

RESEÑA DE LIBRO

BOOK REVIEW

La Fiscalidad del Emprendimiento. Varona-Albern, J.E. (dir.) y de Pablo-Varona, C. (coord.), Aranzadi Thomson Reuters.

ISBN: 978-84-9197-230-3

Sergio Roque-González¹

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España

doi: 10.20420/eni.2020.369



Este magnífico libro de fiscalidad del emprendimiento en España y, en menor medida, en la Unión Europea (UE) es un texto coral escrito por catorce especialistas de prestigio de distintas universidades, centros de investigación y escuelas de negocios de nuestro país, y es el fruto del proyecto de investigación sobre “La Fiscalidad del emprendimiento” del Plan Nacional I+D+i (MINECO/FEDER, UE). No es un manual práctico, es un estudio riguroso destinado a los especialistas en fiscalidad que forman, orientan y asesoran a los/as emprendedores/as.

El libro consta de doce capítulos, además de un prólogo/presentación escrito por el Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Cantabria D. Juan Enrique Varona Albern, quien es autor de dos de ellos. La articulación de los capítulos responde a una lógica expositiva, pues se empieza por enmarcar en el primer capítulo qué se entiende por “emprendimiento” y su importancia social para a continuación desarrollar la incidencia que

tienen cada uno de los tributos españoles, principalmente los impuestos, en el impulso y en el freno en la actividad emprendedora, tanto desde el punto de vista del coste de los impuestos para el/la emprendedor/a como su incidencia en la actividad de financiación de los proyectos. Después del recorrido por los impuestos nacionales, los aspectos internacionales de la fiscalidad y la fiscalidad europea (UE) cierran prácticamente el libro, dejando el último capítulo XII a las medidas fiscales para el emprendimiento en Euskadi, escrito por Alberto Atxala, profesor de Deusto, que queda un tanto como un “cuerpo extraño”.

Como sabemos los que de alguna manera nos mantenemos en contacto con la legislación fiscal, ésta tiene una alta dinámica de cambios, normalmente de pequeños ajustes, debidos tanto por la producción originariamente interna de nuestro país, como por la aplicación directa e indirecta de Reglamentos y Directrices de la UE, sin olvidar la enorme trascendencia que tienen las resoluciones del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) y de nuestros tribunales. Por tanto, cualquier análisis ha de partir del hecho que el libro fue publicado en 2018 y, por tanto, su lectura debe hacerse siempre comprobando si la legislación posterior modificó

¹Autor de correspondencia: sergio.roque@ulpgc.es

en algo lo expresado por los/as autores/as. No obstante, la falta de gobiernos con mayorías estables en estos últimos años ha hecho que la legislación fiscal apenas haya sufrido cambios de gran trascendencia, lo que le da un plus al texto, ya de por sí muy valioso.

Se parte de la base que hoy se puede acceder al instante al Índice General de cualquier obra, de ahí que nos centraremos en resaltar algunos aspectos, de los muchísimos y buenos que atesora esta obra. Se señaló antes que el **capítulo I**, escrito a cinco manos, se dedica a testar el valor social del emprendimiento, en que se liga crecimiento económico con innovación y emprendimiento, proceso en que se resalta como pieza angular el papel de la transferencia de conocimientos de las universidades y centros de investigación a las empresas. Para apoyar la propuesta de engarce entre investigación/innovación/empendeduría, las/os autoras/es se apoyan en varios estudios, como los realizados por el *Global Entrepreneurship Monitor*. Desafortunadamente, en un libro tan cuidado desde el punto de vista del encuadernamiento y de la calidad del papel utilizado, los únicos gráficos y tablas, que aparecen precisamente en este capítulo, son bastantes mejorables. También destila el texto de este capítulo una ideología escorada al pensamiento neoliberal que se compadece mal con la imparcialidad científica.

En el **capítulo II**, Juan Enrique Varona estudia en profundidad un beneficio fiscal (deducción en la cuota) en el IRPF de aquellas personas que apoyen (*business angels*) mediante aportaciones al capital social de nuevas empresas que desarrollen verdaderas actividades económicas nuevas con la forma de sociedades de capital (SL, SLL, SA y SAL). Con la intención de que dicha aportación se mantenga un tiempo mínimo y la devolución del capital junto a las reservas se destine con el tiempo a otras empresas, el autor explica que Ley del IRPF prevé: primero, que la aportación se

mantenga tres años y sea retirada antes de los 12 años; y segundo, la exención del incremento patrimonial de la devolución del capital siempre y cuando se reinviertan en el capital social de nuevas empresas, con las mismas condiciones de la original. Justa es la crítica que hace el autor a los requisitos de este mecanismo de *business angels*, por ejemplo, dejar fuera a las cooperativas.

