



*“los 23 millones de PYME que tiene la Unión Europea representan un 99% del total de las empresas y aportan hasta un 80% del empleo en determinados sectores industriales; sin olvidar que constituyen un importante instrumento para el desarrollo de las regiones”*

## Estrategias para el desarrollo económico de las pequeñas empresas en la política fiscal europea y española: ¿un modelo a seguir?\*

Antonia Jabalera Rodríguez\*\*

### RESUMEN:

Un sistema tributario basado en principios de justicia tributaria como el español (art. 31.1 de la Constitución Española) no puede ni debe permanecer ajeno ante la grave situación de crisis económica por la que atraviesa el país, al tener ésta una influencia decisiva sobre la capacidad económica de un gran número de contribuyentes, entre los cuales se sitúan las pequeñas empresas, por lo general, más débiles y sensibles ante la actual coyuntura económica nacional e internacional. Resulta indudable que es necesario intervenir desde la política fiscal, y si bien ya se han adoptado algunas medidas desde este frente, en realidad todavía resultan insuficientes y, en algunos casos, se están mostrando no del todo eficaces.

En este trabajo nos centraremos en el análisis de una posible medida de actuación: la de estimular la actividad transfronteriza de las pequeñas y medianas empresas, tratando de reducir algunas de las limitaciones con las que se encuentran al operar en distintos países, y en especial, en el marco de la Unión Europea. Para ello, ofreceremos una visión generalizada de los diversos programas de contenido fiscal puestos en marcha por la Comisión europea para reducir los obstáculos a los que han de hacer frente estas unidades productivas, así como las medidas específicas incorporadas en nuestro sistema fiscal; para concluir que, hoy en día, resulta necesario superar esta visión fragmentada y doméstica ofreciéndose soluciones coordinadas a nivel europeo, articuladas, por tanto, en el seno de lo que podríamos considerar una política fiscal europea para las pequeñas y medianas empresas.

\* Trabajo realizado en el marco del Proyecto de Investigación “Fiscalidad empresarial y eficacia del Mercado Interior: propuestas de soluciones coordinadas para mejorar la competitividad” (DER 2009-11713), financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación, dentro del Programa de Proyectos de Investigación Fundamental No Orientada.

\*\* Profesora del Departamento de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Granada (España).

## I. INTRODUCCIÓN

Tomando en consideración el importante papel que se le reconoce a las pequeñas empresas en términos de creación de empleo y estimulación del crecimiento, el análisis de su tributación resulta del máximo interés ante la actual coyuntura económica internacional y nacional; sobre todo, si tenemos en cuenta que en estos momentos existe un vivo debate político, social y doctrinal en nuestro país acerca de la necesidad y conveniencia de llevar a cabo una reforma, de mayor o menor calado dependiendo del interlocutor en cuestión, del tratamiento fiscal que reciben.

Resulta indiscutible que las pequeñas empresas son uno de los sectores que más está resultando negativamente afectado por la situación de crisis financiera y real que azota la economía actual; de ahí la perentoria necesidad de buscar nuevas estrategias y medidas de actuación que palien sus devastadores efectos; soluciones que, en todo caso, han de ser conjuntas y coordinadas, en nuestro caso dentro del contexto comunitario, para garantizar, siquiera sea medianamente, su eficacia y efectividad. Una posible alternativa está en estimular la actividad transfronteriza de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), acabando así con las limitaciones que estas unidades productivas se encuentran al operar en distintos países de la Unión Europea y hacia esta línea se dirigen los pasos de la Comisión, como evidencian las últimas propuestas presentadas por la misma; pero, ¿es realmente viable y posible su adopción a escala comunitaria?

Para responder a esta interrogante, entre otras, en este artículo ofreceremos una visión generalizada y coherente de los diversos programas, estrategias e iniciativas llevadas a cabo por las Instituciones comunitarias, y muy especialmente por la Comisión, con el objeto de solventar algunos de los principales problemas y obstáculos a los que se han de enfrentar las pequeñas empresas que operan en un contexto comunitario; trataremos de poner de manifiesto la conveniencia, e incluso necesidad, de articular un verdadero modelo fiscal comunitario apropiado para estas unidades productivas coordinado con la política económica común.

## II. LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA POLÍTICA FISCAL COMUNITARIA: INTENTOS DE BÚSQUEDA DE SOLUCIONES COORDINADAS

### 1. La incontestable relevancia socioeconómica de las Pymes en Europa

Desde la década de los noventa las Instancias Comunitarias han dedicado una atención creciente a las Pequeñas y Medianas Empresas que se ha traducido en diversas medidas y estrategias adoptadas con el propósito de fa-

vorecer y fortalecer su creación, desarrollo y expansión. Entre dichas medidas se sitúan las específicamente fiscales, si bien debemos reconocer que hasta la fecha han sido escasas y dispersas, y ello pese a que en numerosos textos comunitarios, comenzando por el propio Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, se ha reconocido la importancia de dotar a las PYMES en Europa de un *entorno favorable* para el desempeño de su actividad<sup>1</sup>, apoyando su creación, promoción y, en la medida de lo posible, su expansión transfronteriza, siendo necesario para ello eliminar, o al menos reducir, los obstáculos (entre otros, de tipo fiscal) con los que se encuentran.

Esta preocupación comunitaria por las PYMES obedece, no cabe duda, a que éstas son un elemento fundamental de la economía y de la industria europea. En este sentido, tal y como se reconoce en la Comunicación de la Comisión para una Política moderna para las PYME [COM (2005) 551 final] los 23 millones de PYME que tiene la Unión Europea representan un 99% del total de las empresas y aportan hasta un 80% del empleo en determinados sectores industriales; sin olvidar que constituyen un importante instrumento para el desarrollo de las regiones, para el aumento de la competitividad, para la ampliación del mercado, y en definitiva, para la consecución del objetivo de cohesión económica y social.

Atendiendo a esta relevancia socioeconómica de las PYMES en el seno de la Unión Europea, como ya hemos reconocido, son numerosas las iniciativas y estrategias que se han adoptado en los últimos años. Entre ellas, destaca desde una perspectiva general, la Carta Europea de la Pequeña Empresa aprobada en el Consejo Europeo de Feira, celebrado los días 19 y 20 de junio de 2000. En este documento se recomienda a los Gobiernos que concentren sus esfuerzos estratégicos en diez líneas de actuación para mejorar el entorno en el que operan las pequeñas empresas europeas, y fomentar, al mismo tiempo, el espíritu empresarial, dotándoles de instrumentos adecuados que refuercen su crecimiento y competitividad. En relación a las cuestiones fiscales y financieras se defiende, junto a la mejora del acceso a la financiación (capital riesgo, fondos estructurales, etc.), la necesidad de adaptar los regímenes fiscales *«para recompensar el éxito, estimular a las empresas debutantes, favorecer la expansión de la pequeña empresa y la creación de puestos de trabajo, y facilitar la creación y la sucesión de las pequeñas empresas»* (Apartado 7 de la Carta Europea para la Pequeña Empresa).

Se insiste, por tanto, en la necesidad de crear un marco normativo que favorezca la actividad empresarial. En este sentido, se pone el acento en la conveniencia de analizar toda normativa nueva, tanto a nivel nacional como comunitario, para evaluar su repercusión en las pequeñas empresas y en los pequeños empresarios; simplificar, cuando sea posible, la normativa nacional y comunitaria; así como adoptar documentos administrativos de fácil

<sup>1</sup> En el art. 173 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (antiguo art. 157 de la versión consolidada del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea) se reconoce que dentro de un sistema de mercados abiertos y competitivos, la acción de la Comunidad y de los Estados miembros «estará encaminada a (...) fomentar un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas en el conjunto de la Unión, y, en particular, de las pequeñas y medianas empresas», así como a «fomentar un entorno favorable a la cooperación entre empresas».

uso (Apartado 3 de la Carta Europea para la Pequeña Empresa). A este fin responden especialmente los esfuerzos de la Comisión por lograr una mayor aproximación en la fiscalidad empresarial de los 27 Estados miembros y que se centran en la actualidad en el desarrollo de dos ambiciosos proyectos, el relativo al establecimiento de una Base Imponible Común Consolidada en el Impuesto sobre Sociedades<sup>2</sup>, pensado en su origen para los grandes grupos societarios, si bien, al final se ha ampliado su ámbito de aplicación a las empresas de todos los tamaños, tal y como se reconoce en la Propuesta de Directiva del Consejo relativa a la Base Imponible Común Consolidada del Impuesto sobre sociedades, presentada por la Comisión el 16 de marzo de 2011; y el conocido como *Home State Taxation*<sup>3</sup>, que permite gravar los beneficios de una empresa o de un grupo de pequeñas y medianas empresas que operan en más de un Estado miembro, conforme a la normativa vigente en el Estado de residencia de la empresa matriz. Como se infiere fácilmente, ambas iniciativas ofrecían en su concepción originaria una respuesta diferente a la problemática suscitada por la tributación de los grupos empresariales que operan en diversos Países, en función de la dimensión de las empresas que lo conforman; si bien, como veremos, la Comisión europea ha parecido decantarse por la primera de ellas como solución más óptima para solventar las dificultades y obstáculos de índole fiscal a los que han de enfrentarse las empresas con independencia de su tamaño.

