, más bien de ensayos de realización personal – profesional de jóvenes, la mayoría de origen universitario que no encuentran hueco laboral en el mercado, que ante auténticos proyectos empresariales .

- Ello no obsta para que la conclusión general sobre el elevado grado de fracaso empresarial en los primeros años, en especial en pequeñas empresas, deba hacernos meditar sobre las políticas de promoción empresarial dirigidas a emprendedores, y los instrumentos que a tal fin deben aplicarse.

El examen realizado de los datos del estudio de las Cámaras de Comercio nos sitúa en el entorno de creación de empresas, de “empresarialidad” de la sociedad y economía españolas de finales del siglo XX y comienzo del XXI, y nos permite abordar el análisis de datos de empresas reales del colectivo Redepyme[®], en los siguientes capítulos de este trabajo.

Distribución de Empresas creadas en España. Año 2.000.

En % sobre el total de empresas creadas en cada tramo.

Según número de asalariados (columnas)

Zona	Sin asalariados	1-5	6-9	> 10	Total
Z. Cantábrica	71,6	24,6	1,9	1,8	100
A. Mediterrán	68,8	25,8	2,7	2,8	100
Eje del Ebro	69,9	25,5	2,3	2,3	100
Z. Centro	73,1	22,5	2,2	2,2	100
Z. Sur	72,0	23,4	2,2	2,3	100
Canarias	68,4	26,2	2,4	3,0	100
España	70,9	24,4	2,3	2,4	100

Fuente: Estudio Cámaras de Comercio. 2001.

Distribución de Empresas destruidas en España.
Año 2.000. En % sobre el total de Empresas destruidas en cada tramo.
Según número de asalariados (columnas)

Zona	Sin asalariados	1-5	6-9	> 10	Total
Z. Cantábrica	65,3	31,3	1,8	1,6	100
A. Mediterran	65,6	30,1	2,2	2,1	100
Eje del Ebro	72,6	24,5	1,4	1,5	100
Z. Centro	68,9	27,6	1,8	1,8	100
Z. Sur	66,5	29,9	2,0	1,6	100
Canarias	59,0	35,6	2,8	2,6	100
España	66,6	29,5	2,0	1,9	100

Fuente: Estudio Cámaras de Comercio. 2.001.

6. ANÁLISIS DEL COLECTIVO REDEPYME®.

6.1. El colectivo redepyme®

La cuestión básica propuesta en nuestro estudio es la incidencia de las variables jurídicas y fiscales en la creación y supervivencia de pymes y microempresas, y en el proceso consiguiente de creación de empleo / autoempleo, en las diferentes regiones españolas.

En las anteriores páginas hemos obtenido una perspectiva muy interesante sobre las características del proceso creación – destrucción- supervivencia – consolidación de nuevas empresas en el periodo 1.996 a 2.000, que nos sitúa en el escenario en el que deberemos movernos y nos servirá de referencia.

Para obtener datos empíricos coherentes y contrastables hemos sometido a estudio el colectivo de empresas de “ REDEPYME”® . Se trata de un colectivo de más de dos mil empresas en activo creadas, o reestructuradas, por participantes en Curso s/ Programas de

Creación de Empresas de la Escuela de Organización Industrial (EOI). En dichos Programas, en su mayoría financiados o cofinanciados por el Fondo Social Europeo, con el apoyo de Instituciones como Diputaciones; Ayuntamientos; Comunidades Autónomas y Cajas de Ahorros, cada participante ha debido de desarrollar un proyecto bajo la tutoría de los profesores – consultores de la EOI, que al tiempo que docentes son siempre profesionales de la consultoría, cuando no empresarios directamente. Se han desarrollado en todas la Comunidades Autónomas, pero de forma especialmente intensa en las Objetivo I de la Unión Europea.

La estadística de estos Programas de la EOI ,desarrollados desde 1.989, con especial intensidad desde 1.995, es la siguiente:

Programas de Creación de Empresas impartidos	318
Número de Participantes	7.148
Proyectos Terminados	5.854
Empresas creadas activas al final de 2000	2.192

Por lo tanto el 37,44% de los proyectos presentados por participantes en tales promociones no solo se convirtieron en empresas, sino que son empresas reales existentes y activas al día de hoy. La distribución sectorial de estas 2.192 empresas es la siguiente, en porcentajes del total:

Agricultura/ Ganadería	3%
Construcción	5%
Industria	16%
Comercio	21%
Turismo	10%
Servicios diversos	45%

La distribución, referida al año 2.000, por sexos ; edades; y formación, de estos empresarios es la que sigue:

Mujeres	47%
Hombres	53%

< 30 años	23%
30 – 40 años	43%
40-50 años	25%
➤ 50 años	8%

EGB	%
BUP / FP	45%
UNIVERSITARIOS	43%

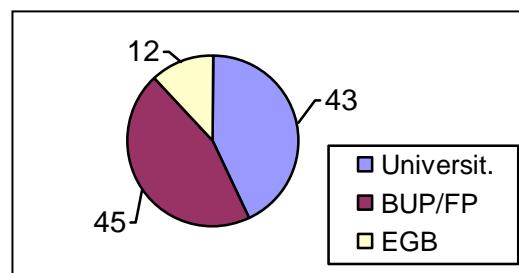
Más adelante, al analizar los resultados de la encuesta realizada entre este colectivo, daremos otros datos sobre el mismo. Con los reflejados podemos, hacer algunas consideraciones sobre el mismo.

- Nos encontramos ante un colectivo muy especial Se trata de empresarios que han tenido la oportunidad de recibir formación general y específica empresarial y cuyo proyecto ha sido tutorizado por profesionales. Se da un casi equilibrio mujeres / hombre. Sus edades actuales indican que en el momento de la puesta en marcha de sus proyectos / entre 1.991 y 1.999) se trataba de jóvenes, aunque también de cierta madurez.
- El claro predominio de sectores como los Servicios y el Comercio está dentro de la tónica general de la creación de empresas en el Estado en el periodo 1996 / 2.000, que se desprende del estudio de las Cámaras de Comercio . Se observa, sin embargo, una mayor presencia de turismo (incluidas actividades con el “ turismo rural” y similares), y de servicios personales y empresariales especializados, en mayor proporción que a escala estatal. El sector comercio es muy relevante, pero algo menos importante.

El análisis de este colectivo se ha basado en tres acciones:

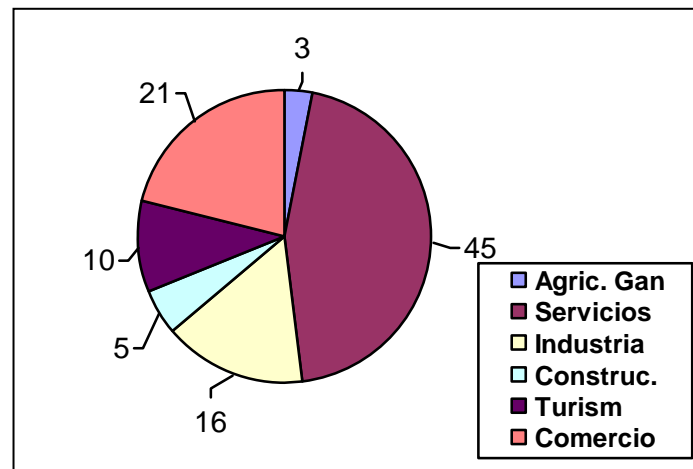
- 1) Estudio del propio colectivo Redepyme ®, en sus parámetros fundamentales.
- 2) Realización de una encuesta , sobre un cuestionario, a fin de conocer origen y situación actual.

Colectivo Redepyme. Formación . Porcentajes



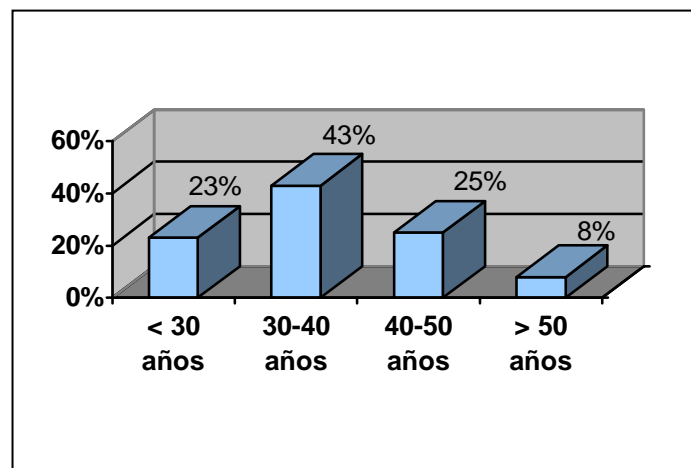
Fuente: EOI. Encuesta empresas Redepyme 2.001.

Distribución Sectorial Porcentajes



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001.

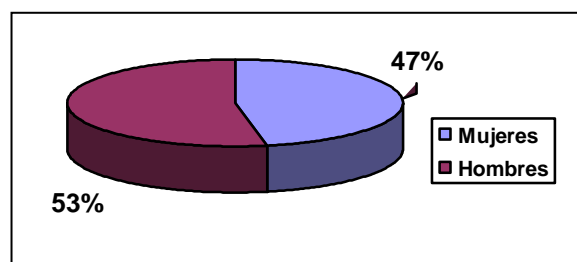
Edades. Empresarios Redepyme. Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

- 3) Consultas y entrevistas directas con determinados miembros significativos del colectivo, así como con los consultores que dirigieron o tutorizaron programas de creación de empresas y los correspondientes proyectos.

Distribución por Sexos. Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

6.2. Formulación del cuestionario. encuesta.

El objetivo de la encuesta sobre el colectivo Redepyme® es cuantificar la relación entre creación y consolidación de pymes y microempresas de una parte y el marco jurídico y fiscal en el que se sitúan, es decir, su forma jurídico – mercantil, y el régimen tributario aplicable.

Para este fin se preparó un cuestionario, cuyo contenido completo se ofrece entre los anexos, y cuyas preguntas básicas fueron las siguientes:

- Forma Jurídica de la empresa. Forma inicial adoptada. Forma actual si ha cambiado. Posibles intenciones de cambio.
- Socios, si los hay. Número. Familiares y no familiares.
- Trabajadores. Socios. No socios. Familiares.
- Actividad principal y accesorias.
- Volumen de facturación. Volumen de inversiones.
- Creación de empleo / autoempleo.
- Régimen fiscal: a) Si tributa por IRPF. b) Si tributa por Sociedades. Régimen del IVA.
- Aplicación o no del Régimen de Empresa de Reducida Dimensión.

- Nivel de aceptación o rechazo de su actual régimen tributario.
- Obtención de subvenciones y otras ayudas a la instalación, etc.

La encuesta se ha efectuado sobre el colectivo, distinguiéndose en las tabulaciones de resultados los atribuibles a empresa situadas en Regiones Objetivo I, de las ubicadas en Regiones Objetivo III.

6.3. Actividad y dimensiones

Un cuadro anexo recoge las actividades principales declaradas por las empresas encuestadas. Evidentemente los sectores de Comercio y Servicios predominan claramente sobre los industriales, siguiendo en ello la tendencia ya apuntada para el colectivo completo, y la observada en el periodo 1.996-2.000 por el estudio de las Cámaras de Comercio.

Actividades Empresas Redepyme. %

Actividades	Porcentajes
Sector Primario	4%
Comercio Minorista	23%
Comercio Mayorista	2%
Hostelería	4%
Actividades Inmobiliarias	3%
Construcción	5%
Edición y Artes Gráficas	6%
Actividades Inmobiliarias	3%
Industria	15%
Servicios Empres. y Person.	27%

Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

Sin embargo aspectos diferenciales relevantes. El Comercio no es tan predominante en nuestro caso, mientras que los sectores industriales tienen una presencia minoritaria pero muy significativa. Evidentemente se observan algunas diferencias entre las Regiones Objetivos I y III..

Es interesante señalar que porcentajes entre el 15% y el 30% declaran realizar actividades complementarias a la principal declarada. Esto es algo importante. En general todas las estadísticas suelen agrupar a las empresas encuestadas o registradas por la actividad principal declarada. Pero lo cierto es que con frecuencia se desarrollan otras actividades importantes. De nuestra experiencia como consultores de pymes podemos destacar que no es infrecuente que las actividades “ secundarias” alcancen o superen en importancia real a las “ oficiales” de la empresa.

Este aspecto de las actividades complementarias plantea la duda de si, en las estadísticas oficiales, una empresa, persona física; sociedad, etc., tiene dos o más altas en actividades diferenciadas (altas distintas de I IAE), se computa como una o como dos o más unidades empresariales.

El tamaño de las empresas, estimado por su volumen de facturación (con todas las cautelas de este dato dado el alto grado de respuestas fallidas, y la probable ocultación de datos), nos indica que nos encontramos ante un colectivo de pymes, de forma muy predominante con microempresas. El volumen medio de facturación es del orden de 37 MM Pts., y solo un 11,2% declara facturar más de 50 MM., mientras que más de un 20% factura importes por debajo de 10 MM. Debemos insistir en las cautelas con que deben admitirse estas cifras que, a no dudarlo, están afectadas por un importante factor de minoración, en general.

Las cantidades de inversión declarada inciden en esta misma dirección. Debemos, no obstante, señalar una vez más que tenemos la seguridad de que las cifras de facturación y de inversiones declaradas tienen un fuerte sesgo a la baja. Respecto a la cifra de negocio, el motivo es obvio, dado el temor – infundado, pero existente - a que la revelación de datos reales en encuestas pudiese tener consecuencias fiscales Respecto a la de inversiones,

hemos comprobado en muchos casos que el empresario solo contabiliza como tales las que adquiere para la empresa, una vez iniciada la actividad, pero no computa los bienes personales (inmuebles; vehículos, equipos profesionales, etc.) que afecta al negocio.

En otras ocasiones el empresario adquiere para sí un local, por ejemplo, “alquilándolo” formalmente a su empresa, en cuyo balance no aparece tal inversión. Por lo tanto las cifras de “inversión” no detectan realmente el volumen de activos afectos al negocio, sino, en todo caso las compras de bienes de inversión desde la creación de la empresa, y a nombre de la misma.

El análisis de la dimensión empresarial por el número de trabajadores es muy significativo. Antes de nada debemos aclarar que se ha evitado preguntas sobre “asalariados”. La experiencia nos indica que en muchas pymes y microempresas es frecuente encontrarnos ante la figura del socio – trabajador, que incluso cobra un salario periódico en nómina, aunque por imperativo legal se encuadre, a efectos de Seguridad Social, en el Régimen de Trabajadores Autónomos (RETA). Por tanto hemos separado las preguntas relativas a “socios” de las referidas a “trabajadores no socios”.

Refiriéndonos a estos últimos resulta que el promedio de las empresas encuestadas es de 3,62 trabajadores no socios. Únicamente el 26,5% de las empresas declara no haber tenido ningún trabajador no socio el último año, mientras que el 58,5% señalan haber tenido entre uno y tres. Porcentajes mucho más bajos declaran números de trabajadores más elevados.

Es interesante, aunque en modo alguno sorprendente, observar una clara correlación entre el número de empleados de la empresa y su forma jurídico – mercantil, como veremos más adelante.