La profesora Titular de derecho financiero y tributario de la Universidad de Cantabria, Consuelo Arranz, se ocupa al principio del **capítulo III** del libro en desgranar la incidencia del IRPF en el desempleado que opte por iniciar una actividad económica. Después de estudiar los requisitos de la exención en el IRPF del cobro de la prestación por desempleo en un pago único siempre que se destine ya al inicio de una actividad directamente como empresario/profesional ya a la aportación como socio/a de Cooperativas de Trabajo Asociado o sociedades laborales, se centra en estudiar los distintos métodos para estimar los rendimientos de las actividades económicas (directa normal y simplificada y objetiva) que existen y los beneficios fiscales de que dispone el emprendedor individual en el IRPF, entre los que destacan la posibilidad de aplicación de los incentivos fiscales contemplados para las Entidades de Reducida Dimensión y de las deducciones en la Cuota, ambos, del Impuesto de Sociedades. Por último, realza, sin estudiar en profundidad, la protección patrimonial que supone acogerse a la figura del Emprendedor de Responsabilidad Limitada, en aras a proteger su vivienda habitual del riesgo empresarial/profesional.

En el **capítulo IV** se estudia el método de estimación objetiva del IRPF para calcular el rendimiento neto del empresario individual, no disponible para profesionales. El autor, Juan Jesús Martos, profesor titular de la Universidad de Granada divide el capítulo en dos grandes bloques. En el primero, después de discutir la

estimación “presuntiva” que supone el método de estimación objetiva, aborda los requisitos fiscales y contables para acogerse al mismo y como éste ha sido un mecanismo para la elusión y el fraude fiscales, de ahí que el legislador haya ido acotando cada vez más qué empresarios pueden acogerse a él. En el segundo bloque, aborda con una enorme y agradecida exhaustividad el régimen del Emprendedor de Responsabilidad Limitada.

Siguiendo una línea argumental lógica, el siguiente **capítulo V** se dedica, por parte de profesor Titular de la Universidad de Deusto, Alberto Atxabal, al emprendedor societario. Parte el capítulo con una clarificación de lo que debe entenderse por actividad emprendedora, que la asocia “con proyectos estrechamente relacionados con los avances en el conocimientos científico y tecnológico con el propósito de generar y capturar valor para una empresa”, en línea con el estudio del capítulo I del libro. Después de estudiar los requisitos para declararla fiscalmente como “entidad de nueva creación” y los beneficios fiscales que se desprenden de dicha declaración, tales como el menor tipo impositivo (15%) o la falta de limitación para compensar bases imponibles negativas, se aborda las reducciones en la Base Imponible por las rentas generadas en lo que se ha denominado *Patent Box*, patentes y otros derechos de propiedad industrial e intelectual (activos intangibles). La exposición de las bonificaciones y las deducciones en la cuota íntegra minorada, entre las que se destacan las ligadas al I+D+i, ocupan los últimos apartados del análisis, que se cierra con la Reserva de Capitalización, como fuente novedosa para robustecer de fondos propios a las empresas.

Después de la imposición directa (IRPF; IS), lógicamente se aborda en el **capítulo VI** el tercer gran impuesto, de regulación europea, de la actividad económica, en este caso de carácter indirecto: el IVA. En él, Carlota Ruiz, Profesora Contratada Doctora de la Universidad de

Cantabria realiza un interesante estudio de un tributo muy complejo, dada la enorme casuística que se presenta, tanto en las operaciones interiores, intracomunitarias e, incluso, extracomunitarias. Parte la autora afirmando lo evidente: “dado el carácter neutral del impuesto para empresarios y profesionales, su configuración no posee ningún aspecto directamente relacionado con el emprendimiento”. No obstante, sí resalta y estudia en profundidad dos aspectos de su regulación que sí ayudan al emprendedor. El primero, se despliega antes de iniciar la actividad propiamente dicha, permitiendo al/la emprendedor/a poder deducir todas las cuotas soportadas antes de iniciar las ventas o/y la prestación de servicios. El segundo, estrella sin duda del texto de la profesora, está dedicado al estudio exhaustivo y brillante del Régimen Especial del Criterio de Caja, que permite la liquidación trimestral por el principio de caja frente al común del devengo. Se lamenta la autora de su poca utilización.