420

## 2. Delimitación del concepto de pequeña empresa en la Unión Europea

Ante todo conviene aclarar como punto de partida a qué estamos haciendo referencia cuando hablamos de pequeñas empresas a escala europea; sobre todo, si tenemos en cuenta que cada Estado miembro en su normativa interna atiende a criterios distintos para su delimitación. La necesidad y conveniencia de dicha definición comunitaria resulta, además, incuestionable si tomamos en consideración que las PYMES constituyen la gran mayoría de unidades productivas en la UE, se caracterizan por su gran heterogeneidad y son destinatarias, como venimos afirmando, de específicas estrategias y programas de actuación comunitarios.

Al respecto, conviene destacar que no existe un concepto comunitario específicamente fiscal de PYME, sino una delimitación genérica de lo que puede entenderse por microempresas, pequeñas y medianas empresas a nivel europeo; recogida, actualmente, en la Recomendación de la Comisión 2003/361/CE, de 6 de mayo de 2003 (DO L 124/36, de 20 de mayo de 2003). Con esta definición común se pretende reforzar la coherencia y eficacia del conjunto de políticas destinadas a las PYME, limitándose así los riesgos de distorsión de la competencia (Considerando Primero de dicha Recomendación).

Para la delimitación de cada una de estas unidades productivas se atiende fundamentalmente a tres criterios: el número de empleados, el volumen anual del negocio y el balance general.

Así, partiendo del propio concepto de empresa (*«toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerce una actividad económica, incluidas, en particular, las entidades que ejercen una actividad artesanal y otras actividades a título individual o familiar, las sociedades personalistas o las asociaciones que ejercen una actividad económica»*, art. 1.<sup>º</sup>), se consideran microempresas (categoría especialmente importante para el desarrollo del espíritu empresarial y la creación de empleo), aquellas empresas que ocupan a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o balance general anual no supera los 2 millones de euros.

Por su parte, se considera pequeña empresa, aquella que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o balance general anual no supera los 10 millones de euros.

Y, finalmente, por medianas empresas se entienden aquellas que ocupan a menos de 250 trabajadores y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o su balance general anual no supera los 43 millones de euros.

Ahora bien, desde una perspectiva fiscal lo cierto es que los Estados miembros a la hora de introducir medidas tributarias específicamente dirigidas a estas unidades productivas, no suelen tomar en consideración esta definición comunitaria de PYME. Así sucede, a título ejemplificativo, en el caso español. En efecto, en la normativa fiscal española no existe un concepto individualizado de PYME, sino que en aquellos impuestos en los que específicamente se han previsto regímenes particulares e incentivos fiscales aplicables a las PYMES se establecen determinados requisitos que debe cumplir el sujeto que quiera acogerse a los mismos; requisitos que no coinciden por lo general con los criterios establecidos en la Recomendación 2003/361/CE. Así, en el sistema fiscal español se atiende esencialmente al volumen de rendimientos íntegros, al volumen de compras o al importe neto de la cifra de negocios, dependiendo de la figura tributaria en cuestión de la que se trate.

## 3. Obstáculos fiscales que merman la capacidad competitiva de las empresas europeas y medidas fiscales para hacerles frente

A pesar del papel preponderante desempeñado por las PYME en el desarrollo de su nivel de participación en el mercado interior es con el crecimiento económico de la Unión Europea, considerablemente inferior al de las grandes empresas, en buena medida por motivos de tipo fiscal<sup>4</sup>. No cabe duda, en este sentido, de que el Mercado Interior y la Unión

2 Comunicación de la Comisión Europea «Hacia un mercado interior sin obstáculos fiscales: una estrategia destinada a dotar las empresas de una base imponible consolidada del Impuesto sobre Sociedades para sus actividades a escala comunitaria» [COM (2001) 582 final].

3 Comunicación de la Comisión de 23 de diciembre de 2005, sobre la propuesta de aplicación de la fiscalidad según el país de residencia en un proyecto piloto para las pequeñas y medianas empresas [COM (2005) 702 final].

4 Así se reconoce en la Comunicación de la Comisión de 23 de diciembre de 2005, sobre «Superación de los obstáculos con que se enfrentan las

Económica y Monetaria influyen, y mucho, en la manera en que las empresas de la Unión Europea realizan sus operaciones mercantiles en el contexto europeo, e incentivan la creación de verdaderas estructuras empresariales paneuropeas. Esto se debe, como ha reconocido la propia Comisión, a que de forma creciente las empresas de la UE definen como su “mercado propio” no un Estado miembro, sino el conjunto de la UE [COM (2001) 582 final]. Pero, a la hora de internacionalizar su actividad económica las empresas han de valorar diversos factores (entre otros, el coste fiscal de la operación o decisión) y se han de enfrentar con una serie de obstáculos legales, financieros, administrativos y, también, fiscales<sup>5</sup>. Ciertamente que la tributación es sólo uno de los factores que determinan las decisiones de inversión y de financiación<sup>6</sup>; y, si bien no es el elemento decisivo o determinante, sí que es un aspecto influyente<sup>7</sup>. En este sentido, a medida que avanza la integración económica en la UE, en el contexto de la Unión Económica y Monetaria y del Mercado Interior, se está evidenciando cómo las pautas de inversión internacional y de expansión de la actividad económica empresarial (sobre todo, las proyectadas por las pequeñas y medianas empresas) son cada vez más sensibles a las diferencias entre normas aplicables a los impuestos que gravan dicha actividad y a los costes fiscales de la operación; y ello, pese a que en un principio los regímenes tributarios nacionales debieran resultar en teoría “neutros” en la toma de decisiones económicas.

Para hacer frente a esta escasa participación de las PYMES en el Mercado Interior y fomentar el desarrollo de su actividad fuera de sus fronteras, es precisa, por tanto, la adopción de medidas específicas de alcance general que reduzcan, si quiera sea en parte, los obstáculos que socavan la competitividad internacional de las empresas europeas. Hasta la fecha la mayoría de las soluciones ofrecidas con el objeto de simplificar y beneficiar la fiscalidad de las PYMES, así como favorecer en la medida de lo posible la internacionalización de su actividad, han sido soluciones domésticas, adoptadas por cada Estado miembro respondiendo a necesidades nacionales y a las peculiares exigencias que la realidad económica ha impuesto en el interior de cada Estado.

### 3.1. *Medidas adoptadas por la UE para reducir los obstáculos fiscales a los que se enfrentan las empresas*

En el ámbito comunitario, si repasamos el conjunto de medidas generales de carácter fiscal establecidas por la UE en relación al gravamen de la actividad empresarial, vemos que no están adaptadas específicamente a la actividad de las PYMES<sup>8</sup>; para las que sí se han puesto en marcha diversos Programas, no específicamente fiscales, con el objetivo de ayudarlas en su proceso de europeización e internacionalización. Esta ausencia de disposiciones específicas contrasta con la realidad económica, con

pequeñas y medianas empresas en el mercado interior en materia de impuesto de sociedades- Esbozo de una posible aplicación de un régimen piloto de imposición según las normas del Estado de origen” [COM (2005) 702 final].

- 5 Estos obstáculos a los que se han de enfrentar las empresas son esencialmente los mismos, con independencia del tamaño de la unidad productiva de que se trate; si bien los costes de cumplimiento fiscal están en proporción inversa al tamaño de la empresa [COM (2001) 582 final].
- 6 Junto a los aspectos fiscales, otros importantes factores que influyen en el comportamiento inversor son la existencia de infraestructuras económicas y su calidad, la disponibilidad de trabajo cualificado y las perspectivas a corto y medio plazo en los diferentes mercados y países. También son importantes la accesibilidad geográfica de los mercados, los costes del transporte, las normas medioambientales, la escala salarial, los sistemas de seguridad social y la actitud global de la administración pública, entre otros.
- 7 Las diferencias a nivel impositivo en el gravamen de la actividad empresarial entre los distintos Estados miembros y las divergencias que conllevan en la presión fiscal que soportan las empresas europeas repercuten sobre la localización de la actividad económica y de la inversión, afectan a la capacidad competitiva de estas empresas, y producen, por tanto, importantes distorsiones que inciden en el buen funcionamiento del mercado interior, como se reconoce en la Comunicación de la Comisión [COM (2001) 582 final].
- 8 Conviene recordar que la Unión Europea carece de competencia en materia de fiscalidad directa; si bien, esto no le ha impedido en el pasado, ni le impide en el presente, adoptar determinadas disposiciones en este ámbito específico. Desde la fundación de las Comunidades Europeas, los impuestos que gravan la renta empresarial han sido objeto de una atención especial; en un primer momento, como elemento importante para el establecimiento del mercado interior y después para la realización del mismo. En un primer momento, se presentaron varios estudios, como el Informe Neumark en 1962, el Informe Segré en 1966, y el informe Tempel en 1970; y se adoptaron varias iniciativas destinadas a lograr una armonización del sistema, la base y los tipos de los impuestos sobre sociedades. Pero, la falta de éxito de todas estas iniciativas, motivó que se abandonara esta pretensión armonizadora, centrándose la actividad comunitaria en la adopción de medidas indispensables para la creación y funcionamiento del mercado interior y la supresión de los obstáculos fiscales, partiendo del presupuesto de que, conforme al principio de subsidiariedad, corresponde a cada Estado miembro la libre determinación del régimen de imposición societaria.