Se aprecia en conjunto una cierta diferencia con los datos estatales del estudio de las Cámaras de Comercio. Según este trabajo, en el año 2.000, el 70,9% de las nuevas empresas españolas no tenía ningún “asalariado”, mientras que el 24,4% tenía entre uno y cinco

Esto puede interpretarse en el sentido de que las empresas- pymes y microempresas-del colectivo Redepyme® tienen una mayor tendencia a la creación de empleo que la media estatal. Esta interpretación se ve reforzada por el dato de socios, familiares y externos, que declaran las empresas encuestadas, muchos de los cuales trabajan efectivamente en la empresa (datos de alta casi siempre como “ autónomos”), constituyendo una forma muy característica de autoempleo.

No obstante la enorme diferencia entre un 70,9% y el 26,5% también nos revela que estamos en presencia de datos no del todo homogéneos. Ya indicamos anteriormente que en número de empresas nuevas registradas en el DIRCE y estudiadas en el ECaCm , y muy especialmente las “sin asalariados”, no siempre reflejan auténticas altas empresariales. Hemos señalado que, en nuestra opinión, muchas altas en IAE no corresponden a empresas nuevas. En cambio es indudable que las inscritas en el directorio Redepyme®, son empresas reales, que ya se han consolidado, o al menos han pasado una primera etapa, y de las que un porcentaje significativo declara realizar más de una actividad

Posiblemente ambas explicaciones deben ser consideradas para explicar la diferencia, realmente muy seria, entre los porcentajes de empresas sin empleados del DIRCE y las del colectivo que estudiamos.

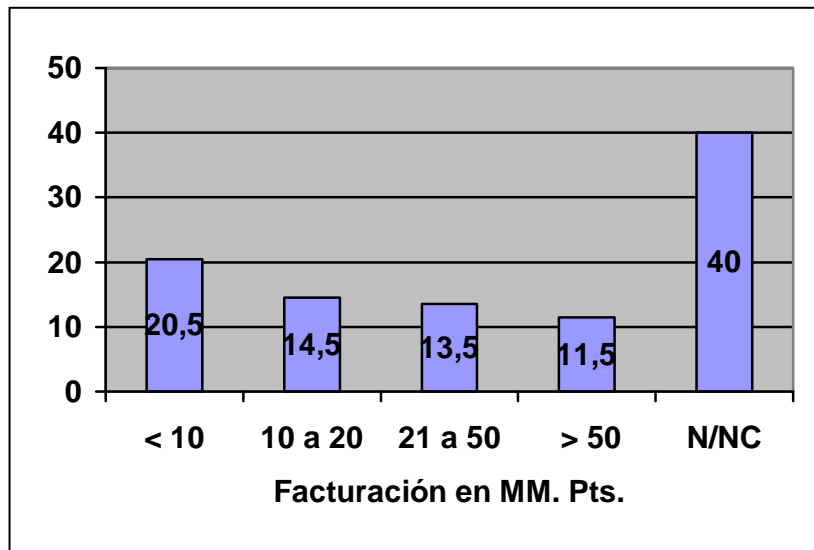
En cualquier caso lo que parece fuera de toda duda es que el tipo de empresa Registrada en Redepyme®, si bien en sus dimensiones generales responde a las que corresponden a las pymes , e incluso mayoritariamente a microempresas (menos de diez empleados) , ofrece rasgos propios que las diferencian sensiblemente de los promedios registrados en el DIRCE del INE, en particular son claramente más intensivas en creación de empleo y de autoempleo, sin duda son más estables; y, como veremos, tienen otras notas diferenciales.

Más adelante volveremos a reexaminar estos aspectos con mayor perspectiva.

En realidad, no debemos sorprendernos de estas diferencias; no podría ser de otra forma. Nos encontramos ante un colectivo empresarial cuyos proyectos se han desarrollado en el curso de programas dirigidos y tutorizados por profesores – consultores en gestión

empresarial, y en las diferentes materias de tal actividad, y con toda probabilidad a lo largo del proceso fueron desechándose proyectos poco realizables, y se afinaron y rectificaron otros hasta hacerlos razonablemente viables.

Volumen de Facturación. % y MM. Pesetas



Fuente: EOI Encuesta Empresa Redepyme. 2.001

6.4. Forma jurídico – mercantil actual

La encuesta realizada sobre el colectivo Redepyme® ha incidido, de forma muy especial, sobre la forma jurídica de la empresa, así como sobre los aspectos tributarios, al ser el objetivo fundamental del trabajo la obtención de datos y conclusiones sobre la influencia de estas variables jurídico – fiscales en el proceso de creación – consolidación de las nuevas empresas creadas y en la generación de empleo por las mismas.

Por cuanto se refiere a la forma jurídica de las empresas encuadradas en Redepyme® la encuesta trata de obtener datos sobre los siguientes aspectos básicos.

- Forma Jurídica actual de la empresa.
- Número y clase de socios de la empresa.

- Si se produjo, o no, cambio de forma desde la creación de la empresa.
- Si la empresa considera aceptable su *status* jurídico actual, o si desea cambiarlo.

Los resultados obtenidos en la encuesta se han recogido en varios cuadros y gráficos que se acompañan como anexos, y cuyos datos básicos pasamos a examinar. Hemos de hacer la observación que, desafortunadamente, no tendremos ocasión de comparar estos resultados con otros de carácter general, al no extenderse el ECaCm a estos aspectos de la empresa.

Los datos fundamentales sobre la forma jurídica actual de estas empresa se resume en el siguiente cuadro:

Formas Jurídicas. Empresas Redepyme. %

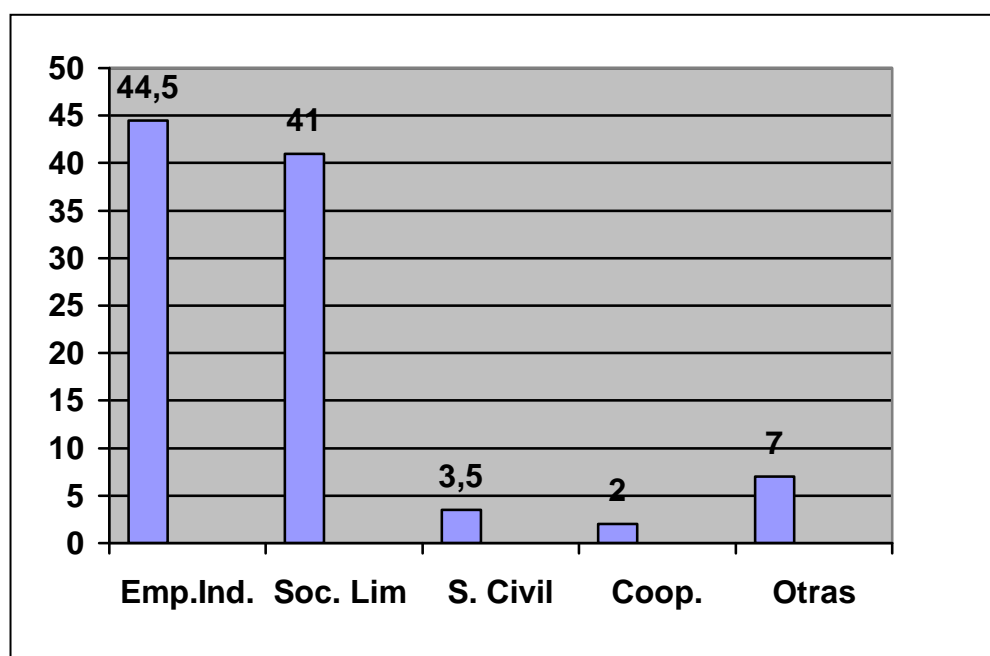
Tipo de Empresa	% S/ empresas	% S/F. Asociativas
Sociedad Limitada	41,0	81,1
Sociedad Anónima	1,5	3,0
Sociedad Laboral	2,5	4,9
Cooperativa	2,0	4,0
Soc. Civil y Com. B.	3,5	7,0
Totales	50,5	100,0

Fuente. EOI. Encuesta empresas Redepyme, 2.001.

El dato más significativo obtenido de la encuesta es que el 44,5% del total de la empresas encuestadas desarrollan actualmente su actividad bajo la forma de **Empresa Individual**, cuyas características ya conocemos por el capítulo primero de este trabajo. A este porcentaje se podría sumar el 1,5% de “ despachos profesionales”, de características similares ya que se trata de actividades desarrolladas de forma personal y directa .

Frente a ello el 50,5% de las empresas encuestadas afirman operar bajo diferentes **formas asociativas** tanto mercantiles, como civiles o cooperativas, si bien en muy desiguales proporciones

Formas Jurídicas. Empresas Redepyme. Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme.2.001

De estas cifras podemos ya señalar importantes rasgos característicos de las empresa encuestadas.

- Es muy importante, como era de esperar en pymes y microempresas, el porcentaje de Empresarios Individuales, pero son superados por las empresa que adoptan una u otra forma asociativa. Esto es realmente muy significativo. Por datos indirectos se puede afirmar que en el conjunto del Estado la mayor parte de nuevas altas empresariales corresponden a empresa individuales, en proporción no inferiores a 2 sobre 3. Por el contrario en el colectivo Redepyme® las “formas asociativas” superan, aunque no abrumadoramente, a las formas individuales. Si se tiene presente que la fuerza y viabilidad de una empresa nueva es sin duda mayor si agrupa

capitales y esfuerzos asociados, no debe sorprendernos que nos encontremos ante colectivos empresariales más profesionalizados y consolidados, que, pese a su reducida dimensión, han podido crear niveles de empleo muy superiores a la media. Además las formas asociativas crean “autoempleo” (aparezca o no como “asalarariados” o como “autónomos”), desde el momento en que, en general los “socios” suelen trabajar también en la actividad creada.

- En cuanto a las formas asociativas elegidas, es patente el predominio de las formas mercantiles, y muy sensiblemente de la **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.)** ordinaria, que por sí sola representa el 41% de todas las empresas creadas (solo superada por los “empresarios individuales”), y más del 81% de las empresas con forma asociativa. Esta circunstancia es del todo normal; la S.L. representa, con mucho, la forma mercantil más flexible, sencilla, y adecuada las pymes, por lo que es lógico que otras formas (en particular la Sociedad Anónima – S.A.) sean mucho menos utilizadas. Como sabemos la S.L. puede ser incluso “unipersonales”, es decir tener un solo socio, sin perder por ello de ser, desde el punto de vista mercantil una sociedad de responsabilidad limitada y diferenciada del socio, y tributar como sociedad. La posibilidad de aportación de bienes, sin necesidad de valoración pericial; de incorporar a sus estatutos limitaciones y obligaciones personales para los socios; junto con el reducido importe de su capital mínimo exigido (500.000 Pts. < 3.020 €), explica en éxito de esta forma jurídica.
- Las llamadas “formas sociales” o **empresas de economía social**, aparecen representadas por la Sociedad Limitada laboral, y por las Cooperativas (casi siempre de “trabajo asociado”, y de ámbito de Comunidad Autónoma). En conjunto representan del orden del 9%. No siempre son verdaderas “empresas de economía social”; incluso nos atreveríamos a afirmar que tal calificativo solo se podría aplicar a una proporción pequeñas de las mismas. En gran medida los promotores o emprendedores que deciden adoptar esta formas “sociales” para su empresa - que tienen complicaciones inesperadas para ellos - no lo hacen animados tanto por un espíritu cooperativo, sino por ciertas ventajas sociales; laborales y tributarias, y

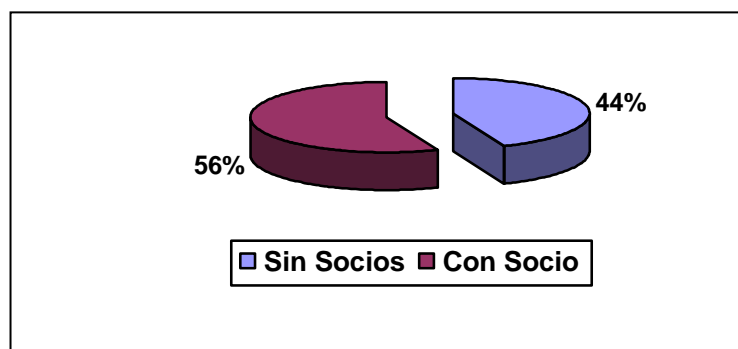
subvenciones, de que se benefician estas formas asociativas, bien por iniciativa estatal o autonómica. En particular la posibilidad que se ofrece a personas en paro que cobran la prestación por desempleo de recibir, en forma de un pago único capitalizado, sus derechos, para aportarlos a la sociedad laboral o cooperativa de trabajo asociado, es determinante. También influye la posibilidad de los socios – trabajadores de integrarse en el Régimen General de la Seguridad Social. Constituye todo ello, por cierto, un claro ejemplo de distorsión en la forma empresarial inducida por la actuación de las Administraciones.

- Las **formas civiles** para la empresa, en particular Sociedades Civiles (S. C.) y Comunidades de Bienes (C. B.), aparecen entre los datos de la encuesta, pero con proporciones más bien bajas: 3,5% de empresas; 7% sobre formas asociativas.

Llama la atención este bajo porcentaje, que no se corresponde con las ventajas que para ciertas pymes y en especial microempresas pueden revestir estas formas, en particular para actividades de servicios y profesionales, de escaso riesgo comercial y poca inversión..Hay que destacar que, para volúmenes de facturación que no superen cierta cuantía por socio, y si los trabajadores son al tiempo socios, las formas como C. B. o de S. C. pueden ser más sencillas, y fiscalmente más favorables, que la S. L., u otras formas. Según nuestros datos, en los años más recientes aparece un mayor interés por estas formas civiles asociativas, muy comunes ya como forma de asociación de profesionales; trabajadores especializados, etc.

Hay que señalar que, contra lo que pudiera pensarse, no se aprecian diferencias significativas en las proporciones de las diferentes formas empresariales, entre las Regiones Objetivo I y III, lo que no debe extrañarnos, si tenemos en cuenta que tratamos con un colectivo empresarial “orientado”, bajo unas directrices comunes.

Empresas Redepyme. Socios . Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

Una interpretación más afinada, en base a ciertos datos cualitativos, que las cifras no siempre recogen bien, nos indicaría que realmente sí hubo diferencias significativas en las formas jurídicas adoptadas inicialmente por las empresas Redepyme®, según Regiones I y II. Pero con el tiempo se ha producido un efecto de convergencia, en ambas regiones, hacia el espectro común descrito

Por el contrario sí se aprecia una correlación entre la dimensión por número de empleados y la forma jurídica. Entre los Empresarios Individuales predominan los que tienen menos de cinco empleados; en cambio entre las formas asociativas son más frecuentes niveles de empleo más elevados. Por ejemplo las empresas en forma de Sociedad Limitada (S.L.), que representan el 41% del total, representan sin embargo el 78,6% y el 69,2% de los tramos de 1-5 y de más de 10 empleados, respectivamente.

Otro aspecto a muy relevante a considerar es la existencia o no de **socios** en la empresa, su clase y número. En este sentido la encuesta nos ofrece datos muy interesantes.