A modo de cajón de sastre, al profesor Juan Antonio Varona en el **capítulo VII** expone la incidencia en el emprendimiento de los tributos que han sido transferidos íntegramente a las comunidades autónomas, salvo la gestión del Impuesto sobre el Patrimonio. Precisamente, por éste comienza su estudio, destacando de él que no supone obstáculo al emprendimiento y que contiene dos exenciones de gran valor: i) a los patrimonios afectos a las actividades económicas y; ii) al valor neto del resto del patrimonio personal del emprendedor/a inferior o igual a 700,00 euros. Al impuesto de Sucesiones y Donaciones (ISD) dedica el siguiente apartado, estableciendo que la ley que lo regula no contempla beneficio fiscal por emprendimiento, pero sí a la transmisión de empresas/ despachos profesionales por “mortis causa” a familiares. No obstante, la mayoría de las comunidades autónomas han mejorado para los contribuyentes, mediante bonificaciones y deducciones, su fiscalidad. Por último, aborda la

Ley de Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y su poca incidencia en el emprendimiento. Dedicar gran parte de este apartado a presentar lo legislado por las distintas Comunidades Autónomas.

En un libro de extraordinaria calidad resulta difícil realizar alguna parte de él. Pero si esa fuese la exigencia, sin duda el **capítulo VIII** dedicado a la fiscalidad de la financiación participativa (crowdfunding) sería una candidata. El texto, escrito por el Catedrático de la Universidad de Cantabria Carlos de Pablo Varona, es una pequeña joya a la que uno quisiera tener siempre a mano. Difícil se hace resumir lo que en él encontramos, dado su exhaustividad (¡287 notas a pie de página!). Aborda las implicaciones fiscales del crowdfunding cuando es: i) donación; ii) precompra; iii) préstamo; y iv) participación en capital. Apoyado en esta taxonomía, estudia las implicaciones fiscales para quien aporta (*business angels*), para quien intermedia (plataformas digitales) y para quien recibe (emprendedor/a).

La Catedrática de la Universidad de Alicante Amparo Navarro Faure se ocupa, en el **capítulo IX**, de estudiar la fiscalidad del emprendimiento, pero éste ligado principalmente a la transferencia de conocimientos fruto de la investigación, que da como resultado una patente o derecho de propiedad industrial o intelectual, que se desea explotar empresarialmente, lo que se ha denominado creación de Empresas de Base Tecnológica (EBT). Presta especial atención al contrato de transferencia entre entidad investigadora y EBT explotadora, con las distintas variantes posible. El apartado del análisis tributario de la transferencia de conocimientos poca aporta a lo ya estudiado en capítulos anteriores. Para un texto escrito en 2018 se hace difícil entender que se hable de la Ley 11/1986, de Patentes, cuando la misma estaba derogada por la Ley 24/2015, del mismo nombre. Del mismo modo, se habla del art. 36

del RD Legislativo 3/2011, cuando debía referirse al artículo 26 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público.

Los aspectos internacionales de la fiscalidad del emprendimiento es lo que estudia el Catedrático de la Universidad de Santiago César García Novoa en el **capítulo X**. En la primera parte, deja sentada la distinción importante entre “autoempleo” y “emprendedor” y realiza una breve incursión por la fiscalidad del emprendimiento en España. Posteriormente se centra en la fiscalidad de la renta obtenida en el extranjero bajo el principio de *woldwide income*, ya se sea a través de filiales (grupo), ya por medio de establecimientos permanentes (sucursales), así como en el proyecto europeo del *Common Consolidated Corporate Tax* (CCBT) para grupos europeos. A su vez, trata el problema que el reto digital, y su concomitante elusión fiscal, tiene para los estados y la propuesta de solución a través del concepto “presencia económica suficiente”. Interesante también la parte dedicada a las Entidades de Tenencias de Valores Extranjeros (ETVE). En cambio, no se entiende que en el texto (nota 65 de la página 516) se señale a Chipre como paraíso fiscal cuando en 2014 se había firmado el Convenio entre España y Chipre para evitar la doble imposición.

La perspectiva europea de la fiscalidad del emprendimiento la aborda Roberto Bernalés Soriano, profesor de la Universidad de Deusto en el **capítulo XI**. Apoyado en el Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020 y en la Resolución del Parlamento Europeo, de 21 de noviembre de 2013, de relanzar el espíritu emprendedor en Europa a través dicho plan, el autor hace un recorrido exhaustivo de las medidas fiscales y no fiscales que la UE ha impulsado para hacer realidad el objetivo del Plan. En la última parte del capítulo realiza unas reflexiones sobre las políticas fiscales que deberían implantarse: i) bien para reducir riesgos; ii) bien para reducir los costes de la actividad; o iii) bien para

incrementar los ingresos. De destacar su propuesta de poder compensar las Bases Imponibles Negativas con bases de otros impuestos y la devolución de las deducciones que no se pueden utilizar.