En este sentido, son numerosas y heterogéneas las iniciativas llevadas a cabo con el propósito de avanzar hacia una mayor aproximación (no puede hablarse de armonización) en la tributación societaria en el seno de la Unión Europea. No se ha podido avanzar más en gran parte debido a la vigencia de la regla de la unanimidad que rige las intervenciones del Consejo en este ámbito fiscal. Auténticos hitos en este proceso son: la adopción de tres textos normativos en 1990 [la Directiva 90/435/CE, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de los Estados miembros diferentes (modificada por la Directiva 2003/123/CE, del Consejo, de 22 de diciembre de 2003), la Directiva 90/434/CEE relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros (modificada por la Directiva 2005/19/CE del Consejo de 17 de febrero de 2005); y el Convenio multilateral de 23 de julio de 1990, con el que se pretende eliminar la doble imposición en el caso de empresas asociadas]; la presentación del Informe Ruding en 1992 en el que se puso de manifiesto las principales carencias o deficiencias que la normativa comunitaria presentaba en el ámbito de la imposición societaria y que tuvo una tímida acogida por parte de los Estados miembros; la lucha contra las manifestaciones de la competencia fiscal lesiva mediante la elaboración de un código de buena conducta presentado en 1997; y la adopción de la Directiva 2003/49/CE, del Consejo, de 3 de junio de 2003, sobre régimen aplicable a los intereses y cánones entre empresas asociadas. Se ha de destacar igualmente la creación de una normativa común para la llamada Sociedad Europea (Reglamento n.º 2157/2001, del Consejo, de 8 de octubre de 2001).

Decisiva en este ámbito ha sido la contribución del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que ha ido desarrollando una jurisprudencia cuyo aporte normativo se revela cada vez más relevante y sustancial; contribuyendo en gran medida a la resolución de los grandes obstáculos a los que se han tenido que enfrentar y se siguen enfrentando las empresas. A partir de las grandes libertades del Tratado, el TJCE ha impuesto, e impone, a los Estados el respeto de un estándar mínimo, en ocasiones discutible, relativo a las condiciones de aplicación del impuesto directo, tanto en relación a las empresas como a los particulares.

la existencia de un mercado globalizado en el que las empresas de menor dimensión asumen, o pueden asumir, un papel más activo, para lo cual resulta indispensable contar con disposiciones normativas que incentiven la expansión transfronteriza de su actividad. No se puede olvidar que a las PYMES también se les garantiza por el art. 49 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, en el ámbito de la libertad de establecimiento, la decisión de constituir en otro Estado Miembro una estructura secundaria productiva («... *apertura de agencias, sucursales o filiales por los nacionales de un Estado miembro establecidos en el territorio de otro Estado miembro*»).

Las únicas iniciativas puestas en marcha hasta ahora en el ámbito de la fiscalidad directa expresamente destinadas a mejorar la situación fiscal de las PYMES en Europa han adoptado la forma jurídica de Recomendación (no siendo vinculantes, por tanto) y se han centrado fundamentalmente, aunque no de forma exclusiva, en la resolución de problemas relacionados con la transformación de las empresas y su transmisión, y por tanto, relacionados con figuras impositivas distintas, por lo general, de aquellas que gravan la renta empresarial (el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sociedades). En este sentido, atendiendo al diverso tratamiento fiscal al que se ven sometidas las empresas en función de su forma jurídica, lo que indirectamente puede influir sobre su crecimiento dimensional, la Comisión presentó en 1994 dos Recomendaciones con las que proponía a los Estados miembros una mejora en el entorno fiscal de las PYMES, y en concreto, les invitaba a adoptar las medidas fiscales que resultasen necesarias para corregir los efectos disuasivos de la progresividad del impuesto sobre la renta; así como, para la eliminación de los obstáculos de tipo fiscal que se derivan de la modificación de la forma jurídica de las empresas individuales o sociedades personalistas en sociedades de capital [Recomendación 94/390/CE de la Comisión, de 25 de mayo de 1994, relativa al régimen fiscal de las pequeñas y medianas empresas (D.O. n.º 177)].

Por otra parte, también instó la Comisión a los Estados miembros a que estableciesen medidas que facilitasen la transmisión de las pequeñas y medianas empresas con el fin de garantizar la supervivencia de la actividad empresarial y el mantenimiento de los puestos de trabajo correspondientes. Para ello se les recomendó otorgar un trato fiscal adecuado a la sucesión y donación, reduciendo la carga fiscal que grava los activos estrictamente profesionales en caso de transmisión mediante donación o sucesión; ofreciendo a los herederos la posibilidad de aplazar

o fraccionar el pago derivado de la adquisición, siempre y cuando continúen con la actividad de la empresa; velando porque en la evaluación fiscal de la empresa se pueda tener en cuenta la evolución de su valor hasta unos meses después del fallecimiento del empresario, entre otras medidas (Recomendación 94/1069/CE de la Comisión, de 7 de diciembre de 1994, sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas [D.O. n.º L 385])<sup>9</sup>.

Una década después la Comisión ha vuelto a insistir, en relación a la problemática ligada a la transmisión de empresas, en la necesidad de garantizar unos sistemas fiscales que favorezcan dichas transmisiones, y en especial, en aquellos casos en los que los propietarios se aproximen a la edad de jubilación. En este sentido, se recomienda a los Estados miembros que «*contemplen exenciones fiscales (parciales) sobre la renta de las plusvalías procedentes de la venta de una empresa cuando el propietario se acerque a la edad de jubilación o reducciones especiales sobre las ganancias que se reinviertan en otra empresa o se utilicen para financiar la jubilación del propietario de la empresa. Es necesario un mayor esfuerzo con el fin de fomentar la venta de empresas a los empleados*» [Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones «*Aplicar el Programa Comunitario de Lisboa para el crecimiento y el empleo. Transmisión de empresas –continuidad mediante la renovación*»] [COM (2006) 117 final].

### 3.2. Nueva estrategia de la Comisión para la supresión o reducción de los obstáculos fiscales para las pequeñas empresas

En los últimos años, de las propuestas actualmente formuladas por las Instituciones comunitarias podemos inferir que la aproximación a la problemática que origina la pluralidad de regímenes fiscales existentes para la expansión y consolidación internacional de las empresas que operan en el seno del Mercado Interior, poco a poco, ha empezado a cambiar. En este sentido, desde la UE se ha empezado a trabajar con el firme propósito de fomentar e incrementar la inversión y la expansión transfronteriza de las pequeñas empresas a través de la mejora de su entorno y la minimización de las pérdidas de eficiencia, de tal manera, que las cuestiones fiscales no condicionen, o al menos, incidan lo menos posible, en la localización de sus inversiones.