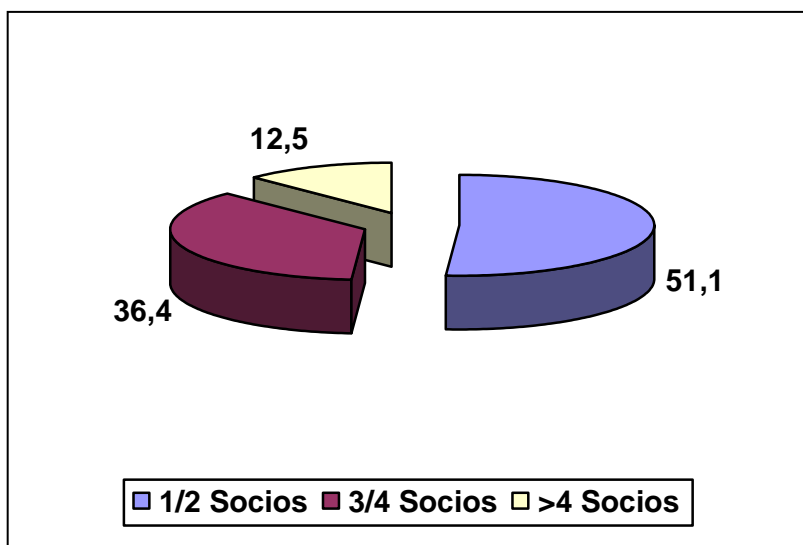
Conviene indicar que la existencia de socios en una empresa se vincula normalmente a que la misma adopte una “ forma asociativa” (sociedad mercantil; cooperativa; civil.). Sin embargo la experiencia nos indica que no es rara la aparición de la figura del “ socio” de Empresarios Individuales” o de Profesionales independientes.; bien bajo la forma

legalmente reconocida del “socio cuentapartícipe”; o, incluso más frecuentemente, adoptando otras formas más o menos irregulares: empleados-socios; aportantes privados de capital; asociados comerciales, etc. Asumimos en todo caso que la mayor parte de las empresas que señalan tener socios se trata de formas asociativas.

Los datos tabulados reflejan que el 44% de las empresas encuestadas tienen al menos un socio, frente al 56% que no tienen ninguno. De entrada llama la atención que solo un 44% señalen la existencia de socio, cuando - como vimos anteriormente - el 50,5% de las empresas adopta formas asociativas. Esta diferencia detecta, sin duda, la existencia de las “Sociedades Limitadas Unipersonales” (S.L.U.), legales en el ordenamiento mercantil español desde 1.995.

Se ha tratado de determinar el número de socios y su procedencia, familiar o externa. Según los datos tabulados de la encuesta, el número de socios declarados es el siguiente, en porcentajes del total de empresas que afirman tenerlos:

Empresas Redepyme. Número de Socios. Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme.2.001

Vemos que la mayor parte de empresas con socios tiene uno o dos, siendo también importante el tramo 3-4 socios. Solo un 12,5% tiene un número de socios superior a cinco. Además únicamente el 21,1% de los socios son externos a la familia. Esto nos indica que las empresas del colectivo Redepyme® tienden a ser de tipo empresa familiar (incluidas las formadas por los dos cónyuges del matrimonio, o los dos miembros de la pareja) o al menos a tener fuertes vínculos con la familia del empresario emprendedor/a, lo que, por supuesto, no tiene nada de sorprendente, pero nos confirma, una vez más, el carácter fuertemente arraigado de las empresas de este colectivo.

Estos datos nos confirman, así mismo, la fuerte tendencia a crear **empleo / autoempleo** de estas empresas. Con toda probabilidad una gran parte de los socios trabajan, en mayor o menor medida, en la empresa, ocupando o no puestos directivos o ejecutivos.

Normalmente estarán encuadrados, a efectos de Seguridad Social, en el llamado *Régimen de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos (RETA)*, aún cuando cobren retribuciones salariales de la empresa por su trabajo, no necesariamente vinculadas a beneficios, y consideradas fiscalmente en su Impuesto de Renta (IRPF) como “*rentas de trabajo personal* “. Se detecta aquí un de las principales formas de creación de empleo / autoempleo familiar o matrimonial, a nuestro juicio de extraordinaria importancia cualitativa y cuantitativa.

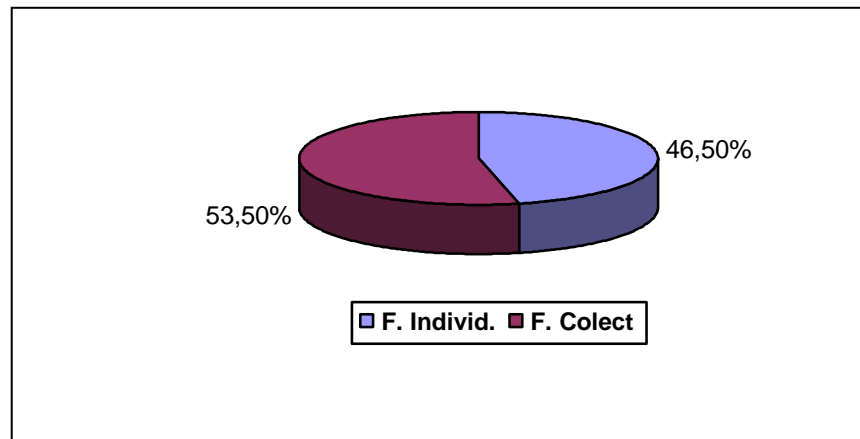
Númer socios

Nº. Socios	Total Socios	Familiares
0		21,6
1-2	51,1	51,1
3-4	36,4	21,6
>5	12,5	5,7
Totales	100,0	100,0

Fuente. EOI. Encuesta empresas Redepyme, 2.001.

Se trata de situaciones que, según el tipo de encuesta, aparecerán contabilizadas bien como “asalariados” (cobran por nómina), o como “empresarios autónomos”(altas en el RETA), cosa esta última totalmente errónea. Advertimos esto último ya que cuando analizamos, en un capítulo anterior, datos de creación de empresas del DIRCE del INE, ya apuntamos que no podíamos estar seguros de qué es lo que realmente reflejaban los datos de creación de empresas, o de asalariados, etc. dado que no dudamos que situaciones como las que recoge nuestra encuesta Redepyme® han de ser frecuentísimas en empresas en general, sin que esté claro bajo qué rúbricas son estadísticamente registradas.

Formas Jurídicas Empresas Redepyme. Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

6.5. Cambio de forma jurídica de la empresa.

Los datos analizados en el apartado anterior se refieren a la situación presente de las empresas encuestadas. Serían muy incompletos si no se dispusiese de alguna información sobre el pasado y el futuro.

En particular se ha indagado sobre dos aspectos que nos parecen básicos:

- Si la forma jurídico mercantil actual de la empresa es la que originalmente adoptó; o si por el contrario se ha modificado desde entonces.

- Si la empresa se encuentra “cómoda” en su actual *status* jurídico; o si desea modificarlo, y este caso en qué dirección.

El dato relevante es el siguiente: el 87,5% de las empresas señalan que su forma actual es la misma con que se crearon inicialmente, frente al 12,5% que dice haberla modificado.

La dirección de la modificación aparece clara si señalamos que el 60% de los que modificaron su forma jurídica eran Empresarios Individuales, frente al 12% que se constituyeron como Sociedades Limitadas (S. L.).

En resumen no puede decirse que las empresas creadas hayan modificado su naturaleza mercantil en proporciones que no sean las normales, atribuibles al crecimiento de la empresa; la aparición de socios, etc. Como es natural esto ocurre con cierta frecuencia en Empresas Individuales, que, por tendencia natural, pasan a adoptar formas colectivas o asociativas al consolidarse y crecer, en especial en el sector servicios.

Es interesante resaltar el grado de satisfacción con la situación jurídica mercantil actual, y si desean o no modificarla. Los datos de la encuesta se resumen en el cuadro, anexo en porcentajes del número total de empresas encuestadas

Resulta claro que, en conjunto, la mayoría de las empresas parecen consideran adecuada su actual forma jurídico mercantil, y consecuentemente no manifiestan intención alguna de modificarla. No obstante, aunque minoritario, no es insignificante el número de empresas que al parecer desean cambiarla, ya que se acerca a una de cada cinco.

Pero estos datos globales esconden una gran diferenciación, según el tipo de empresa. El mayor deseo de insatisfacción se da entre las Empresas Individuales. El 76,4% de las empresas que manifiestan descontento con su situación actual son, precisamente, Empresarios Individuales; entre los cuales el 60% manifiesta tal postura. En cambio entre las Sociedades Limitadas o Anónimas es pequeño en porcentaje que expresa , de forma explícita, descontento con su forma jurídica.

Sorprende que las empresas con formas asociativas de “economía social” (Sociedades Laborales y Cooperativas) muestren niveles significativos de insatisfacción. Mucho nos tememos que ello refleje la circunstancia de que estas empresas fueron inducidas a adoptar tales formas por presiones directas o indirectas, y en particular por la posibilidad de obtención de ciertas ventajas, pero sin que entre sus promotores existiese realmente un vínculo cooperativo, como ya se señaló en un capítulo anterior. Evidentemente, una vez pasado un tiempo, se comprueban los inconvenientes y limitaciones de tales formas jurídicas.

Grado de Satisfacción ante su Forma Jurídica. %

Contestación	% Empresas Satisfechas	% Emp desean cambiar.
SI	80,0	19,5
NO	15,0	77,0
NS/NC	5,0	3,5
TOTALES	100,0	100,0

Fuente: EOI. Encuesta empresas Redepyme, 2.001.

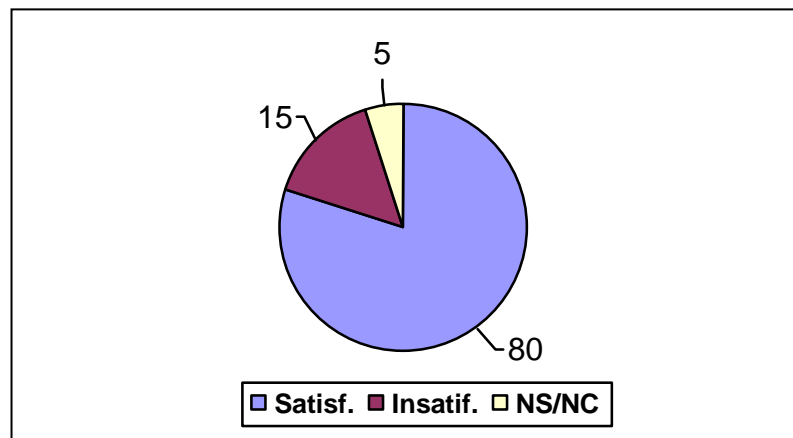
Todo lo anterior no siempre presupone, necesariamente, descontento o incomodidad en sentido estricto, sino que, frecuentemente, reflejará la constatación de que la forma actual, adecuada quizás en su momento, ha podido dejar de serlo, y que el empresario considera que su gestión empresarial mejorará si modifica su marco jurídico mercantil. El motivo puede ser el crecimiento de la empresa; su actual o previsible nivel de complejidad técnica; la aparición de posibles socios y de asociaciones comerciales; mayores niveles de riesgo y de capacidad de contratación privada y pública; la precisión de otras fuentes de financiación difíciles de alcanzar en su actual *status*; la necesidad de diferenciar sectores de actividad; aparición de la “franquicia”; incluso cuestiones diversas de índole no

siempre empresarial (problemas de naturaleza familiar ; sucesoria; o matrimonial); y por descontado por motivaciones de orden tributario.

El dato de que un 12,5% de las empresas del colectivo estudiado hayan modificado su forma jurídico mercantil inicial, y que casi un 20% contemple la posibilidad de modificarla en el futuro, nos lleva a la conclusión personal, avalada por el conocimiento directo de muchos casos particulares, de que se trata de un colectivo empresarial dinámico, y dispuesto a informarse de las ventajas o desventajas de otras formas jurídicas, por motivos de riesgo personal o comercial; aspectos fiscales, etc. Este dinamismo, debe ser aplaudido en todos los aspectos de la gestión empresarial, y desde luego en algo tan importante como la elección de la forma jurídica que en cada momento se adapte mejor a las necesidades de la gestión de la empresa en todas sus facetas.

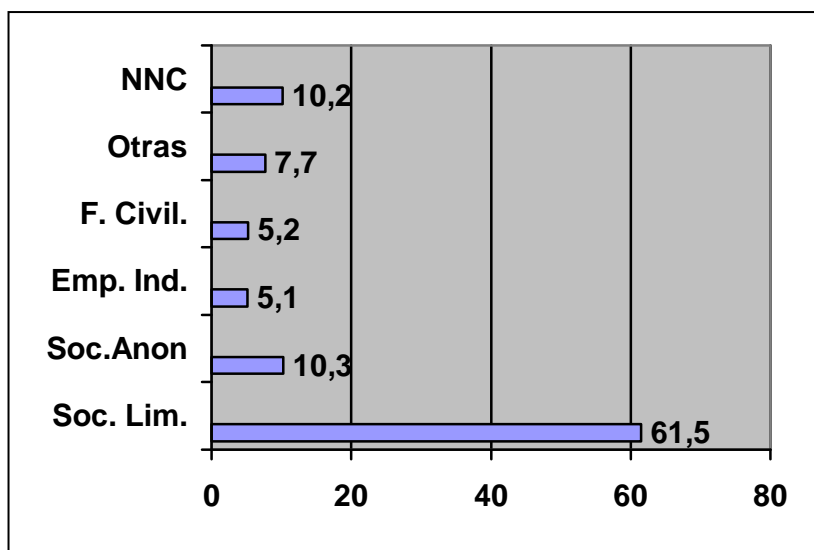
En definitiva es claro que el empresario del colectivo estudiado considera muy relevante su forma jurídico mercantil. Como, por otra parte, existen fuerte correlación entre tal forma jurídica y otras variables tales como el nivel de empleo, resulta evidente que se trata de una variable de gran trascendencia.

Nivel de Satisfacción Forma Jurídica. Porcentajes



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

Forma a la que se desea cambiar. Porcentajes



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

6.6. Régimen tributario

Es indudable la importancia de los aspectos tributarios en la gestión empresarial. De hecho las consideraciones sobre los impuestos; tasas y demás tributos a pagar al Estado; Comunidad Autónoma, o Municipio, son muy relevantes a la hora de decidir la forma jurídica de la empresa, así como en la creación de empleo.

Los impuestos que mayor influencia ejercen son, en primer lugar, los que gravan los beneficios empresariales, e inmediatamente los que gravan las ventas y transacciones.

No es ni mucho menos infrecuente que importantes decisiones estratégicas empresariales, empezando por la forma jurídica mercantil, se adopten teniendo muy presentes estos tributos.

Recordaremos que en el sistema tributario del Estado español (con peculiaridades forales en País Vasco y Navarra, así como en Canarias ; Ceuta y Melilla) los impuestos sobre los beneficios empresariales son:

- **Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF)**, que grava los rendimientos de actividades empresariales; agrarias y profesionales de Empresarios Individuales y Profesionales, así como el obtenido por los miembros de Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles de personas físicas. El Tipo de gravamen es el marginal del Impuesto, que va del 18% al 48%. La forma de estimación de los resultados, implica tres formas diferenciadas:
 - *Estimación Directa .Normal o Simplificada..(EDN / EDS)*. En la que el rendimiento se obtiene según la Contabilidad del empresario, más o menos detallada y exigente según EDN ó EDS.
 - *Estimación Objetiva por Módulos (“Módulos” – EOM)* . En esta modalidad el rendimiento se estima de forma indirecta a través del número de trabajadores; superficie del local; consumo de energía, etc.
- **Impuesto sobre Sociedades (I. S.)**, que grava los beneficios de todo tipo de Sociedades (mercantiles; cooperativas, etc.) . El resultado se determina en estimación directa, según la Contabilidad de la sociedad. El Tipo de gravamen general es del 35%.. Las *Empresas de Reducida Dimensión* tienen un gravamen del 30% los 15 primeros MM. de Pts. de beneficios, aparte otras ventajas. Las Cooperativas tienen tipos reducidos. Básicamente, en cuanto nos interesa en nuestro estudio, existen dos regímenes de I. S.
 - *Régimen Ordinario* . La Sociedad es el sujeto del Impuesto. Los socios no integran en su declaración por IRPF los beneficios que les correspondan, salvo expresa distribución, como tales, por la entidad
 - *Régimen de Transparencia Fiscal*. Los beneficios obtenidos por la sociedad se atribuyen a los socios, que deben declararlos en su IRPF, independientemente de que hayan sido, o no, expresamente distribuidos.