Con este fin, se están adoptando medidas para hacer frente a los problemas específicos a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas en cumplimiento de sus obligaciones y deberes fiscales derivados del Impues-

<sup>9</sup> En este sentido, en el ordenamiento tributario español se contemplan determinados incentivos fiscales con los que se pretende reducir la presión fiscal que soportan las transmisiones lucrativas de empresas (ya sea por título mortis causa o inter vivos), y, de este modo, favorecer la continuidad de la actividad empresarial. Puede citarse, sin ánimo de exhaustividad, la reducción del 95 % del valor de la unidad productiva que pueden aplicarse los adquirentes (cónyuge, descendientes o adoptados de la persona fallecida, y en su defecto, los ascendientes, adoptantes o colaterales de la misma) cuando en las adquisiciones mortis causa se incluya el valor de una empresa individual, de un negocio profesional o participación en entidades, y concurren determinadas circunstancias (art. 20.2 c) de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones); o en su caso, la reducción del 95 % del valor de adquisición, en los casos de transmisiones inter vivos, a favor del cónyuge, descendientes o adoptados de una empresa individual, un negocio profesional o participaciones en entidades del donante, en las que concurren determinados requisitos (que el empresario donante tenga sesenta y cinco o más años o se encuentre en situación de incapacidad permanente y deje de ejercer efectivamente las funciones de dirección y de cobrar por ello, así como, que el donatario mantenga la empresa adquirida durante, al menos, diez años, entre otros) (art. 20.6 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre).

to sobre el Valor Añadido. Destaca, en particular, la iniciativa denominada de «ventanilla única», que, si bien no ha sido pensada para las pequeñas y medianas empresas, lo cierto es que éstas saldrán muy beneficiadas con su adopción. Se trata del Reglamento (CE) n.º 1925/2004, del Consejo, de 29 de octubre, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 1798/2003, por lo que se refiere a la introducción de disposiciones para la cooperación administrativa en el contexto del régimen de ventanilla única y del procedimiento de devolución del IVA; encaminado a simplificar las obligaciones vigentes en materia de IVA, con el fin de apoyar a los operadores transfronterizos que efectúan entregas de bienes y/o prestaciones de servicios en otros Estados miembros. Se prevé la implantación de un régimen de “ventanilla única” que permita a los sujetos pasivos cumplir con todas sus obligaciones en materia de IVA en el Estado miembro en el que están establecidos, en relación a todas las operaciones que realicen en el conjunto de la Unión Europea. De este modo, con este sistema pueden utilizar un único número de IVA para todas las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en la UE, así como presentar sus declaraciones de IVA en un portal electrónico único. El Estado miembro de establecimiento remitirá la información y los ingresos por IVA a los demás Estados miembros que corresponda, cuyos tipos y controles IVA serán aplicables.

No cabe duda, por tanto, de que con la adopción de este sistema de “ventanilla única” se facilitará la expansión de las PYME en el mercado interior, ya que éstas podrán cumplir con todas sus obligaciones en materia de IVA en un único lugar de registro.

Por otra parte, atendiendo específicamente a la fiscalidad directa, y en concreto, a los impuestos que gravan la renta empresarial, tras descartarse la posibilidad de un “Impuesto Europeo sobre la Renta de Sociedades”, se ha puesto en marcha dos relevantes Proyectos, uno de ellos expresamente referido a las PYMES, conocido como *Home State Taxation*. La otra propuesta tiene por objeto el establecimiento de una base imponible común consolidada del Impuesto sobre Sociedades para las actividades de las empresas multinacionales a escala comunitaria<sup>10</sup>. Precisamente la Comisión acaba de presentar su Propuesta de Directiva con este fin tras años de estudio y en un momento en el que se consideraba que esta iniciativa había quedado definitivamente paralizada [COM (2011) 121 final].

### 3.4. Imposición según las normas del Estado de origen para grupos de pequeñas empresas

#### a) Propuesta de la Comisión para los grupos europeos de Pymes

Con el propósito específico de favorecer la expansión transfronteriza de las actividades de las PYMES y resolver, al mismo tiempo, alguno de los problemas que presenta la fiscalidad empresarial en el seno de la Unión Europea (sobre todo, en relación a la tributación de las operaciones *cross-border*), la Comisión ha presentado un Proyecto piloto aplicable exclusivamente a las Pequeñas y Medianas Empresas (conforme a la delimitación que de las mismas se realiza en la Recomendación de la Comisión 2003/361/CE). Dicho Proyecto, que se basa en el Principio de reconocimiento mutuo voluntario por parte de los Estados miembros de las normas fiscales aplicables a las PYMES, se describe en la Comunicación Final de la Comisión de 23 de diciembre de 2005 [COM (2005) 702 final], en la que se propone a los Estados miembros la introducción, durante un período de cinco años y con carácter experimental, de un régimen fiscal que permita a las PYMES europeas calcular su renta empresarial a efectos fiscales aplicando las normas de imposición del Estado de origen (*Home State Taxation*)<sup>11</sup>. De este modo, se logra, a juicio de la Comisión, alcanzar una simplificación formal y reducción de costes administrativos, al tener que utilizar una única norma legal (la del Estado de residencia de la matriz) para calcular la base imponible.

Además, ésta se presenta *a priori* como la mejor opción ante la dificultad de alcanzar un acuerdo para armonizar las normas de determinación de la renta empresarial, y más aún de llegar a establecer una *European Corporate Tax*. Este Proyecto, por tanto, ofrece una solución que se sirve de los sistemas de imposición societaria actualmente vigentes en los Estados miembros, y no reclama una aceleración en el proceso de armonización; la única premisa para su funcionamiento es que cada Estado miembro (interesado a implementar la HST) admita, renunciando así a una parte de su propia soberanía, que la base imponible de las empresas residentes en su territorio, y que formen parte de un grupo

10 Para conocer la fundamentación y descripción de este Proyecto destinado a establecer una Base Imponible Común Consolidada, puede consultarse la Comunicación de la Comisión Europea “Hacia un mercado interior sin obstáculos fiscales: Una estrategia destinada a dotar a las empresas de una base imponible consolidada del Impuesto sobre Sociedades para sus actividades a escala comunitaria” [COM (2001) 582 final]; la Comunicación “Un mercado interior sin obstáculos vinculados al impuesto de sociedades: logros, iniciativas actuales y retos pendientes” [COM (2003) 726 final]; y los informes que están siendo elaborados por el grupo de trabajo creado por la Comisión con el encargo de estudiar la base imponible consolidada del Impuesto de Sociedades disponibles todos ellos en la página web de la Comisión europea.

11 Son varios los documentos comunitarios en los que se alude a la necesidad de crear un marco fiscal apropiado para las PYME que permita, entre otros aspectos, impulsar su expansión transfronteriza y se hace referencia a la iniciativa de imposición según las normas del Estado de origen; entre otros, en el «Programa plurianual a favor de la empresa y el espíritu empresarial, en particular para las pequeñas y medianas empresas (PYME) (2001-2005)» [Decisión 2000/819/CE del Consejo, de 20 de diciembre de 2000]; «Plan de acción de la Comisión: El programa europeo a favor del espíritu empresarial» [COM (2004) 70, de 11 de febrero de 2004]; la Comunicación de la Comisión sobre la contribución de las políticas de fiscalidad y de aduanas a la Estrategia de Lisboa [COM (2005) 532, de 25 octubre 2005]; y la Comunicación sobre una Política moderna de la PYME para el crecimiento y el empleo [COM (2005) 551, 10 noviembre 2005].

empresarial, se determine conforme a la normativa de los demás Estados miembros<sup>12</sup>.

No todas las pequeñas y medianas empresas que cumplen con los parámetros establecidos en la Recomendación 2003/36/CE, a juicio de la Comisión, deberían ser integradas desde el principio dentro del ámbito de aplicación de este Proyecto. Dejando un amplio margen de libertad a los Estados miembros para decidir al respecto, se aconseja que únicamente se aplique a las PYMES sometidas al Impuesto sobre Sociedades (excluyendo, por tanto, a los empresarios individuales sujetos al IRPF); que al menos *ab initio* no se integren las empresas subsidiarias, filiales o establecimientos permanentes localizados en Estados que no participen en este Proyecto; así como, la conveniencia de excluir del régimen piloto a las sociedades de personas y empresas individuales que actúen a nivel internacional, y a otras entidades fiscalmente transparentes o híbridas, a pesar de que estén parcialmente comprendidas en la definición de pequeñas y medianas empresas.

Para la aplicación de este Proyecto será necesaria, por tanto, la individualización del *Home State*, esto es, del Estado de residencia fiscal de la casa matriz o de la sede central del grupo empresarial que coincidirá, según el criterio generalmente aceptado, con el lugar de gestión y dirección efectiva de la empresa principal y en el que dicha empresa estaba sujeta al Impuesto de Sociedades antes de incorporarse al régimen HST. Tras la individualización del Estado de residencia de la empresa matriz, se procederá a determinar la base imponible del grupo aplicando la normativa fiscal de dicho Estado (las normas relativas a la consolidación fiscal), y a continuación se aplicarán unas específicas reglas de reparto (aún no concretadas) de dicha base global entre los distintos Estados miembros en los que opera el grupo, de modo que cada uno de ellos aplique los tipos impositivos previstos en su normativa fiscal interna. De este modo, cada uno de los Estados implicados continuará gravando los beneficios derivados de las actividades empresariales desarrolladas por los miembros del grupo empresarial radicados en su territorio, aplicando el tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades vigente en el mismo.

Vemos, por tanto, cómo con este Proyecto no se pretende lograr una armonización o aproximación ni de las reglas de cuantificación de la renta empresarial, ni de los tipos impositivos aplicables a ésta. Lo que se pretende, en esencia, es superar la fragmentación a la que se ve sometida la base imponible de los grupos empresariales europeos y superar, a su vez, el principio conforme al cual la

deducibilidad de los costes y de las pérdidas de una actividad económica, gestionada por una entidad formalmente autónoma respecto a la casa matriz, encuentra el límite de la jurisdicción fiscal en el que los costes y pérdidas se han generado.

Se aproxima este mecanismo descrito de la HST al de la consolidación mundial previsto en el sistema fiscal de algunos Estados miembros, aunque con algunas significativas diferencias; la más evidente, quizá, la que se refiere a la aplicación del tipo de gravamen correspondiente a la casa matriz o sede central.

Para evitar que los grupos empresariales mediante una actuación abusiva se acojan a la normativa más favorable (*rule shopping*) se ha previsto expresamente la aplicación de las disposiciones contra la evasión o fraude fiscales del Estado de residencia de cada una de las empresas integrantes del grupo, y además, se ha propuesto la adopción de particulares medidas antielusivas, como la exigencia de un período mínimo de residencia de las empresas para poder participar en este Proyecto (dos años) o la imposibilidad de que la empresa principal pueda trasladarse a otro Estado miembro<sup>13</sup>.

b) Algunas ventajas e inconvenientes asociados a esta Propuesta

Aunque más del 95% de las empresas en Europa entran dentro de la definición comunitaria de PYME, tan sólo un 3% aproximadamente desarrollan actualmente su actividad en Estados miembros distintos del propio, y, por tanto, el número de empresas que en principio están dentro del ámbito de aplicación de este Proyecto HST es reducido; aunque precisamente se espera que esta situación cambie gracias a esta iniciativa.

De llevarse finalmente a cabo, con este mecanismo se lograría beneficiar a las PYMES que ya desarrollan su actividad económica en otros Estados miembros, y ello desde un doble punto de vista. Por una parte, reduciendo algunos de los principales problemas con los que se enfrentan estas empresas en su expansión transfronteriza, y en especial, mejorando la compensación de pérdidas derivadas de la actividad desarrollada en otros países; y por otra parte, reduciendo los costes de cumplimiento de las obligaciones y deberes fiscales. Al mismo tiempo, esta iniciativa serviría de estímulo para que las PYMES que inicien su actividad o se encuentren ya constituidas aprovechen las oportunidades de crecimiento y de desarrollo que les surjan, creando establecimientos o sucursales en otros Estados miembros de la UE, y fundamentalmente, en las zonas fronterizas.

12 STEVANATO, D (2003): "La tassazione dei gruppi europei: l'Home State Taxation quale alternativa al consolidato mondiale". *Rassegna tributaria*, n° 4, pp. 1248 y ss.

13 Véase el conjunto de disposiciones específicas que para la resolución de las posibles situaciones excepcionales que puedan presentarse, han sido propuestas por la Comisión en la descripción de este Proyecto Piloto [COM (2005) 702 final, apartado 20 del Anexo].

Ahora bien, no puede desconocerse frente a lo anterior que este sistema de *Home State Taxation* suscita algunos interrogantes como ha comenzado a ponerse de manifiesto por parte de aquellos autores que se han interesado por esta iniciativa de la Comisión europea<sup>14</sup>. La primera cuestión que se plantea se refiere a la propia determinación del concepto “grupo empresarial” de PYMES; sobre todo, ante la ausencia de una definición uniforme, o al menos, aproximada a escala comunitaria, junto a la existencia de definiciones diversas en cada Estado miembro, lo que sin duda generará problemas a la hora de identificar las empresas a incluir en el “grupo HST”. Para solventar esta dificultad resulta necesaria la fijación de unos requisitos estándar comunes a todos los Estados miembros. Con este fin se podrían tratar de establecer *ex novo* unos requisitos mínimos de forma similar a lo previsto para las grandes empresas en la Directiva 90/435/CE, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de los Estados miembros diferentes (modificada por la Directiva 2003/123/CE); fijando, por ejemplo, un porcentaje de participación de la empresa dominante en las empresas dependientes.

En nuestra opinión, una buena opción sería acudir a la delimitación que de “empresas autónomas”, “asociadas” o “vinculadas” se efectúa en la propia Recomendación 2003/361/CE. En efecto, en este documento se propone considerar como “vinculadas”, las empresas entre las que existe alguna de las siguientes relaciones: una empresa posee la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra empresa; tiene derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, dirección o control de otra empresa; tiene derecho a ejercer una influencia dominante sobre otra, en virtud de un contrato celebrado con ella o una cláusula estatutaria de la segunda empresa; o bien, una empresa, accionista o asociada a otra, controla sola, en virtud de un acuerdo celebrado con otros accionistas o socios de la segunda empresa, la mayoría de los derechos de voto de sus accionistas. Como “empresas asociadas” se plantea considerar, con carácter general, todas aquellas a las que no se puede calificar como empresas vinculadas y entre las que una empresa (empresa participante) posee, por sí sola o conjuntamente con una o más empresas vinculadas, el 25 % o más del capital o de los derechos de voto de otra empresa (empresa participada).

Por otra parte, dado que las rentas del grupo multinacional se tendrían que determinar según la legis-

lación del Estado de residencia de la empresa dominante, para los Estados implicados no resultará en efecto indiferente el modo en el que se determine y venga repartido entre las sociedades integrantes del grupo multinacional las rentas del mismo, ya que cada Estado estará interesado en que las bases imponibles no sean intencionadamente empobrecidas o manipuladas por dichas empresas<sup>15</sup>. Además, la diversidad en los criterios de determinación de la renta imponible del grupo entre los distintos Estados puede conllevar la proliferación de operaciones dirigidas a desplazar las actividades empresariales hacia Países con una fiscalidad más beneficiosa.

Por tanto, este Proyecto HST puede favorecer, en principio, la multiplicación de los fenómenos de planificación fiscal, así como puede generar una competición entre los Estados, no en función de la *tax rate* (tipo impositivo), sino en relación a la *tax base* (mediante la adopción de normas particularmente favorables que conciernan a la base imponible, como pueda ser en relación a las amortizaciones); lo cual puede originar, a su vez, como acabamos de indicar, un efecto desplazamiento (*crowding-out*) de las PYMES locales hacia otros Estados con sistemas impositivos más favorables. Existe, en consecuencia, el riesgo de que la HST provoque un inédito fenómeno de *Home State Shopping*, centrado no ya sobre la búsqueda de los tipos de gravamen más bajos en el interior de la Unión, sino sobre la elección de la Ley más ventajosa en cuanto a los criterios de cálculo de la base imponible<sup>16</sup>.

Junto a lo anterior, no podemos dejar de manifestar nuestras reticencias de que efectivamente se logre el principal objetivo perseguido con este Proyecto HST: incentivar la expansión transfronteriza de las PYMES mediante la reducción de los costes de cumplimiento derivados de sus obligaciones y deberes fiscales. Esta pretendida simplificación se ve seriamente comprometida si se toma en consideración que este Proyecto sólo ofrece una respuesta a efectos de tributación del grupo empresarial-PYME en el Impuesto sobre Sociedades. Cada una de las empresas integrantes del grupo deberán seguir cumpliendo con el resto de deberes y obligaciones fiscales derivados del ejercicio de su actividad (IVA, tributos locales, etc.), así como con las obligaciones contables y administrativas impuestas por cada uno de los Estados miembros en los que operen. En este sentido, persisten los costes derivados de tener que hacer frente a veintisiete ordenamientos tributarios diversos. Además, si se exa-

14 STEVANATO, D (2003): “La tassazione dei gruppi europei: l’Home State Taxation quale alternativa al consolidato mondiale”. *Rassegna tributaria*, n.º 4, pp. 1248 y ss; DAL CIN, E (2006): “La tassazione dei gruppi europei l’Home State Taxation, utopia o realtà?”. *Il Fisco*, n.º 29, pp. 1-4502 y ss; VALENTE, P (2006): *Fiscalità sobranazionale*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2006, pp. 337 a 350; entre otros.

15 DAL CIN, E (2006): “La tassazione dei gruppi europei l’Home State Taxation, utopia o realtà?”. *Il Fisco*, n.º 29, pp. 1-4502 y ss.

16 STEVANATO, D (2003): “La tassazione dei gruppi europei: l’Home State Taxation quale alternativa al consolidato mondiale”. *Rassegna tributaria*, n.º 4, pp. 1248 y ss; DAL CIN, E (2006): “La tassazione dei gruppi europei l’Home State Taxation, utopia o realtà?”. *Il Fisco*, n.º 29, pp. 1-4502 y ss.

mina detenidamente este Proyecto se observa que dicho objetivo no parece alcanzarse plenamente ya que para la efectiva aplicación del nuevo sistema las PYMES deberán disponer de toda la información del Estado de residencia de la empresa dominante, debiendo contar para ello con personal que tenga un conocimiento adecuado de las normas tributarias de la *Home State* o acceder a dicha información por cualquier otra vía, con el coste que ello supone.