Todas las empresas - Sociedades o Empresarios Individuales, etc.- que tributen en Estimación Directa pueden acogerse al llamado “*Régimen de Empresa de Reducida Dimensión*” (ERD), que supone ventajas importantes tales como un tipo menor (30%), y

posibilidad de amortizar el inmovilizado de forma libre o acelerada (especialmente si va acompañada de creación de empleo). Las Cooperativas de trabajo asociado, así como las Sociedades Laborales (SLL; SAL), tienen ventajas análogas.

En cuanto al gravamen de las ventas, la tributación viene determinada por:

- **Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).** Grava las compra – ventas empresariales; la prestación de servicios, y las importaciones y adquisiciones intracomunitarias. Tiene operaciones exentas, y en las no exentas se aplican tipos de gravamen diferenciados.
 - Tipo General : 16%
 - Tipo Reducido: 7%
 - Tipo Super reducido: 4%.

El IVA se liquida por diversos Regímenes alternativos. Los principales son:

- Régimen General. Declaraciones trimestrales (mensuales para grandes empresas).
- Régimen Simplificado (módulos aplicados al IVA).Declaraciones trimestrales.
- Régimen de Recargo de Equivalencia. Comercio Minorista de Empresarios Individuales. No se hace declaración.

Las Empresas societarias (sociedades mercantiles o cooperativas), que tributan por I. S. lo hacen en IVA siempre por Régimen General (salvo que desarrolle actividades exentas). En cambio los Empresarios individuales; profesionales; agricultores, y entidades colectivas civiles, pueden tener varias combinaciones IRPF / IVA. En Canarias; Ceuta y Melilla, no existe el IVA, que se sustituye por otros tributos similares (IGIC; IPSI), con tipos de gravamen notablemente más reducidos.

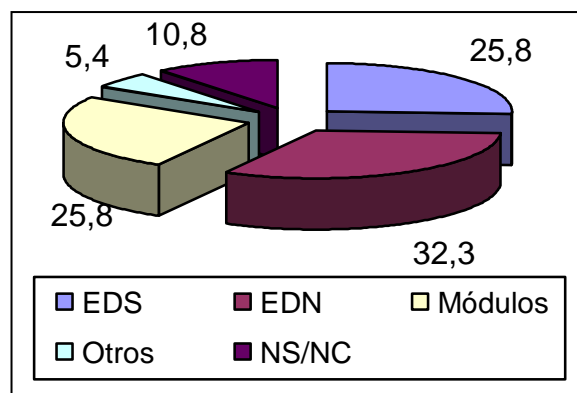
La encuesta sobre el colectivo Redepyme® nos ofrece datos interesantes sobre la fiscalidad de las empresas integradas en el mismo.

En primer término destacaremos que el 48% de las empresas afirman tributar en IRPF, mientras que el 52% señalan que tributan por Impuesto sobre Sociedades (IS). Estos porcentajes son del todo acordes con las formas jurídico – mercantiles actuales, según vimos anteriormente.

De los Empresarios que tributan por IRPF, la mayoría lo hacen en Estimación Directa, bien en su modalidad Normal o Simplificada. Solo el 25,8% determinan sus bases imponibles por el Régimen de Módulos. Sin duda ello se debe, en parte, a decisiones conscientes y deliberadas, de renunciar al más sencillo Régimen de Módulos, acogiéndose a tributar según rendimientos efectivos, aún a costa de la llevanza de una cierta contabilidad oficial. Es otro síntoma de “madurez” empresarial de este colectivo. Se da cierta diferencia entre las empresas de Regiones Objetivo I y III.

En cuanto a las empresas societarias, la inmensa mayoría de las que contestan de forma explícita señalan que tributan en régimen ordinario, y solo el 5% afirma estar en *Transparencia Fiscal* (empresas de profesionales , sin duda). Llama la atención el elevado porcentaje de sociedades que contestan con el NS/NC, que alcanza el 47,5%. Ello nos lleva a concluir que, o bien la encuesta no estuvo bien explicada en este punto, o que estas empresas contratan sus aspectos tributarios con asesorías externas, no pudiendo el responsable encuestado dar respuesta correcta a esta pregunta. Nos inclinamos por considerar que ambas explicaciones contribuyen a tal porcentaje de respuestas indeterminadas.

Régimen Fiscal. IRPF Empresarios Individuales y S.C./C.B. (%)



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme.2.001

En todo caso, es casi seguro que la mayoría de las empresas encuestadas, si tienen forma societaria, contesten o no, tributan en I. S. en régimen ordinario. Únicamente tributarán en Régimen de Transparencia Fiscal las formadas por profesionales, así como alguna entidad de tipo patrimonial.

Es muy significativo que al preguntar si la empresa se acoge o no al “*Régimen de Empresa de Reducida Dimensión*” (ERD), solo un 11,5% de los encuestados dan respuesta afirmativa, frente a un 47,0% que contestan negativamente, y un 41,5% que NS/NC. En realidad, dado el volumen de facturación de las empresas encuestadas, la gran mayoría de ellas, si no la práctica totalidad, estarían en condiciones de acogerse al régimen ERD, ya que, hasta el año 2.000, el límite eran los 250 MM. de Pts. El hecho de que solo un 11,5% declare explícitamente aplicar estas ventajas, nos indica una notable falta de información en este terreno. Falta de información atribuible, en gran medida, a los asesores o gestores en los que el empresario tiende a delegar sus obligaciones tributarias, opinión que se sustenta en el conocimiento directo de muy numerosos casos, y que vienen avalada por el importante porcentaje de respuestas NS/ NC registradas .

El nivel de satisfacción / descontento, y deseos de cambio, en cuanto a su régimen tributario, puede resumirse de la siguiente forma:

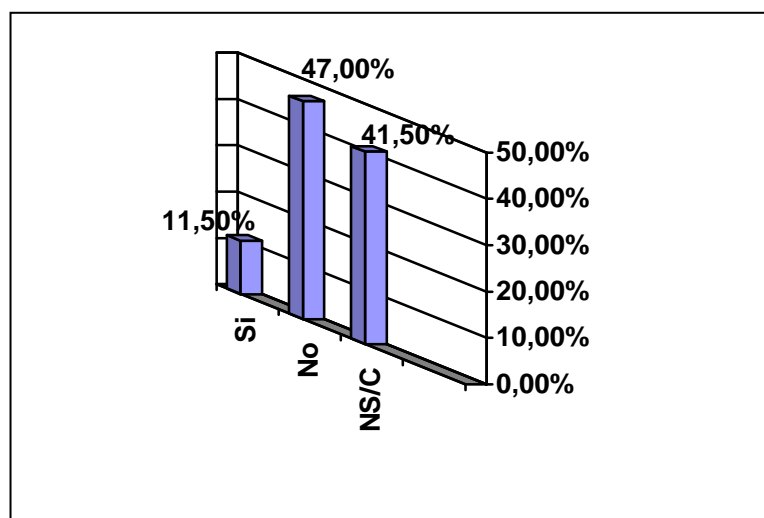
Nivel de satisfacción R. Fiscal. %.

Respuestas	% Empresas satisfechas	% Empresas que desean cambiar
SI	68,0	9,5
NO	20,5	71,0
NS/NC	11,5	19,5
TOTALES	100,0	100,0

Fuente: EOI. Encuesta empresas Redepyme. 2.001

El nivel de supuesta “satisfacción” es alto, si bien existe evidentemente un núcleo que no expresa tal conformidad, aunque las respuestas son menos concluyentes a la hora de señalar si se desea cambiar. A la pregunta de la dirección de tal cambio, el 58% contesta NS/NC. Esto, junto con los datos anteriores, nos reafirma en la opinión de que una gran parte de las empresas encuestadas delegan su gestión tributaria en asesorías externas, y, lo que es preocupante, que el nivel de intercambio de información cliente – asesor no es, en términos generales, del todo satisfactorio. Esta impresión derivada de datos objetivos viene a coincidir con nuestra experiencia profesional. Son muy numerosos y sistemáticos los casos de quejas de pymes y microempresas sobre la escasa información que les proporcionan sus asesores / gestores sobre cuestiones tributarias y afines y sus dudas sobre si se está haciendo lo más adecuado en ese terreno.

Aplicación o no, Régimen Reducida Dimensión (%)



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001.

6.7. Ayudas y subvenciones. información. asistencia

Es indudable la trascendencia que tiene para la creación de una pyme las ayudas oficiales que pueda recibir. En numerosos casos estas ayudas son determinantes de la creación o no de la empresa, y sobre todo para su supervivencia y consolidación.

Las principales ayudas existentes fueron examinadas en un capítulo anterior. En resumen son las siguientes:

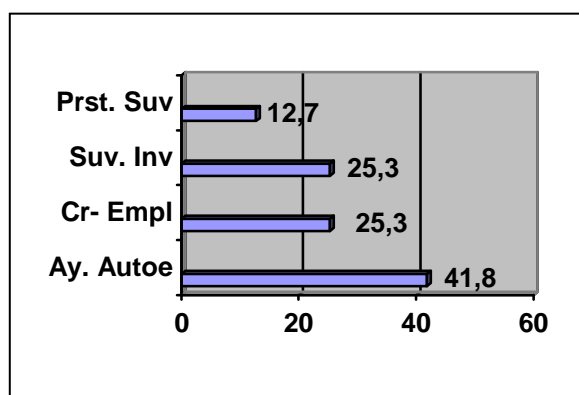
- Subvenciones o ayudas directas financieras: al autoempleo; a la creación de puestos de trabajo; a la inversión en activos, etc.
- Exenciones o bonificaciones tributarias y de cuotas de Seguridad Social.
- Bonificación de intereses y gastos de operaciones de crédito / préstamo para inversiones. Préstamos subvencionados.
- Programas de información y asesoramiento en la creación y posterior desarrollo.
- Otras ayudas (nuevas tecnologías, etc).

De los datos de la encuesta que nos ocupa, destacan los siguientes parámetros:

A la cuestión sobre si se recibió ayudas o subvenciones económicas para la constitución de la empresa, las respuestas son elocuentes. La mayoría señala no haber recibido ninguna clase de ayuda , concretamente señalan que:

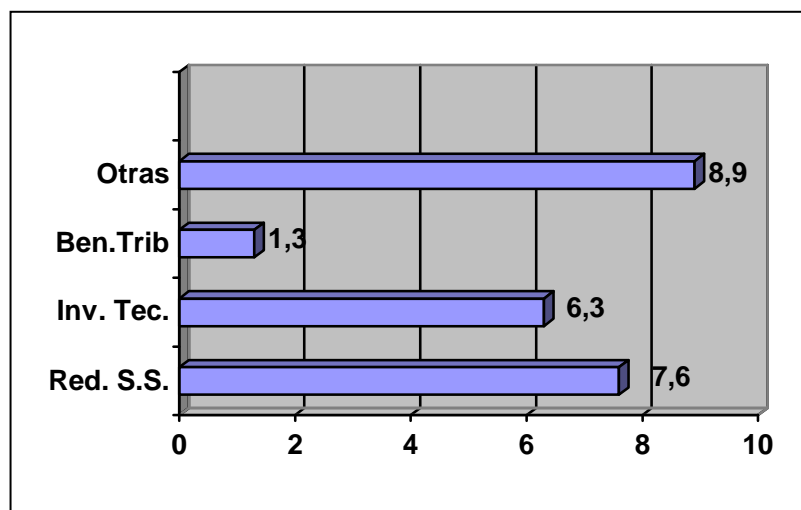
Si se recibió ayuda o subvención:	39,5%
No se recibió ayuda	60,0%

Ayudas recibidas (I) . Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

Ayudas Recibidas (II). Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

Se da cierta diferencia entre Regiones Objetivo I y III. Parece que las Regiones Objetivo I recibieron ayudas en porcentaje mayor que la Objetivo III, lo que es lógico.

Es interesante señalar que la ayuda / subvención media declarada fue del orden de 2,3 MM Pts., lo que nos indica la pequeña dimensión de las empresas en cuestión.

En cuanto a la naturaleza de las ayudas o subvenciones, la mayor proporción (41,8%) corresponde a las llamadas “Ayuda al autoempleo”, consistente en una ayuda a fondo perdido que se entrega a personas en situación de desempleo que, dándose de alta en el Régimen de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social, se crean su propio “puesto de trabajo”. Suelen ser ayudas del orden de 500.000 / 1.000.000 de Pts. según Comunidades y circunstancias del / la beneficiario/a..

Destacan acto seguido las ayudas recibidas como subvenciones a la creación de empleo, y para inversiones.(25,3%, en cada caso). En proporción menor, pero significativa, destaca la ayuda en forma de préstamos subvencionados. Es destacable el escaso relieve, en la opinión de los encuestados, de las ayudas de Seguridad Social, y de tipo tecnológico. Tampoco valoran, o no alcanzan a discernir, la ayuda recibida en forma de bonificaciones tributarias.

La Comunidad Autónoma; la Administración del Estado; y el Ayuntamiento, son, en este orden, las Instituciones que aportan la práctica totalidad de las ayudas. Casi un 40% de los encuestados señalan como excesivos los trámites requeridos para la obtención de las ayudas, y la mayor parte señalan plazos del orden de un año, o superiores, para su obtención efectiva.

Otra cuestión tanto o más importante que la ayuda financiera directa o indirecta, es **el nivel de información y asistencia** recibida para poner en marcha la empresa . Esta información puede ser decisiva para que el promotor o emprendedor defina y analice correctamente su proyecto y lo ponga en práctica en forma adecuada en todas sus facetas: estudio del mercado; conocimientos y destrezas propias; recursos humanos; tecnología y sistemas de información disponible; aspectos logísticos; planificación económico - financiera; fuentes de financiación; legislación comercial y sectorial; diseño del marco jurídico mercantil y fiscal en que se desenvolverá su actividad, etc.