De otro lado, este sistema, de llevarse a cabo, revolucionaría en gran medida las tareas de las Administraciones tributarias de los Estados miembros implicados. Las autoridades fiscales de la HST (sede de la empresa dominante del grupo) deberán comprobar la correcta determinación de la base imponible del grupo empresarial integrada por las rentas de sujetos residentes en otros Países, con todas las dificultades que ello comporta en cuanto a los posibles requerimientos de información a dichas empresas o la realización de inspecciones en el territorio de otras jurisdicciones fiscales; y que podrán ser superadas solo si se lleva a cabo una intensa actividad de cooperación y coordinación entre las Administraciones fiscales de los distintos Estados miembros, que podrán servirse para ello de los mecanismos actualmente previstos para la asistencia mutua e intercambio de información<sup>17</sup>.

Todos estos elementos hacen que este Proyecto haya sido acogido con un cierto escepticismo por parte de los Estados miembros; alegando que de llevarse a cabo provocaría innumerables problemas legales y administrativos, pudiendo dar origen a ciertas situaciones discriminatorias. Sin dejar de reconocer las dificultades a las que ha de enfrentarse esta propuesta (partiendo de la referida negativa de algunos Estados miembros) y que ponen seriamente en duda que salga definitivamente adelante, no podemos dejar de manifestar que iniciativas como las descritas nos parecen plausibles por su carácter necesario, ante la conveniencia de mejorar el entorno en el que operan las empresas europeas, potenciando su expansión y consolidación en el mercado interior y su competitividad en el contexto internacional.

### 3.5. *La base imponible común consolidada del Impuesto sobre Sociedades como solución europea también para las pequeñas empresas*

Con esta propuesta se pretende que en el futuro las empresas de la UE con actividades transfronterizas e internacionales<sup>18</sup>, puedan calcular los beneficios de todo el grupo basándose en un mismo conjunto de normas, así como, que puedan establecer cuentas consolidadas a efectos fiscales. Los Estados miembros aplicarán su tipo

impositivo nacional a la parte de la base imponible global que les corresponda específicamente, calculada por medio de un sistema de reparto que ha de ser aprobado de común acuerdo.

Como acabamos de señalar, el pasado 16 de marzo la Comisión ha presentado finalmente su Propuesta de Directiva relativa a la Base imponible común consolidada del Impuesto sobre Sociedades, desvelándose, de este modo, algunos de los aspectos básicos de esta iniciativa, partiendo de la propia definición de una base imponible común consolidada, los principios fiscales básicos que le afectan, su ámbito de aplicación y la delimitación de sus elementos estructurales. Se ha dado respuesta, de este modo, a algunas de las cuestiones que más controversia habían suscitado como la referente al carácter opcional u obligatorio que ha de otorgarse a esta Propuesta, si todas o ciertas categorías de empresas han de incluirse en su ámbito de aplicación, qué relevancia han de tener las normas internacionales de contabilidad en la determinación de la base imponible, y cuál ha de ser la fórmula de reparto de la base entre los Estados miembros en los que opere el grupo empresarial. En cualquier caso, el aspecto más problemático con el que ha de enfrentarse esta iniciativa será salvar la resistencia u oposición expresamente manifestada por algunos Estados miembros al Proyecto. Para vencer estas reticencias, y dado que para la adopción de decisiones en el ámbito de la fiscalidad se exige la unanimidad, no estaría de más plantearse la conveniencia de acudir al mecanismo de la Cooperación reforzada al que se refiere los artículos 326 a 334 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (antiguos arts. 43 a 45 del Tratado de la Unión Europea).

Pese a estas dificultades, la Comisión cree firmemente en las bondades de este Proyecto. Considera que la introducción de una base imponible común consolidada para el Impuesto sobre Sociedades tendrá importantes e indudables ventajas: de un lado, podrá reducir sensiblemente los costes de cumplimiento (*compliance costs*) derivados de la coexistencia en el mercado interior de tantos sistemas fiscales como Estados miembros; así como, contribuirá a solventar algunos de los mayores obstáculos fiscales al buen funcionamiento del mercado interior; incentivándose, de esta forma, la inversión en la Unión Europea, y facilitándose, al mismo tiempo, el cumplimiento de las prioridades establecidas en “Europa 2020 – una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador” [COM (2010) 220 final, de 3 de marzo]. Pero quizá la mayor virtud de este conjunto de normas comunes sobre la Base Imponible Consolidada será, en nuestra opinión, la estabilidad y certeza que dará a la normativa fiscal sobre imposición societaria; elementos éstos de gran relevancia en el contexto de referencia dentro del cual las empresas adoptan sus decisiones a medio y largo plazo, pues no se puede olvidar (aunque el legislador nacional en ocasiones lo haga) que también la estabilidad,

17 Cfr. Directiva 77/799/CE del Consejo, de 19 de diciembre de 1977, relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos y los impuestos sobre las primas de seguros.

18 Este régimen de normas comunes destinadas al cálculo de la base imponible se aplicará a las sociedades que residen a efectos fiscales en la Unión Europea y a los establecimientos permanentes de las sociedades de terceros países situados en la Unión Europea.

claridad y sistematicidad de la normativa fiscal y su aplicación administrativa constituyen un aspecto importante en la competición entre ordenamientos<sup>19</sup> (Ceriani, 2006).

Todo ello se traducirá en potenciales efectos positivos, en principio, para la economía europea, así como, podrá dar lugar una mayor transparencia en la competencia fiscal entre Estados, que pasará a pivotar esencialmente en torno a los tipos de gravamen (que en los últimos años tienden a aproximarse en el ámbito comunitario) y las deducciones en la cuota, y no sobre la base imponible; reduciéndose, de este modo, la autonomía de decisión de los Estados miembros sobre esta materia, y en particular, la posible utilización de la determinación de la base imponible del impuesto societario como instrumento de política económica. De ahí, la referida oposición de algunos Estados miembros a que este Proyecto salga definitivamente adelante.

### III. LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA POLÍTICA FISCAL ESPAÑOLA

En una aproximación inicial se ha de resaltar que en nuestro país, al igual que ocurre en la mayoría de los países de nuestro entorno económico<sup>20</sup>, existen dos grandes impuestos que se reparten la tributación de la renta empresarial: el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que grava, entre otras, la renta del empresario individual persona física residente; y el Impuesto sobre Sociedades que grava a las entidades residentes con personalidad jurídica. No es el tamaño empresarial el factor determinante de su sujeción a uno u otro impuesto, sino la ausencia o presencia de personalidad jurídica; de ahí que, una pequeña o mediana empresa puede ser gravada por cualquiera de estos dos impuestos. A ellos ha de sumarse el Impuesto sobre la Renta de los No Residentes que grava la renta (entre otras, la derivada del ejercicio de una actividad económica) obtenida en territorio español por personas físicas y jurídicas no residentes.

Dentro de cada forma jurídica (empresario individual o sociedad) podríamos afirmar que existe un factor que puede incidir en determinados aspectos de su tributación; nos referimos al tamaño o dimensión empresarial. En este sentido, las pequeñas y medianas empresas en el ámbito del IRPF pueden optar, en determinados casos, por sistemas objetivos de determinación de los rendimientos y por una simplificación de sus obligaciones formales y contables. Por su parte, en el IS se reconoce la aplicación de algunos incentivos específicos para las pequeñas y medianas empresas, como tipos reducidos de gravamen, libertad de amortización, amortización acelerada o deducciones en la base o en la cuota por determinadas inversiones.

En ambos casos, el método general de cálculo de la renta empresarial es el de estimación directa; partiéndose, de este modo, de la información suministrada por los registros contables de la empresa, y en particular, del resultado que arroja la cuenta de pérdidas y ganancias de la misma. Ahora bien, como ya hemos afirmado, mientras que en el ámbito del IRPF es posible la aplicación de métodos objetivos de cálculo de la base imponible (si bien, éstos no operan con carácter general, sino que, además de resultar su aplicación opcional para el empresario individual, dependen esencialmente del tamaño empresarial y del tipo de actividad desarrollada); en el IS, no cabe tal posibilidad con carácter general (dejando a salvo, como única excepción, el régimen especial de las entidades navieras en función del tonelaje).