Ante la pregunta de si, en el momento de poner en marcha su empresa, recibió o no asistencia y /o información, las respuestas son muy elocuentes. Según los datos obtenidos, de las empresas encuestadas:

- * Sí recibieron asistencia e información: 12,5%
- * Recibieron solo información 12,5%
- * No recibieron asistencia ni información: 61,0%

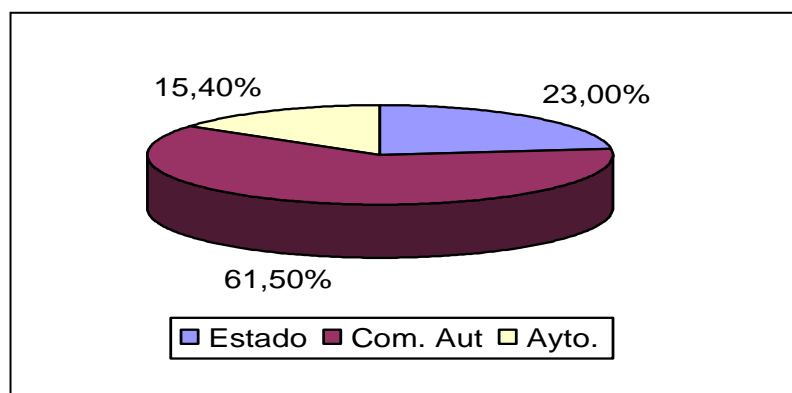
Entre las empresas que afirman haber recibido asistencia y/o información, la inmensa mayoría señala como fuentes a la propia EOI, y a las Cámaras de Comercio (en cuanto a estas últimas destacan las Regiones objetivo III; “ Ventanilla única” incluida), siendo poco relevantes otras fuentes.

A la cuestión de si, actualmente, reciben información y/ o asistencia, y si se sienten bien informados, las respuestas son aún más contundentes:

- * Sí reciben información / asistencia: 15,5%
- * No reciben información/ asistencia: 84,5%.

- * Sí se sienten bien informados: 26,5%
- * No se sienten bien informados 73,5%

Organismos que facilitaron la ayuda. Porcentajes. (Subvención Autoempleo)



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme.2.001.

Llama poderosamente la atención el alto nivel de sensación “desamparo” asistencial e informativo que reflejan estos datos, incluso descontando la fuerte carga subjetiva en esas cuestiones. Probablemente constituye uno de los puntos negros más obvios en el proceso de promoción de creación de pymes y microempresas. Recordemos, por ejemplo, que en el apartado anterior se comprobó un significativo grado de desconocimiento sobre su propia situación tributaria, y sobre las ventajas fiscales de acogerse al régimen de ERD. Si este nivel se detecta en un colectivo como Redepyme®, es de temer que en promedio estatal los resultados fuesen mucho más preocupantes.

Como caso paradigmático señalaremos el “ *coste fiscal de las subvenciones*”. La mayor parte de las nuevas empresas no son bien informadas de que la mayor parte de las subvenciones o ayudas económicas que reciban, no son del todo “ gratuitas”. Aparte de los esfuerzos y tiempo considerables que exige su solicitud y obtención, y de ciertos condicionamientos con los que se vinculan, existe el “ coste fiscal”. Este procede, de una parte, de que la subvención debe integrarse, de una u otra forma, en la base de sus impuesto sobre beneficios empresariales (IRPF / I. Sociedades). Por otra parte se integra

en lo que, a efectos del IVA, se llama “prorrata”, y que puede suponer la pérdida de deducción de cuotas soportadas. En conjunto el “coste fiscal” de la subvención puede llegar al 40% -50% de su importe. ¿ Quién informa de esto al empresario o emprendedor?.

En realidad, de nuestra experiencia profesional en la tutoría de emprendedores, y de programas de creación de empresas, podemos señalar que no es información en sí lo que falta, sino canales adecuados para llegar de forma sencilla, comprensible y eficaz a los que la precisan, esto es a los candidatos a empresarios.

No basta con recibir esa información; en ocasiones no se ofrece a un nivel accesible a personas sin formación específica. Además, debe ser implementada en forma de asistencia técnica y legal, a la hora de poner en marcha la empresa, y sin duda ser continuada durante algún tiempo. Esta es una de las cuestiones básicas que deberán abordarse en futuros planes o programas de fomento en la creación de pymes y microempresas como motores de empleo.

6.8. Otras experiencias.

Los aspectos cuantitativos que se han analizado deben ser complementados con otras evidencias que aporten datos cualitativos, y que nos permitan evaluar correctamente aquellos.

Un punto de la mayor importancia que debe investigarse es la importancia absoluta o relativa de diversos factores que contribuyen a malograr una pyme o microempresa ya creada, es decir las causas de su no consolidación y supervivencia.

Los datos obtenidos de la encuesta entre el colectivo Redepyme® solo sirven a este propósito de forma indirecta e incompleta, y ello por la razón de que , por definición, la empresas de este colectivo han tenido “éxito”, es decir se pueden considerar básicamente consolidadas en su gran mayoría. Debemos pues recurrir a otras fuentes de información para obtener datos relativos a esa cuestión, y en particular para evaluar la importancia de una incorrecta elección de forma jurídico - mercantil en las posibilidades de supervivencia y consolidación de la empresa.

Para ello hemos recurrido a solicitar de consultores que han participado en los Programas de Creación de Empresas de la E.O.I. (de los que resultaron las empresas actualmente integradas en Redepyme®) opiniones y casos concretos en los que se refleje la influencia de decisiones sobre la forma elegida en la no consolidación de la empresa creada.

Hemos podido así recoger una importante cantidad de datos y casos concretos y reales de proyectos de pequeñas empresas que, una vez iniciados, no alcanzaron a consolidarse, y en los que una inadecuada elección de la forma jurídico mercantil adoptada tuvo una relevancia indudable. Pensamos que lo mas conveniente es citar de forma sucinta algunos de los casos más característicos recopilados, omitiendo lógicamente todo dato identificativo.

Caso 1 . Taller de Asistencia Técnica en Electrónica – Informática.

Tres amigos (A,B,C) decidieron montar un negocio como el señalado. Por ser la forma más sencilla y con menos gastos de puesta en marcha adoptan una forma de Empresa Individual, dándose A de alta en IAE y RETA. Los compañeros B y C figuran como “ asalariados” de A, con lo que se consiguen ciertas ventajas y subvenciones.

Al poco tiempo comenzaron las dificultades, y los “ socios” B y C no cumplieron su compromiso en documento privado con A de asumir su parte. El titular A tuvo que cerrar asumiendo con cargo a su patrimonio todas las deudas. Además B exigió indemnización por despido. Acabó en un pleito entre los tres.

Fuente: Elaboración propia en base archivos EOI.

Comentario.

Fue un error camuflar de “Empresa Individual” lo que realmente era una asociación (civil o mercantil) entre tres socios.. La aparente “simplicidad” de la fórmula y el aliciente de dar de alta a B y C en Régimen General de Seguridad Social, con bonificaciones y/o subvención, les llevó, en especial a A, a una decisión errónea.

Caso 2. Empresa familiar de venta minorista de artículos de regalo.

Un matrimonio decide poner en marcha un pequeño negocio consistente en establecimiento de artículos de regalo y complementos, en un local propiedad del matrimonio.

Por consejo de terceros se constituye como S. L. “ unipersonal” a la que se aporta el local. Poco después debe entrar el esposo como socio, por lo que debe modificarse la escritura . Al cabo de un año se comprueba que, dada la pequeña dimensión y cifra de negocio del establecimiento, no tiene asentido la forma elegida. Se liquida la S.L., y posteriormente la esposa se da de alta como Empresaria Individual. Todo el proceso de constitución; liquidación; altas y bajas, ocasionó un gasto considerable y totalmente innecesario. Al cabo de un tiempo la tienda cerró definitivamente.

Fuente: elaboración propia en base a archivos EOI.

Comentario.

No se puede establecer taxativamente que, en este caso el cierre final de la empresa familiar estuviese directamente ligado a la inadecuada forma empresarial con que se inició. Es indiscutible que la forma de S.L. (y más aún “ unipersonal”) era del todo inadecuada por excesiva para un negocio de tan reducido volumen y sin riesgo comercial o patrimonial apreciables. Tanto o más inadecuada fue la aportación del local. Se originaron gastos del todo innecesarios que contribuyeron sin duda a descapitalizar - y quizás lo que es peor a desmoralizar - al empresario. Lo correcto hubiese sido comenzar como “ empresa Individual” pasando más adelante, si acaso, a Comunidad de Bienes familiar

Caso 3. Clínica Médico – psicológica

Un matrimonio, médico y psicóloga, deciden montar una clínica,, para lo que van a adquirir y adaptar un chalet. Se les aconseja hacerlo en forma de Sociedad Limitada Laboral (SLL), para acogerse a subvenciones preferentes de su Comunidad Autónoma. Deben incorporar como tercer socio a una empleada. El chalet y las obras las asume la SLL para justificar inversiones subvencionables.

Al cabo de un tiempo comprueban que la subvención no se les facilitará (era discrecional, y la Comunidad alega que los fondos se agotaron en otros proyectos prioritarios). Además todo el IVA que pagaron al comprar el chalet, y al refomar y equiparlo, no será recuperable, al ser propiedad de la SLL cuya actividad está exenta. La gestión de la SLL es compleja al estar duplicados todos los trámites administrativos en dos registros.

Finalmente, al no contar con la subvención esperada, ni poder recuperar el IVA, deciden cerrar la clínica, ante las dificultades de financiación y el peso de los créditos contraídos con bancos, y vender el inmueble.

Fuente: elaboración propia en base a archivos EOI.

Comentario.

En este caso es obvio que los promotores fueron erróneamente inducidos a adoptar una forma jurídica del todo inadecuada y artificiosa para sus necesidades. Tampoco quien les asesoró fiscalmente acertó. Hubiese sido mucho más lógico constituir una S. L. normal. El chalet y las reformas e instalaciones, debieron ser propiedad del matrimonio, y alquilarlo a la S. L.

Estos ejemplos, absolutamente reales y elegidos entre otros muchos análogos recopilados, nos indican que, bien por indebido asesoramiento, o por ser inducidos por el señuelo de ciertas ayudas, sucede que muchas empresas no eligen su forma jurídica con buen conocimiento e información, ni con libertad de elección. El resultado suele ser muy negativo, y contribuye sin duda como un factor relevante a minorar las posibilidades de supervivencia y consolidación de las pequeñas empresas creadas.

Es importante señalar que en modo alguno se pone en duda el valor de las llamadas “empresas de economía social”, como instrumento de creación de empleo y de autoempleo, así como su alto contenido de solidaridad y su influencia en la cohesión social de las colectividades donde se desarrollan. El estudio de la EOI, realizado en 1.999, con el título de “El Empleo en la Empresa Social Andaluza”, pone de relieve el enorme caudal de empleo que se encuentra en este tipo de empresas, por lo que, sin duda deben ser promocionadas y alentadas por las Administraciones competentes.

Sucedo, sin embargo, que el entusiasmo por estas formas “sociales” de empresa, como la Cooperativa de Trabajo Asociado; la Sociedad Laboral; las Cooperativas y Sociedades de Transformación Agrarias, etc., ha llevado a forzar más allá de lo razonable la incentivación de las mismas, conduciendo a numerosos emprendedores a adoptar formas, que en sí mismas pueden ser, y son interesantes, pero que no eran las adecuadas a sus circunstancias concretas y a sus verdaderos objetivos e intereses.

Distribución por Forma Jurídica y Regiones. Empresas Encuestadas. Redepyme®.

En % del total

Forma Empresa	Total Emp	Objetivo I	ObjetivoIII
Empresar. Individ.	44,5	45,7	41,7
Desp. Profesión.	1,5	2,1	0,0
Agricultor. Ganad	0,5	0,7	0,0
Soc. C. / Com.B.	3,5	2,1	6,7
Socied.Limit. (SL)	41,0	40,0	43,3
Sociedad Laboral	2,5	2,9	1,7
Soc.Anónim. (SA)	1,5	0,7	3,3
Soc.Cooperativa	2,0	2,1	1,7
Otras formas	2,5	2,9	1,7
NS / NC	0,5	0,7	0,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fuente: EOI. Encuesta empresas Redepyme.2.001

7. CREACIÓN DE EMPLEO. EMPRESAS REDEPYME

7.1. Niveles de empleo

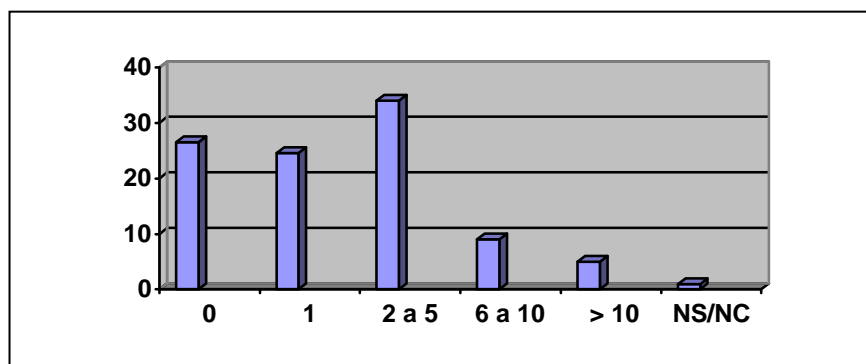
En el anterior capítulo se ha analizado el colectivo empresarial Redepyme® desde diferentes puntos de vista. En cada caso se han señalado aspectos relativos a la creación de empleo / autoempleo por las empresas integradas .

De lo ya examinado podemos extraer la conclusión de que las empresas de este colectivo presentan índices de creación de empleo y de autoempleo significativos, y claramente más elevados que el promedio del tipo de empresas que se han constituido en el Estado durante los años 1.996-2000, según el estudio de la Cámaras de Comercio .

Según este último casi el 71% de las nuevas empresas creadas en el periodo citado no tenía ningún asalariado. En el caso de las empresas Redepyme®, este porcentaje era sólo del 26,5%, con un promedio de 3,62 empleados por empresa.

Como ya señalamos la forma en que se analiza la creación de empleo / autoempleo en nuestro estudio, hemos procurado no utilizar el término “asalariados”, por su tendencia a ser confuso; distingue entre:

Número de trabajadores no socios. Empresas Redepyme. %



Fuente: EOI. Encuesta Empresa Redepyme. 2.001.

Formas de autoempleo, entre las que deben destacarse:

- El propio empresario
- Familiares socios o no
- Socios de la empresa (normalmente en el pymes y microempresas trabajan en la misma).

Formas de empleo

- Empleados; familiares/ externos.

En los cuadros anexos se recogen los resultados obtenidos en la encuesta realizada, incluso “cruzando” los datos de empleo con otras variables..Nos corresponde ahora analizar los datos que nos ofrece la encuesta, y en particular los siguientes aspectos.

- 1) Datos de empleo / autoempleo que se derivan de la encuesta.
- 2) Intención de crear empleo en el futuro inmediato
- 3) Demandas de las empresas encuestadas para crear empleo.

7.2. Generación de autoempleo

Se tiende a pensar que el autoempleo en pymes y microempresas se identifica con el alta en el Régimen de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social (RETA) del propio empresario.

Esta idea es excesivamente reduccionista. En realidad esto es así sólo en las empresas individuales en las que no se integren familiares del propio empresario, y desde luego no es aplicable a nuestro colectivo en estudio.

En términos generales la generación de lo que puede denominarse “autoempleo” es algo más compleja. Debe señalarse que existen situaciones diferentes que deben ser objeto de un examen .

- En las empresa individuales (incluidos despachos profesionales), el autoempleo procede de:
 - El alta del propio titular (salvo en raros casos en que no trabaja en la actividad).
 - La colaboración con el mismo de familiares con los que convive: cónyuge; compañero/a; hijos, etc.
- En las empresas asociativas (de forma civil; mercantil; o cooperativa):
 - Alta como trabajadores de socios mayoritarios o dominantes.
 - Altas de familiares de los mismos , etc

Debe tenerse en cuenta que en el tipo de empresas que estudiamos, la experiencia consultora y tutorial nos indica que la mayoría de los socios son, en mayor o menor medida, trabajadores en la propia empresa, tanto en puestos ejecutivos o gerenciales, como también de naturaleza más modesta u operativa, incluso desarrollando trabajos manuales; montajes , etc También es de advertir que no es infrecuente que no aparezcan, a efectos fiscales y de altas en Seguridad Social, como trabajadores, ni como altas en el RETA, precisamente para evitar esta carga. Sea o no regular tal práctica, no podemos sino señalar su generalización, sobre todo en pequeñas empresas de reciente creación, en las que las cargas del RETA y otras pueden resultar excesivas en términos económicos .

Entendamos que todo lo anterior es independiente de que el familiar o el socio, sean o no “asalariados” y cobren o no por “ nómina”, lo que fiscalmente les convierte en preceptores de rentas de trabajo, estén o no integrados, a efectos de Seguridad Social, en el RETA. Ya hemos comentado en un capítulo anterior la gran dificultad estadística de detectar estas situaciones y no confundirlas con otras. En cualquier caso debemos retener el dato de que,

tratándose de pymes o microempresas, el número de socios es un buen índice de número de “autoempleos” creados.

Los datos de la encuesta sobre el colectivo de empresas integradas en Redepyme® nos ofrecen una visión muy interesante sobre estos aspectos.

Como ya vimos al analizar las formas jurídico – mercantiles, el 44% de la empresas declararon tener uno o más socios, frente al 56% que indican lo contrario. Como es obvio la práctica totalidad de las empresas con socios se refiere a empresas asociativas.

Por sectores, el de comercio minorista solo tiene un índice de 22,7% en número de empresas con socios, correspondiendo los porcentajes más relevantes a los sectores industriales y de construcción, como era de esperar.

El promedio de socios, del subcolectivo de empresas con socios, resulta ser de 3,22 por empresa, de los cuales 2,02 serían familiares y 1,17 ajenos al círculo familiar.

Esto nos permite hacer un estimación aproximativa de índice de creación de autoempleo, que sería como sigue:

- Autoempleo del propio empresario en empresas sin socios: 56 %
- Autoempleo en empresas con socios 3,22 sobre el 44%.

Esto indica que el número medio de autoempleos por empresa redepyme podría aproximarse de la siguiente forma:

$$0,56 + 0,44 \times 3,22 = 2,42 \text{ “ autoempleos” por empresa.}$$

En realidad esta cifra - como toda manipulación numérica de datos de un encuesta - ha de ser tomada con razonable precaución, como simplemente orientativa. En cualquier caso pensamos que más bien nos señalaría una cota mínima. Es cierto que no todos los socios han de ser trabajadores en su empresa (en la pymes y microempresas la mayoría lo son de

hecho) , lo que rebajaría nuestra cifra; pero advirtamos que no hemos considerado los familiares del empresario individual sin socios.

Si de todo lo anterior tuviésemos que dar una cifra orientativa del autoempleo generado por las empresas Redepyme ® , nos inclinaríamos por una cifra entre 2 y 3, y quizás más cercana a esta última.

Empresas Redepyme. Socios . Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresa Redepyme. 2.001.

7.3. Generación de empleo a terceros

En la encuesta realizada la variable elegida ha sido el número de trabajadores no socios de la empresa. Ello por dos motivos. En primer lugar para eliminar la ambigüedad que conlleva, en pymes y microempresas, términos como “asalariado”, “trabajador”, etc. , que frecuentemente puede incluir a socios y otras personas, que más bien deberían contabilizarse como “autoempleos” según acabamos de ver. La segunda razón es evitar el solapamiento de ambos concepto, de forma que sean sumables.

Como ya sabemos, el número de empleos a no socios que declaran las empresas encuestadas es, en promedio, de 3,42 por empresa. Se aprecia un índice algo más elevado en la empresas instaladas en Regiones Objetivo I (3,61), frente a las de Regiones Objetivo III (3,00).

Obsérvese que, en cuanto esta cifra es independiente de la obtenida anteriormente para “autoempleo”, ambas serán sumables, lo que nos daría un total de:

$$3,42 + 2,42 = 5,84 \text{ puestos de trabajo por empresa redepyme.}$$

Cifra que, tomada con todas las cauteles del caso, nos indican un alto nivel de creación de puestos de trabajo por las empresas de este colectivo.

Volviendo al análisis de la creación de empleos externos (trabajadores no socios), es interesante examinar los tramos de número de trabajadores..

Estas cifras nos indican que el tramo más numeroso de empresas se sitúa entre dos y cinco trabajadores externos al círculo propietario de la empresa. El dato más elocuente es, sin duda, que solo el 26,5% de las empresas encuestadas no tengan trabajadores de estas características. Esto es significativo, en especial tratándose de pymes y microempresas, y teniendo en cuenta que, según el estudio de las Cámaras de Comercio- INCYDE , el 71% de las nuevas empresas creadas no tienen ningún trabajador.

Número de Trabajadores no socios. Empresas Redepyme. Porcentajes.

Número trabajadores	% Empresas encuestadas
Ninguno	26.5%
1 trabajador	24,5%
2 - 5 trabajadores	34,0%
6-10 trabajadores	9,0%
> 10 trabajadores	5,0%
NS / NC	1,0%
TOTAL	100,0%

Fuente: EOI. Encuesta empresas Redepyme. 2.001

Se ha tratado de establecer correlaciones entre los niveles de empleo; la actividad ; y la forma jurídico - mercantil. Las conclusiones más relevantes se indican a continuación:

Respectos a la **actividad** principal de la empresas:

- En el tramo de empresas con 1-5 empleados ningún sector destaca especialmente; es decir sus porcentajes no difieren de forma muy acusada de los que representan su participación en el conjunto. Por ejemplo dada la actividad de “ Comercio Minorista”, cuyas empresas representan el 22,5% del colectivo encuestado, resulta que representan el 27,7% de las empresas con 1- 5 trabajadores. En otros sectores de actividad las diferencias son aún menos significativas.
- En el tramo de 5 – 10 trabajadores sí aparecen diferencias destacables. Sectores como Construcción; Venta y reparación de vehículos; Informática, y en menor grado Enseñanza; actividades recreativas, tienen porcentajes superiores a los que les corresponden por su peso relativo en el colectivo encuestado. Por el contrario el Comercio minorista; Actividades Inmobiliarias; Servicios personales, etc. tienen porcentajes menores.
- Esta tendencia diferencial se acentúa en el tramo de empresas con más de 10 trabajadores, si bien pierde significación al referirse a un número pequeño de empresas, que no llegan a estar representadas en algunos sectores.
- En definitiva podemos señalar que para empresas en el tramo de 1-5 trabajadores , la actividad principal no parece ser decisiva, mientras que esta circunstancia es mucho más determinante en tramos superiores de empleados.

Por lo que se refiere a la **forma jurídico – mercantil** de la empresa:

- La forma jurídico – mercantil aparece como variable muy diferenciadora en cuanto al nivel de empleo de la empresa.
- Un caso extremo lo representa la forma “**Empresario Individual**”. Representando el 44,5% del colectivo Redepyme, representa, sin embargo el 53,5% de las empresas

de uno a cinco empleados; el 10,7% de las empresas de 5-10 empleados, y únicamente el 7,7% de las empresas con más de 10.

- Como es de suponer, en el extremo opuesto aparece la **Sociedad Limitada (S .L.)**. En el colectivo total representa el 41,0%. En el tramo de empresas con 1-5 empleados supone el 32,1%; este porcentaje se eleva al 78,6% en el tramo de 5-10, y al 69,2 % en el tramo de más de diez empleados.
- La conclusión de todo ello es obvia. La forma jurídica y el grado de creación de empleo a terceros son aspectos muy correlacionados. La adopción de formas asociativas es síntoma de tendencia a la creación de más puestos de trabajo, tanto de empleados externos como, según vimos en un apartado anterior, de diversas formas de autoempleo.

7.4. Perspectivas de creación de empleo.

En la encuesta realizada (abril / mayo de 2.001) se ha planteado a las empresas la cuestión de si tienen planes de creación de nuevos empleos en el próximo año. Las contestaciones obtenidas merecen un examen , cuyas conclusiones principales ofrecemos a continuación.

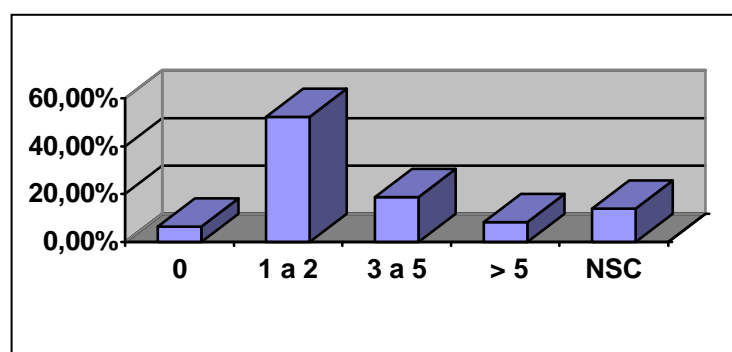
- El 53% de las empresas responde que sí tienen intención de crear nuevos puestos de trabajo, frente al 35,5% que indica que no. El 11% no tiene decisión al respecto lo que evidentemente no debe interpretarse como negativa necesariamente.
- La intención de creación de empleo parece algo más acusada en las empresas situadas en Regiones Objetivo I, (58%), que en las situadas en Regiones Objetivo III. (43%).
- La intención de creación de empleo es tanto más acusada en empresas con número importante de empleados.
- Por sectores de actividad, aparecen diferencias muy significativas. La menor intencionalidad de creación de empleo se da en empresas de Comercio minorista, en las que sólo el 33% piensan crear nuevos puestos de trabajo. El sector más dinámico

es el de Hostelería con un 66,7%. El sector más significativo, por el número de empresas que engloba, es el de Servicios, con el 57,1% de sus unidades señalando que crearán más empleos.

El análisis del número y tipo de empleos que piensan crear las empresas consultada, ofrece datos muy interesantes:

- Por término medio el número de empresas que piensan crear puestos de trabajo señalan que el número medio será de:
 - Empleos a familiares 0,34 unidades por empresa
 - Empleos a no familiares 4,97 unidades por empresa
- El número de empleos a crear entre personas no familiares (media 4,97) varía lógicamente con la dimensión de la empresa. Las que actualmente tienen entre 1-5 empleados, declaran una media de 1,5 unidades de empleo a crear en el año próximo. Este índice se eleva a 10,9 unidades de empleo en las empresas del tramo entre 5-10 empleados .

Empleos a crear el año próximo. Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001

- El análisis por Sectores de actividad revela diferencias notables. Mientras que las empresas dedicadas a Comercio minorista no piensan crear más de 1,38 unidades de empleo, entre no familiares, es sorprendente constatar que las dedicadas a

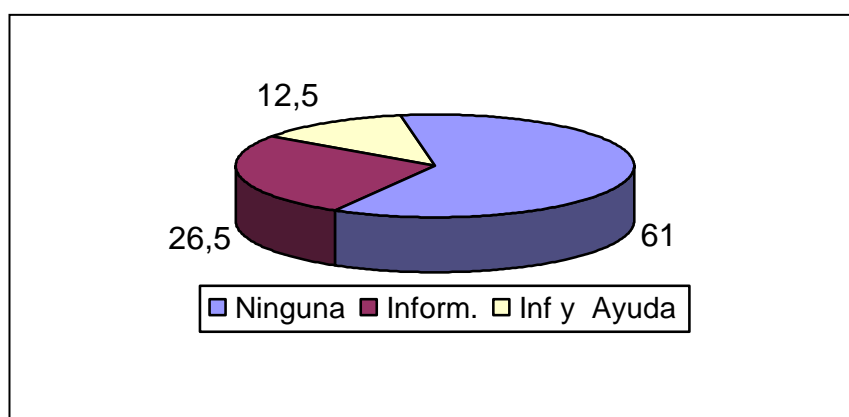
Construcción señalen un índice de 33 unidades.. En general las empresas encuadradas en los sectores de Servicios profesionales; empresariales, y la Hostelería, señalan intención de crear entre 3,5 y 4 unidades de empleo .

- Respecto al bajo índice de previsible oferta de nuevos empleos a familiares (0,34 unidades por empresa.), no debe sorprendernos. En la mayoría de las empresas encuestadas los familiares que trabajan en la misma ya se incorporaron - como socios; como trabajadores, o ambas cosas - en el momento de su creación o poco más tarde.

7.5. ¿Qué se necesita para crear empleos?

En un capítulo anterior se hizo referencia a los altos índices de insatisfacción sobre el grado de asistencia/información de que han dispuesto y disponen las empresas encuestadas, y llamamos la atención sobre el hecho de que nos encontramos ante uno de los colectivos de pymes / microempresas que probablemente recibieron, y reciben, niveles de asistencia y de información notoriamente superiores a la media de las pequeñas empresas creadas en todo el Estado.

Ayudas recibidas en la creación de la empresa. (%)



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001.

Naturalmente estas consideraciones son plenamente aplicables a la creación de empleo, lo que nos lleva a plantearnos los requerimientos que plantean las empresas encuestadas como requisitos para poder crear empleo.

Ello nos ha llevado a plantear la cuestión de qué piden las empresas para crear puestos de trabajo. La pregunta concreta planteada era qué se pide, en primer; en segundo, y en tercer lugar de importancia, entre los siguientes factores:

- Más información sobre beneficios fiscales y de S. Social.
- Bonificaciones y/o exenciones en Impuestos.
- Reducciones de las cuotas de la S. Social.
- Subvenciones directas por cada puesto de trabajo creado.
- Otros.

Los resultados completos de la encuesta de forma resumida podemos examinarlos en la tabla anexa

La simple vista de estos datos revelan la enorme importancia que se otorga a una reducción de cuotas de la Seguridad Social como factor determinante de condiciones propicias de creación de empleo. No es en absoluto sorprendente, y en este caso el colectivo empresarial no se diferencia gran cosa de la opinión dominante entre el empresariado en general. Si acaso da importancia relevante a otros aspectos que, en encuestas generales, aparecen desdibujados, como la importancia de las bonificaciones o exenciones tributarias, especialmente las relacionadas con la creación de puestos de trabajo otras.

Es evidente la influencia que tienen las cuotas de la Seguridad Social (incluidas las del Régimen de Trabajadores Autónomos) como factor del “ coste salarial”, que puede llegar a representar hasta casi el 40% del salario del empleado. En estas condiciones no es de extrañar que su reducción se anteponga a toda otra cuestión, incluso con marcada preferencia sobre la posibilidad de recibir subvenciones directas a la creación de puestos de trabajo.