#### 1. Delimitación del concepto de pequeña empresa en el sistema tributario español

En la normativa fiscal española no existe un concepto individualizado de PYME, sino que en aquellos impuestos en los que específicamente se han previsto regímenes particulares e incentivos fiscales aplicables a las PYMES se establecen determinados requisitos que debe cumplir el sujeto que quiera acogerse a los mismos; requisitos que no coinciden, por lo general, con los criterios establecidos en la Recomendación 2003/361/CE, que, recordemos, incorpora la que podríamos considerar definición comunitaria de Pyme. Así, en el sistema fiscal español se atiende esencialmente al volumen de rendimientos íntegros, al volumen de compras o al importe neto de la cifra de negocios, dependiendo de la figura tributaria en cuestión de la que se trate.

Muy brevemente podemos señalar que en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, como ya hemos anunciado, se prevén dos regímenes particulares de determinación de los rendimientos de la actividad económica pensados esencialmente para los pequeños y medianos empresarios que desarrollen determinadas actividades económicas<sup>21</sup>: el régimen de estimación directa en su modalidad simplificada y al régimen de estimación objetiva. Se dispone en este sentido que la estimación objetiva resultará aplicable cuando se cumplan los dos siguientes requisitos, además del específico relativo al tipo de actividad económica desarrollada: que el volumen de rendimientos íntegros en el año anterior no sea superior a 450.000 euros anuales, para el conjunto de sus actividades económicas, o 300.000 euros anuales, para el conjunto de sus actividades agrícolas y ganaderas (art. 31.1.3º b) Ley 35/2006, de 28 de noviembre, reguladora del IRPF); y, además, que el volumen de compras en bienes y servicios, excluidas las adquisiciones de inmovilizado, en el

19 CERIANI, V. (2006): "Problemi attuali dell'imposizione sulle società". *Rassegna tributaria*, n° 5, pp. 1605 y ss

20 Para conocer las principales características de la tributación de la renta empresarial en la mayoría de los países de la Unión Europea, puede consultarse el trabajo de PAREDES GÓMEZ, R (2006): "Principales características del gravamen del beneficio de la PYME en otros países de la Unión Europea", Documento de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, n.º 2, pp.1-30.

21 Aquellas actividades económicas especificadas en el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de planes y fondos de pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero, y la Orden EHA/3063/2010, de 25 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2011, el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido.

ejercicio anterior no supere la cantidad de 300.000 euros anuales (art. 31.1.3º c) LIRPF)<sup>22</sup>. Conforme a este régimen, se determinará el rendimiento neto correspondiente a cada actividad mediante la aplicación de los signos, índices o módulos fijados en la correspondiente Orden Ministerial. El rendimiento neto es el resultado de sumar los rendimientos netos que correspondan a cada una de las actividades sujetas a estimación objetiva; y para su determinación es preciso seguir un procedimiento específico que se inicia con el cálculo de la cuantía correspondiente a los signos o módulos previstos para la actividad; a su suma se le resta el importe de determinados incentivos al empleo y a la inversión; y al resultado de esta operación se aplicarán los índices correctores generales y especiales especificados en la correspondiente Orden Ministerial (por empresas de reducida dimensión, de temporada, de nueva actividad, etc.). Quizá uno de los aspectos más criticables de este régimen, atendiendo a la situación de crisis económica actual, es que en el mismo se presupone siempre un rendimiento positivo; y aunque bien es cierto que se permite que el empresario individual pueda renunciar a la aplicación del mismo, lo cierto es que dicha renuncia ha de presentarse durante el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en el que deba surtir efecto. De ahí que resulte conveniente, e incluso necesario, que se adopten medidas excepcionales que permitan adecuar el cálculo del rendimiento neto por módulos tomando en consideración la situación de crisis económica actual, así como que se posibilite una aplicación más flexible y dinámica de este régimen de determinación del rendimiento de la actividad económica concebido como hemos afirmado para simplificar las obligaciones y deberes fiscales y contables a los que se encuentran sujetos los pequeños empresarios.

En el régimen de estimación directa en su modalidad simplificada se atiende al importe neto de la cifra de negocios; que, para el conjunto de actividades desarrolladas por el contribuyente, ha de ser inferior a 600.000 euros en el año inmediato anterior (art. 30.1 LIRPF). Se trata de una variante o modalidad del régimen de estimación directa normal, y por ello, el rendimiento neto de las actividades a las que resulta aplicable se determina conforme a lo dispuesto en el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aunque con determinadas especialidades que tienen por objeto simplificar el cálculo de determinados gastos cuya deducción por su cuantía real exigiría el cumplimiento de la obligación de llevanza de contabilidad. En concreto, se simplifica el cálculo del gasto deducible en concepto de amortización del inmovilizado material, así como, se permite la deducción de un porcentaje fijo del 5 % del rendimiento neto, sustituyéndose con éste último la cuantificación del conjunto de provisiones deducibles y los gastos de difícil justificación.

Por su parte, en el Impuesto sobre Sociedades se ha previsto un régimen especial aplicable a las denomina-

das “Empresas de Reducida Dimensión”, considerando como tales aquellas que durante el período impositivo inmediato anterior han tenido un importe neto de la cifra de negocios inferior a 10 millones de euros (art. 108 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades). En realidad, dicho régimen especial consiste esencialmente en la aplicación de una serie de incentivos fiscales relativos a las amortizaciones, la provisión por insolvencia de deudores, la reinversión de resultados extraordinarios y el tipo de gravamen aplicable.

Y, finalmente, en el Impuesto sobre el Valor Añadido para poder acogerse al régimen simplificado del Impuesto se establecen los mismos requisitos y límites que hemos visto para la aplicación del régimen de estimación objetiva en el IRPF (art. 122 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, reguladora del IVA). A su vez, en relación a este impuesto indirecto se califica expresamente como “grandes empresas” (de ahí que podamos inferir *a sensu contrario* quiénes podrían considerarse como pequeños empresarios) a aquellos sujetos pasivos del impuesto que tienen un volumen de operaciones superior a 6.010.121,04 €, a efectos de presentación de declaraciones telemáticas obligatorias (Orden de 20 de enero de 1999, por la que se establecen las condiciones generales y el procedimiento para la presentación de las declaraciones-liquidaciones mensuales de grandes empresas correspondientes a los códigos 111, 320 y 332), o de su sujeción a un período de liquidación mensual (art. 71.3 del Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre, que aprueba el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido).

Éstos son, por tanto, los criterios y límites cuantitativos establecidos en nuestro sistema tributario para que la entidad que ejerce una determinada actividad económica pueda considerarse PYME. Las consecuencias inmediatas que se derivan de esta calificación para las unidades productivas es la posibilidad de acogerse, dependiendo de la figura tributaria en cuestión, a determinados métodos objetivos de determinación del rendimiento de su actividad empresarial, más esquemáticos y sencillos; conseguir una simplificación en sus obligaciones formales; así como, disfrutar de determinados beneficios e incentivos fiscales. Estos criterios y límites difieren de los establecidos en el resto de países de nuestro entorno. En Francia, por ejemplo, para diferenciar entre micro, pequeñas y grandes empresas se atiende esencialmente al importe anual de la cifra de negocios y al tipo de actividad económica desarrollada por la empresa. Así, se consideran microempresas aquellas empresas cuya cifra de negocios anual es inferior a 73.600 €, sin incluir impuestos, cuando tengan por objeto la entrega de bienes, o en su caso, 27.000 € cuando se dediquen principalmente a la prestación de servicios. Para las pequeñas y medianas empresas, los límites se sitúan en 763.000 € y 230.000 €, respectivamente, del importe de la cifra de negocios

22 No será aplicable este régimen cuando las actividades económicas sean desarrolladas, total o parcialmente, fuera del territorio español; ni cuando se determine el rendimiento neto de alguna actividad económica por el régimen de estimación directa.

anual. A partir de dichas cantidades, por tanto, puede considerarse que nos encontramos ante una gran empresa. Al igual que sucede en nuestro país, esta calificación como microempresas, pequeñas y medianas empresas les permitirá acogerse, tanto en el IRPF (*Impôt sur le revenu*) como en el IS (*Impôt sur les bénéfices des sociétés*), a un régimen simplificado de determinación del beneficio industrial y comercial (*régimen du réel simplifié*), frente al régimen de estimación directa en su modalidad normal (*égimen du réel normal*), así como gozar de algunos incentivos fiscales (como pueda ser un tipo más reducido en el Impuesto sobre Sociedades, art. 219 del *Code Général des Impôts*). A su vez, para las microempresas se ha previsto un régimen específico de tributación tanto en el Impuesto sobre la Renta como en el IVA, de aplicación optativa para el contribuyente, y que se acompaña de una simplificación de otras obligaciones contables y administrativas (art. 50 CGI).