Porcentajes de empresas que asignan a cada factor el 1ª; 2ª; 3º lugar de importancia

Factor	1º puesto	2º puesto	3º puesto	Total 1º+2º+3º
Reducción Cuotas S.Social	41,5%	29,5%	9,5%	80,5%
Bonificaciones / Exenc. Imptos.	18,0%	27,0%	16,5%	61,5%
Suvenç.directas a creac. empleos	16,5%	20,0%	26,0%	62,5%
Más información alicientes	14,5%	9,0%	17,0%	40,5%
Otros factores	4,5%	2,0%	10,5%	17,0%

Fuente: EOI. Encuesta empresas Redepyme.2.001

Las bonificaciones y exenciones tributarias se citan por un amplio sector de empresas. Sobre este punto se debe señalar que la falta de información adecuada, o a través de canales eficaces, juega un papel decisivo. Tanto en la realización de este estudio, como por experiencias directas con pequeñas empresas, hemos podido constatar que estas tienen un nivel bajo de información sobre beneficios tributarios en general, y en particular, sobre los que se refieren a creación de empleo o a inversiones generadoras de puestos de trabajo.

Ya citamos con anterioridad el caso del llamado Régimen de Empresas de Reducida Dimensión. Se aplica a toda clase de empresas (societarias o individuales) cuyo volumen de facturación no superase los 250 MM de pts. A partir de junio del 2.001, este límite se elevó a 3MM de €.

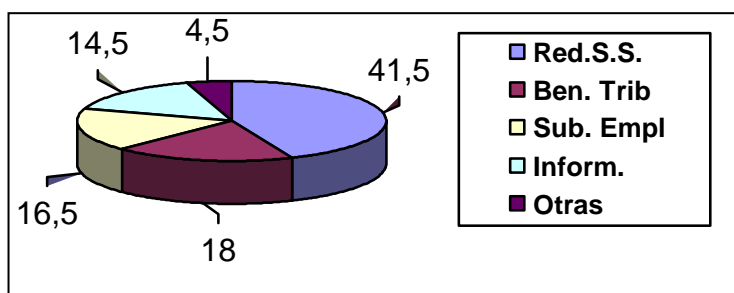
Este régimen, que no precisa de solicitudes ni peticiones previas, siendo automático, contempla, entre otros beneficios, la posibilidad de amortización libre de hasta 15MM Pts de inversiones por cada unidad de empleo que la empresa cree, o se comprometa a crear, en los veinticuatro meses siguientes, con la obligación de mantenerlos otros veinticuatro.

La “unidad de empleo” es un promedio de plantilla. No se exige que se trate de empleos fijos, ni a tiempo completo, ni es incompatible con reducciones en cuotas de Seguridad Social, cuando fuese el caso.

Se trata de una posibilidad muy interesante, que permite planificar el proceso inversiones – creación de empleo, de forma fiscalmente muy ventajosa.. Sin embargo ya vimos que muy pocas de las empresas encuestadas señalan la aplicación de este régimen fiscal, siendo así que prácticamente todas cumplen las condiciones para acogerse al mismo. Es un caso evidente de falta de información. Pero no es, ni mucho menos, el único que podríamos señalar.

En realidad incluso las ventajas directas de contratación de personal son mal conocidas, y menos aplicadas, por las pymes. Las subvenciones y reducciones de cuotas por contratación de personal con minusvalías; o de colectivos sub representados, o las contrataciones con Centros Especiales de Empleo, etc. son escasamente conocidas, por poner un ejemplo significativo.

Qué demandan las empresa para crear más empleo .En primer lugar. Porcentajes.



Fuente: EOI. Encuesta Empresas Redepyme. 2.001.

Estas exenciones o bonificaciones pueden suponer ahorros de costes superiores a los que se derivan de reducciones de cuotas de Seguridad Social, o de subvenciones directas a la contratación, pero son poco o mal “ visualizadas” por el empresario mediano o pequeño, salvo que disponga de una preparación específica, o que esté bien aconsejado por sus asesoría externa, lo que, según hemos, comprobado, no es lo más frecuente.

8. CONCLUSIONES FINALES

En los anteriores capítulos hemos pasado revista a diversos aspectos relativos a la creación de pymes y microempresas, y a los factores que influyen en la creación de empleo / autoempleo por las mismas. En particular hemos analizado los siguientes puntos fundamentales:

- 1) En primer lugar se han examinado las motivaciones en la creación de empresas, en especial pymes y microempresas, el marco jurídico y fiscal en que debe producirse la creación de empresas, y especialmente las formas jurídico mercantiles que puede adoptar; sus características desde el punto de vista del empresario; los trámites y obligaciones, y por supuesto la fiscalidad que afecta a cada tipo de empresa..
- 2) El siguiente paso en nuestro estudio ha consistido en examinar los datos empíricos sobre el proceso creación – destrucción de empresas en el Estado español, con especial incidencia en pymes y microempresas, y su relación con los índices de creación de empleo por las mismas.
- 3) En tercer lugar se han analizado los resultados de la encuesta realizada sobre el colectivo de empresas integradas en Redepyme®. En la misma se han obtenido datos sobre la naturaleza jurídico – mercantil; dimensiones; actividades; régimen fiscal: número de socios; número de empleados; intenciones de cambio de forma jurídica; de creación de empleo, etc.

En cada capítulo hemos señalado las principales conclusiones que se podían extraer de los datos analizados. Es ahora el momento de intentar ofrecer una síntesis de los resultados y conclusiones parciales obtenidos.

8.1. Conclusiones generales.

En primer término resumimos las conclusiones que, de forma general, pueden deducirse de los datos e informaciones manejados.

8.1.1. Importancia de la creación de pequeñas empresas como factor de empleo.

Actualmente no solo la doctrina económica, si no la totalidad de las Instituciones económicas y financieras internacionales admiten sin reservas que la “empresarialidad”, la capacidad de crear empresas - en particular pymes y microempresas - constituye un pilar básico para la creación de empleo, incluidas formas de autoempleo.

Tanto la Unión Europea como las Administración Estatal; Autonómicas y Locales, han puesto en marcha en estos años numerosos programas de formación; ayuda; y fomento de esta creación, arbitrándose para ello fondos europeos , complementados por fondos interiores, a fin de proveer a los promotores o emprendedores de instrumentos de ayuda y asesoramiento; formación; y de subvenciones; financiación preferente, y beneficios tributarios, para incentivar la creación de pymes y microempresas, y con ellas favorecer la creación de diversas formas de empleo / autoempleo.

Hay que destacar que, dentro de estas políticas activas, se ha puesto especial énfasis en integrar en el proceso de creación de empresas - empleo a sectores y colectivos con mayores dificultades, como el de mujeres; parados de larga duración o de cierta edad; jóvenes sin experiencia; recién graduados universitarios; emigrantes retornados; incluso personas con minusvalías, etc.

Como veremos el resultado ha sido eficaz, al menos cuantitativamente positivo, en cuanto que ha supuesto que en el periodo 1.996 –2.000 se hayan creado un número muy alto de empresas, aún cuando aparezcan al tiempo aspectos más discutibles, en particular niveles excesivos de “ bajas”.

Quizás convendría hacer una reflexión sobre el significado del término “microempresa”(menos de 10 asalariados), en los tiempos actuales. El desarrollo tecnológico; las posibilidades de disponer de formas diversas de trabajo ajeno (“autónomos” colaboradores; ETT’s; teletrabajo “ free lance”; etc), permite que empresas con muy pocos “asalariados” en sentido clásico puedan tener niveles de actividad relativamente importantes.

En otro sentido quizás deberá arbitrarse algún medio para distinguir (y no solo estadísticamente), entre proyectos empresariales, sean o no pequeños, y procedimientos de “autoempleo” personal, sin proyecto propiamente empresarial. Téngase presente que aparecen como “empresas” lo que suelen ser sencillamente trabajadores por cuenta propia, no empresarios, que para darse de alta legalmente en el correspondiente RETA, deben tener un alta empresarial o profesional en el IAE.

8.1.2. *Importancia de la Forma Jurídica de la Empresa.*

A lo largo de este estudio creemos haber puesto de relieve la importancia, no siempre bien percibida, de una correcta elección de forma jurídico - mercantil, para la empresa de nueva creación, en particular en el caso de pequeñas empresas, en las que el riesgo de elección errónea es mayor.

- La forma empresarial elegida tiene, en primer lugar, una influencia decisiva en las relaciones internas de la empresa, entre socios; propiedad – trabajadores; familia, etc. Las muy probables tensiones, que antes o después surgen entre las personas involucradas en el proyecto, pueden ser atenuadas o agravadas por una formas empresarial inadecuada.
- Determina las relaciones patrimoniales entre la propiedad y la empresa; el nivel de riesgo personal asumido por aquella, y sus probabilidades de quebranto económico personal o familiar en caso de cierre; fracaso o quiebra del proyecto empresarial.
- La forma elegida tiene efectos muy claros sobre la “ imagen corporativa”; la solvencia exterior; su acceso a ciertos mercados, e incluso las posibilidades de financiación.
- Los trámites y lo costes de creación / constitución, así como los de mantenimiento de la empresa una vez en funcionamiento, dependen en gran medida de la forma elegida. Lo mismo sucede con los trámites y costes de liquidación; cambio, o transformación a otras formas jurídicas .La OCDE otorga una gran importancia a los

trámites y costes de instalación, y en general a las regulaciones legales, como barrera a la creación de empresas.

- El régimen tributario, y los impuestos a cargo de la empresa y de la propiedad de la misma; las exenciones y bonificaciones fiscales, dependen de la forma jurídico – mercantil adoptada, siendo muy diferentes de unas a otras, tanto en lo que se refiere a impuestos sobre beneficios, como a los que gravan las transacciones comerciales. Si se tiene presente que las cargas fiscales constituyen un elemento importante de los costes operativos, es evidente la relevancia de este factor.
- Es muy frecuente que la forma inicialmente elegida, deba ser modificada, pasando la empresa a otra forma más adecuada a su crecimiento o circunstancias. No todas las formas admiten igual flexibilidad de adaptación o cambio.

8.1.3. No Neutralidad en materia de Ayudas / Subvenciones.

La elección por el candidato a empresario de la forma jurídico – mercantil con la que dar realidad a su proyecto debería realizarse con la mayor libertad posible, que le permitiese elegir aquella forma que intrínsecamente mejor se adaptase a sus necesidades y circunstancias.

En este contexto ideal los alicientes o incentivos que las Administraciones, o la propia legislación, ofrezcan al emprendedor o promotor, deberían centrarse en facilitarle la puesta en marcha y mantenimiento inicial de su actividad, pero con total neutralidad frente a la forma jurídica elegida, no primando o penalizando artificialmente unas u otras.

Como hemos visto la realidad es todo lo contrario. Tanto las normas legales o reglamentarias, como los Programas de ayuda, son fuertemente discriminatorios frente a la forma jurídica adoptada. Esto es así en:

- Las propias normas legales y/ reglamentos que regulan cada forma empresarial. Responsabilidades personales y patrimoniales, consecuencias de quiebras, etc.

- Las normas tributarias que establecen diferenciaciones fiscales; distintos gravámenes; distintas exenciones o bonificaciones, etc. según el tipo empresarial adoptado.
- Las normas de Seguridad Social, son igualmente discriminatorias, en especial en el caso del RETA, y de forma muy marcada al no considerar un “ status” adecuado al propio empresario, cónyuge e hijos.
- Los Programas de ayuda o promoción establecidos por las Administraciones que suelen estar fuertemente sesgados a favor o en contra de determinadas formas mercantiles , incentivando unas frente a otras

Esta situación real de no neutralidad frente a la forma jurídico – mercantil está en el origen de decisiones erróneas o forzadas que, a la postre, pueden tener, y sin duda tienen, influencia relevante en las probabilidades de no supervivencia o de difícil consolidación del proyecto empresarial en marcha.

Es indudable que este tipo de situaciones discriminatorias podrían considerarse como un caso extremo de indeseable “ *barrera regulatoria*”, en el sentido de la OCDE

8.1.4. Intenso Proceso de Creación de Empresas.

La situación del mercado laboral en estos años, y los intensivos programas de promoción del autoempleo y de creación de pequeñas empresas, ha tenido como resultado que en el periodo 1.996 – 2.000 las tasas de creación de nuevas empresas en el Estado español hayan tomado valores muy notables.

Como pone de relieve un reciente estudio de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, ampliamente citado, en el periodo 1.996 –2.000 se crearon, por término medio, 334.385 empresas al año, lo que supone tasas de entrada bruta del 13,3%. Esto nos indica, descontadas ciertas reservas sobre el significado de estas cifras, que la creación de empresas se ha convertido en un fenómeno corriente en el que se ven involucrados altos porcentajes de la población activa.

El hecho de que sólo el 2,4% de tales empresa contase con 10 o más asalariados, mientras que el 70,9% no tuviese ninguno, nos indica que la gran mayoría de las empresas creadas son de tipo microempresa, según las normas al uso; y que un número altísimo de ellas más que verdaderas empresas, sin duda serían realmente soluciones personales de autoempleo, bajo forma o mera apariencia empresarial, ante la imposibilidad legal de hacerlo de otra forma.

En todo caso la importancia de estas cifras es innegable. Su resultado es que el número de empresas en España sea superior a 63 por cada 1.000 habitantes, lo que nos sitúa en posición destacada dentro de U .E.

8.1.5. Altos Índices de Desaparición de Empresas. Dificultades de Consolidación.

Los altos índices de creación de empresas en todo el Estado, ha tenido como correlativo un proceso no menos intenso de cierre; baja, o destrucción de las mismas, lo que pone de manifiesto una grave dificultad de supervivencia y consolidación de los proyectos iniciados.

Las cifras son elocuentes. En el periodo 1.996 – 2.000, frente a una tasa anual de crecimiento de empresas del 13.3%, la tasa de bajas alcanzó el 11,2%. El proceso creación – destrucción ha sido y es particularmente intenso en la empresas sin asalariados.

Por ejemplo, tomando el año 1996 como referencia, resulta que ya en el mismo año desaparecieron el 17% de las empresas creadas. Cuatro años más tarde sólo permanecían activas el 53%. Existen sensibles diferencias territoriales. En términos generales la supervivencia parece menos asegurada cuanto más al sur. deel territorio español.

La conclusión es que las tasas de supervivencia son bajas, o lo que es lo mismo las empresas creadas tienen muy serias dificultades para consolidarse, dificultad mayor cuanto menor es la dimensión empresarial medida por el número de asalariados.

No puede ocultarse que tras estos altos índices de fracaso se esconden numerosos y serios problemas personales, de personas y familias que han comprometido su patrimonio, o sus ahorros, en proyectos fallidos. En algunos casos tales experiencias podrán ser consideradas como experiencias, pero en otros muchos las consecuencias pueden ser muy negativas. En todo caso es ya hora de que se empiece a evaluar el coste de las empresas fallidas.

Todo ello nos debería llevar a reflexionar sobre la idoneidad de algunas políticas y programas para promover la creación de empleo / autoempleo, mediante la puesta en marcha de pequeñas empresas o microempresas, no siempre viables; quizás muy forzadas, y frecuentemente mal diseñadas, bien en sus aspectos sustantivos; bien en sus formas empresariales, o en ambos aspectos, en parte por un batería de incentivos de todo tipo discriminatorios y discutibles.

En definitiva el éxito de tales programas no puede medirse por el número de empresas creadas, sino por el de empresas consolidadas. No se trata de crear más empresas, sino de incentivar proyectos viables, bien estudiados y diseñados, y apoyados no solo en su puesta en marcha, sino también en su fase de consolidación. Una cosa es animar a amplios colectivos a considerar la posibilidad de hacerse empresarios, y otra muy distinta empujar a ello a personas sin preparación; cualidades, o espíritu empresarial.

La transparencia; neutralidad, y no discriminación, en fiscalidad y ayudas, en cuanto a la forma jurídico – mercantil elegida al inicio, y a los cambios de forma que las circunstancias aconsejen en lo sucesivo, sería sin duda un paso importante en la buena dirección.

8.2. Conclusiones sobre empresas redepyme.

El análisis del colectivo de empresas integradas en Redepyme®, y la encuesta realizada sobre las mismas, nos permiten obtener importantes conclusiones, detalladas en los anteriores capítulos, y que señalamos a continuación de forma esquemática.

8.2.1. Redepyme. Colectivo especial

Las empresas integradas en Redepyme® constituyen un colectivo empresarial con rasgos propios y bien diferenciado. Se trata, en su mayoría, de pequeñas empresas, ya existentes desde hace años, creadas por personas, en general de formación media – alta, que participaron en Programas de Creación de Empresas de la EOI, y cuyos proyectos fueron asesorados en mayor o menor medida por tutores profesionales en distintas disciplinas o ramas empresariales. Representan, pues, al menos en teoría, el retrato del tipo de empresario que se pretende con este tipo de Programas. La mayor parte de las empresas encuestadas se crearon entre 1.991 y 1.999, y corresponden en un 70% a Regiones Objetivo I, y el resto a Regiones Objetivo III.

8.2.2. Son pymes o microempresas.

La gran mayoría de estas empresas entran dentro de la calificación de “pymes”, e incluso de “microempresa” (menos de diez asalariados). Sus niveles de facturación y de inversiones son modestos. En este aspecto no son distintas de las empresas tipo creadas en el Estado en el periodo 1.996 – 2.000. Sin embargo, más adelante, veremos que, en realidad, tienen rasgos muy diferenciales en materia de creación de empleo y/o autoempleo.

8.2.3. Actividades diferenciadas

Las empresas estudiadas desarrollan sus actividades en los más diversos sectores de actividad, y son predominantes los de comercio; y servicios, al igual que las empresas creadas en el Estado. Pero también ofrecen peculiaridades. Los sectores de comercio; hostelería; servicios personales, etc. si bien predominantes no lo son tanto como a nivel estatal. Por el contrario aparecen bien representados sectores como el de servicios empresariales especializados; servicios de proximidad; ediciones; informática y nuevas tecnologías; enseñanza; turismo rural y cultural, etc.

Una característica significativa radica en que entre un 15% y un 30% de las empresas, según regiones, señalan tener otras actividades complementarias relevantes.

8.2.4. Alto nivel asociativo.

El análisis de la Forma Jurídico – Mercantil de las empresas analizadas pone de relieve que se trata de empresas con elevados índices de asociación, en el que las empresas bajo diversas formas asociativas representan el 50,5% del total encuestado, con claro predominio de la “ sociedad limitada” (S .L.), mientras que las formas empresariales individuales suponen el 46,5%.

Esto es muy diferente a los datos estatales. Aún cuando no se dispone de datos rigurosos, diversas estimaciones nos llevan a estimar que, en las empresas creadas en el periodo 1.996 – 2.000, en todo el Estado español, las formas asociativas no superarán, cotas del 20% - 25%. como máximo. Estos porcentajes serán, sin duda, mucho más bajos si nos limitamos a microempresas.

Nos encontramos ante un dato muy diferencial del colectivo Redepyme®, que se ve acentuado al comprobar el alto porcentaje de empresas con socios. Como hemos señalado todo ello tiene gran importancia como factor de creación de formas de empleo y /o autoempleo.

8.2.5. Mediano Nivel Informativo Fiscal

En términos generales las empresas encuestadas parecen estar encuadradas en los regímenes tributarios (IRPF; Sociedades; IVA) que les corresponde según su forma jurídica y tipo de actividad. Sin embargo se ha detectado un excesivo nivel de desconocimiento o dudas sobre su régimen exacto, así como las ventajas e incentivos fiscales que les corresponde.

Probablemente esto refleja que muchas empresas dejan los aspectos fiscales, entre otros, en manos de asesorías o gestorías externas, no existiendo una relación continua y fluida asesor – empresa. Es un aspecto a tener en cuenta.

8.2.6. Movilidad y flexibilidad

Las empresas estudiadas desarrollan sus actividades en los más diversos sectores de actividad, y son predominantes los de comercio; y servicios, al igual que las empresas creadas en el Estado. Pero también ofrecen peculiaridades. Los sectores de comercio; hostelería; servicios personales, etc. si bien predominantes no lo son tanto como a nivel estatal. Por el contrario aparecen bien representados sectores como el de servicios empresariales especializados; informática y nuevas tecnologías; enseñanza; turismo rural y cultural, etc.

Una característica significativa radica en que entre un 15% y un 30% de las empresas, según regiones, señalan tener otras actividades complementarias relevantes.

8.2.7. Sensación de escaso apoyo oficial y falta de información.

El 61% de las empresas dicen no haber recibido ninguna ayuda o subvención en su creación o puesta en marcha. El 39% que las ha recibido señala que fundamentalmente fueron ayudas al autoempleo o a la creación de empleo.

En general se consideran poco y mal informadas de las ayudas; subvenciones; incentivos fiscales y sociales, etc.

Si esta sensación se produce en un colectivo que, probablemente, recibe comparativamente informaciones importantes, podríamos considerar cuál será la sensación de desamparo y falta de información en otros colectivos. Sin embargo no es arriesgado suponer también que la percepción de “falta de información” es correlativa al nivel formativo. Solo lamenta la escasez de un bien quien conoce su valor. Solo echa en falta mayor información quien sabe de su importancia.

8.2.8. Altos niveles de empleo y /o autoempleo.

Como ya indicamos las empresas integradas en Redepyme son en su mayoría microempresas con niveles modestos de facturación, y en un 95% con menos de diez trabajadores no socios, es decir el tipo de pequeña empresa que forman la inmensa mayoría de las creadas en el Estado en el periodo 1.996-2000.

Pero aquí terminan las similitudes. En general las empresas del colectivo Redepyme® muestran índices de creación de formas de empleo y autoempleo claramente superiores a los que reflejan las estadísticas generales. Mientras que, a nivel estatal, el 71% de las nuevas empresas estatales no tienen ningún asalariado, en la empresas de nuestro colectivo sólo el 26,5% señalan no tener trabajadores “ no familiares”, mientras que el 72% tiene al menos uno. Es decir prácticamente la situación inversa.

El promedio de empresas Redepyme® es de 3,4 empleados no socios por empresa. A esto debe añadirse el efecto “ autoempleo”, como pone de relieve el alto número de socios, que en pymes y microempresas suelen ser, al tiempo, trabajadores, aunque dados de alta en el Régimen de Autónomos (RETA) a efectos de Seguridad Social.

Nos encontramos por tanto con unas empresas que tienen altos niveles de ocupación para sus dimensiones. Además recordemos que se extienden a sectores y actividades en los que las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones ; posibilidades de teletrabajo; y otras formas de colaboración externa, hacen que se puedan inducir puestos de trabajo indirectos, no registrados, en proporción significativa.

Esta intensidad en la creación de formas de trabajo se ve confirmada por los índices de empresas Redepyme® que señalan estar dispuestas a crear nuevos empleos.

En este colectivo los niveles de empleo aparecen muy vinculados a la forma jurídico – mercantil adoptada. Son las formas asociativas las que más empleo (y por supuesto, autoempleo) crean. Dado que ya vimos que las empresas Redepyme® tienen índices altos

de “asociacionismo” empresarial, aparece evidente uno de los factores básicos de los altos niveles relativos de creación de puestos de trabajo.

También ha de señalarse que porcentajes muy significativos de las empresas objeto de estudio piden, como presupuesto para crear empleo, ayudas de diverso tipo, y por orden de importancia: reducciones en las cuotas de Seguridad Social; exenciones y bonificaciones tributarias; subvenciones directas a la creación de empleo, y mayor nivel de información.

8.3. Observaciones sobre los programas de apoyo

Hemos señalado en varios lugares de este estudio la importancia de los numerosos y variados Programas de ayuda o fomento de la creación de empresas . No cabe duda que las tasas muy fuertes de creación de empresas en el periodo 1996 – 2.000, se han debido, en medida apreciable, al decidido apoyo oficial de estos Programas .

Pero hemos visto y comprobado que paralelamente se ha producido un índice de baja de empresas del todo excesivo. Las pequeñas empresas tienen evidentes dificultades de consolidación, y muchas cierran en los primeros años.

Al evaluar el coste, personal y de fondos públicos, de la puesta en marcha pymes y microempresas, ha de contabilizarse de alguna forma el coste de las empresas fallidas.

Esto nos lleva a reflejar algunas consideraciones sobre los Programas de Creación de Empresas, y sobre las Medidas e Incentivos a su creación.

- En primer lugar los Programas de Creación de Empresas y las Medidas e Incentivos de Ayuda deben concentrarse en personas; colectivos; y proyectos concretos que ofrezcan cierto grado de viabilidad. Deben evitarse acciones indiscriminadas.
- No todos tienen capacidad o cualidades para ser empresario / a Debe seleccionarse a los candidatos, evitando empujar a crear empresas a quien no tiene verdadero espíritu empresarial. Con ello se evitarán frustraciones personales, y costes innecesarios con pérdida de recursos.

- La creación y puesta en marcha de las pymes o microempresas debe estar asesorada y tutorizada por consultores profesionales. Y no solo en el momento de la creación, sino durante un tiempo más o menos prolongado en el periodo de consolidación .
- Entre los aspectos que deben ser objeto de una atención cuidadosa está la Forma Jurídico – Empresarial que debe adoptar la empresa al inicio, y la previsión de eventuales cambios al consolidarse, teniendo en cuenta la influencia que estas decisiones tienen en toda la evolución empresarial.
- Deben simplificarse los trámites de creación y de mantenimiento de empresas, especialmente de las de pequeña dimensión. Sería muy conveniente que se arbitrarse alguna forma jurídico – fiscal muy flexible, sencilla y operativa para las pequeñas empresas que empiezan. Los trámites para cumplimentar las obligaciones mercantiles; fiscales, y de Seguridad Social deben simplificarse.
- Debe evitarse que personas que únicamente quieren establecerse como “ trabajadores autónomos”, o por cuenta propia, sin ninguna intención de crear empresa, tengan que darse de alta como “ empresarios” para tal fin. Debe arbitrarse una solución sencilla y operativa para estos casos.
- Las leyes mercantiles; reglamentos; y disposiciones de todo tipo de orden fiscal; administrativo y social, deben evitar, hasta donde sea posible, la discriminación injustificada, o los privilegios de una formas jurídicas de empresa frente a otras, eliminando asimetrías y distorsiones que no obedezcan a la estricta naturaleza de la empresa.
- De la misma manera las normas que ofrezcan incentivos o alicientes a la creación de empresas o al autoempleo, por el Estado; las Comunidades Autónomas, y las Corporaciones Locales, deben evitar toda discriminación; privilegio o asimetría, que no esté plenamente justificada, respecto a la forma jurídica adoptada por la empresa. Las ayudas; subvenciones; incentivos, y exenciones tributarias; beneficios de orden social, etc., deben ser tan neutrales como técnicamente sea posible frente a la forma jurídica, que debe ser adoptada por los interesados con la mayor libertad.

- Es indispensable crear sistemas de información eficaces que permitan tanto a los eventuales promotores, como a las pequeñas empresas ya creadas, conocer sus derechos y obligaciones; y disponer de un cuadro claro; diáfano y comprensible de las ayudas; subvenciones; exenciones fiscales, etc. a que puedan tener derecho, y de las modificaciones que se produzcan.
- El marco jurídico y fiscal debe ser lo más estable posible, evitando continuos cambios que hacen muy difícil a pequeño empresario establecer estrategias e incluso conocer simplemente su verdadera posición.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

- Directorios Empresas Redepyme ®. Fundación Escuela de Organización Industrial (EOI). Madrid. Años 1999/ 2.000 y 2.000/2.001.
- Encuesta sobre el Colectivo de Empresas Redepyme®. EOI/ Iberinver, S.A./ Sigma Dos. Madrid. Mayo 2.001.
- La Creación de Empresas en España. Análisis por Regiones y Sectores. Cámaras de Comercio – Fundación INCIDE. Madrid. 2.001.
- Nuevos Yacimientos de Empleo en España. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 1.998.
- OECD Small and Medium Enterprise Outlook. OECD Publications. Paris. 2.000
- Comisión Europea. Plan de Acción para Fortalecer el Espíritu de Empresa y la Competitividad. Help: \\europa.eu.int.
- Guía para la Creación de Empresas. Cámara de Comercio e Industria de Madrid. Madrid.2.000.
- El Empleo en la Empresa Social Andaluza. EOI. 1.999.
- Guía de Desarrollo Empresarial .Proyecto Readi. Fundación CEEI. Ciudad Real, 2.000.
- La Empresa Familiar. Beneficios fiscales en la empresa familiar. Servicio de Estudios de “ La Caixa”. Barcelona, 1.998.
- Empresas de Reducida Dimensión. Ediciones F. Lefevre. Madrid. 2.000.

Fuentes de datos y documentación consultadas:

- Instituto de Fomento de Andalucía (IFA). Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico. Junta de Andalucía.

- Consejería de Industria y Trabajo . Junta de Comunidades de Castilla La Mancha,
- Consellerías de Economía e Fachenda y de Familia e Promoción de Emprego. Xunta de Galicia.
- Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE). Consejería de Economía y Empleo Comunidad Autónoma de Madrid.
- Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI).Ministerio de Industria. Madrid.
- Instituto Nacional de Empleo (INEM). Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Instituto de la Mujer. Madrid. Programa de apoyo empresarial a las mujeres.
- Instituto Galego de Promocion Economica . Santiago de Compostela.
- Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI). <http://www.ebn.be>. Bruselas.
- Centro Europeo de Empresas e Innovación . Castilla – La Mancha. CEEI- Ciudad Real.
- Cámaras de Comercio, Industria y Navegación y Ventanillas Unicas Empresariales: Barcelona Madrid; Burgos; Málaga; Granada; Cádiz; Valencia; Ourense; Oviedo; Logroño. Vitoria.
- Fundación Once. Fundosa Social Consulting. Madrid. Andalucía. Extremadura.
- Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Madrid
- Instituto de Crédito Oficial (ICO). Madrid.
- Instituto de la Juventud (INJUVE). Madrid.
- Instituto de la Empresa Familiar. Barcelona.
- Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT).
- Agrupación de Sociedades Laborales. ASALMA. Madrid.
- Asociación Jóvenes Empresarios (AJE). Málaga.

- Servicio de Estudios y Documentación de Iberinver. Madrid.
- Fundación Escuela de Organización Industrial (EOI). Madrid – Sevilla.

El precedente estudio titulado :

“Creación de Empleo y Autoempleo en Pymes y Microempresas. Obstáculos y Alicientes del Actual Marco Jurídico-Mercantil y Tributario” se ha realizado por el equipo multidisciplinar de las sociedades “ Marquesa de Parabere, S, L.” e “Iberinver, S.A.”, dirigido por D. José Antonio de Echagüe Méndez Vigo, Profesor de la Fundación Escuela de Organización Industrial (EOI), con objeto de contribuir a los objetivos marcados por el Fondo Social Europeo (F.S.E.), de creación y consolidación de Pymes; cooperativas , y autónomos.

El trabajo se ha finalizado en Octubre de 2.001.