## 2. Incentivos fiscales reconocidos a las pequeñas empresas en el sistema tributario español: especial referencia a aquéllos orientados a favorecer su expansión internacional

Como ya hemos indicado, la internacionalización es una forma adecuada de que nuestras empresas resulten competitivas en un mundo globalizado; pero para que estos procesos se lleven a cabo por las empresas es preciso que éstas cuenten con un entorno fiscal adecuado y coherente con la problemática y necesidades que dicha internacionalización supone. Al respecto, hasta la fecha la mayoría de las soluciones ofrecidas con el objeto de simplificar y beneficiar la fiscalidad de las PYMES, así como favorecer en la medida de lo posible la internacionalización de su actividad, han sido soluciones domésticas, adoptadas por cada Estado miembro respondiendo a necesidades nacionales y a las peculiares exigencias que la realidad

económica ha impuesto en el interior de cada Estado. En el caso concreto de nuestro ordenamiento jurídico, desde la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, y especialmente desde la aprobación del Real Decreto-Ley 8/1996, de 7 de junio, de medidas fiscales urgentes sobre corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas, se ha avanzado significativamente en la incorporación en el Impuesto sobre Sociedades de medidas incentivadoras de la inversión empresarial española en el exterior.

Entre dichas medidas, destaca la aplicación del método de exención sobre dividendos y plusvalías de fuente extranjera (art. 21 TRLIS); la exención de las rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente situado fuera del territorio español, siempre que tales rentas procedan de la realización de actividades empresariales y el establecimiento permanente haya sido gravado por un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al IS (art. 22 TRLIS)<sup>23</sup>; y la deducción del denominado fondo de comercio financiero asociado a la adquisición de determinadas participaciones en entidades no residentes (art. 12.5 TRLIS)<sup>24</sup>. Hasta una de las últimas modificaciones del Impuesto sobre Sociedades se contemplaba, además, una deducción por inversiones para la implantación de empresas en el extranjero<sup>25</sup>, que ha quedado derogada al considerar el legislador que «*el impuesto contiene otras fórmulas incentivadoras de la internacionalización de las empresas*» más acordes con lo que demandan los sistemas fiscales de nuestro entorno (Exposición de motivos de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio).

Esta finalidad de defender la posición competitiva de nuestras empresas en el ámbito comunitario, a la que se suman, la necesidad de alcanzar una mayor coordinación fiscal con

23 Como resulta sabido, la tributación sobre el beneficio de las sociedades, dejando a salvo lo dispuesto en los Convenios internacionales, se basa en el principio de renta mundial y en el método de imputación ordinaria para evitar la doble imposición internacional, en el caso de que la empresa realice inversiones en el extranjero que ya hayan tributado. Ahora bien, este método no siempre produce resultados satisfactorios y puede disuadir a las empresas de invertir en el exterior o de ampliar sus actividades empresariales internacionalmente (MARTÍN, C., y PÉREZ, J.M. (2004): “Internacionalización y fiscalidad de la Pyme” en Sánchez Galiana, J.A (coord.): Estudio sobre la fiscalidad de las Pymes. Universidad de Granada. Granada). De ahí que, con el objeto precisamente de incorporar medidas de estímulo a la internacionalización de las empresas, se ha incorporado en nuestra normativa correspondiente al IS (arts. 21 y 22 TRLIS), y siguiendo la tendencia apreciada en los países de nuestro entorno comunitario, el método de exención para evitar la doble imposición económica internacional por actividades empresariales desarrolladas en el extranjero a través de cualquier tipo de establecimiento secundario (una filial o un establecimiento permanente), siempre, eso sí, que se cumplan determinados requisitos. Esta medida supone la transposición a nuestro ordenamiento de lo dispuesto en la Directiva comunitaria sobre sociedades matrices y filiales (Directiva 90/435/CEE), aunque con una importante matización: resulta aplicable este mecanismo corrector de la doble imposición a cualesquiera establecimientos secundarios con independencia del lugar en el que se encuentren radicados (con la conocida excepción de las medidas antiabuso ligadas a los situados en paraísos fiscales y territorios de nula tributación); y con independencia de la forma que adopte dicho establecimiento (incluyéndose, por tanto, los establecimientos permanentes).

24 Cuando se adquieran valores representativos de la participación en fondos propios de entidades no residentes en territorio español, cuyas rentas puedan acogerse a la exención establecida en el artículo 21 de la LIS, el importe de la diferencia entre el precio de adquisición de la participación y el patrimonio neto de la entidad participada a la fecha de adquisición, en proporción a esa participación, se imputará a los bienes y derechos de la entidad no residente en territorio español, aplicando el método de integración global establecido en el artículo 46 del Código de Comercio y demás normas de desarrollo, y la parte de la diferencia que no hubiera sido imputada será deducible de la base imponible, con el límite anual máximo de la veintea parte de su importe, salvo que se hubiese incluido en la base de la deducción del art. 37 de la LIS, sin perjuicio de lo establecido con la normativa contable de aplicación.

25 Consistía esta medida, prevista en el art. 23 del TRLIS antes de su derogación por la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, en la deducción de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades el importe de las inversiones efectivamente realizadas en el ejercicio para la adquisición de participaciones en los fondos propios de sociedades no residentes en territorio español, que permitan alcanzar la mayoría de los derechos de voto en ellas, siempre que se cumpliesen una serie de requisitos especificados en la norma. El importe máximo anual de esta deducción era de 30.050.605,22 euros, sin exceder del 25% de la base imponible del período impositivo previa al cómputo de la deducción; y otra particularidad de este incentivo era que las cantidades deducidas debían ser integradas en la base imponible por partes iguales en los períodos impositivos de los 4 años siguientes.

los países de nuestro entorno, simplificar la estructura del impuesto y lograr una mayor neutralidad en su aplicación, fomentando la creación de empresas; responden las recientes reformas llevadas a cabo en nuestro país en el Impuesto sobre Sociedades, con las que nuevamente se ha prestado una atención especial a la pequeña y mediana empresa, como elemento dinamizador de la actividad económica, incorporando medidas específicamente destinadas a ella, entre las que destaca la reducción en cinco puntos de su tipo impositivo con respecto al general del impuesto<sup>26</sup>, que también ha sido reducido, acompañándose esta medida de la progresiva eliminación de determinadas bonificaciones y deducciones, siguiendo, de este modo, una tendencia apreciada en otros países de nuestro entorno.

Ahora bien, estas medidas individualmente consideradas no parecen ofrecer soluciones suficientes, y cada vez son más las voces que reclaman la búsqueda de alternativas y soluciones más globales.

#### IV. LA NECESARIA PROPUESTA Y ADOPCIÓN DE SOLUCIONES COORDINADAS A ESCALA COMUNITARIA

Cierto es que en la Europa comunitaria la presencia de veintisiete sistemas fiscales diversos representa un obstáculo tanto para los grandes grupos multinacionales como para las pequeñas empresas con actividad transfronteriza; sobre todo, si se tiene en cuenta que estos grupos multinacionales son considerados desde un punto de vista fiscal, como “entidades separadas e independientes” por cada Estado miembro, a excepción de aquellos Estados que han previsto en su legislación interna el régimen de consolidación fiscal mundial (como puedan ser Francia, Italia, Dinamarca y Austria) y no como una estructura compleja de sujetos jurídicamente autónomos, aunque sometidos a una única dirección y ordenados a la consecución de un interés económico común<sup>27</sup>.

Para hacer frente a estos obstáculos, las soluciones ideadas a nivel nacional, si bien constituyen un buen punto de partida, resultan insuficientes por su carácter parcial y limitado, y más aún ante la actual situación económica que demanda de soluciones coordinadas a nivel internacional y comunitario. Consideramos, por tanto, que sólo a través de soluciones más globales que tengan un mayor alcance se puede conseguir un marco tributario adecuado para las empresas europeas, estimulando sus operaciones transfronterizas y mejorando al mismo tiempo su competitividad, sobre todo, en el ámbito de la Unión Europea. En este sentido, la Comisión en su Comunicación de 2001 sobre prioridades de política fiscal para los próximos años, cuestionaba que los obstáculos fiscales a la globalización y, en particular, los obstáculos fiscales al aumento de la actividad transfronteriza que la Unión Económica y Monetaria persigue, puedan seguir resolviéndose mediante soluciones parciales que dejen intactos

los sistemas nacionales de imposición de empresas; de ahí que, en ese mismo año, en su Comunicación titulada “Una estrategia destinada a dotar a las empresas una base imponible consolidada del impuesto sobre sociedades para sus actividades a escala comunitaria”, manifieste expresamente su opción por una estrategia de doble vía, integrada tanto por acciones específicas que atiendan a los problemas más urgentes a corto y medio plazo, como por una solución más general a largo plazo que es la presentada en dicha Comunicación.

Además, no podemos limitarnos a actuar en el ámbito estrictamente comunitario, pues la solución a las distorsiones que ocasionan los procesos de internacionalización o las actividades económicas transnacionales no puede prescindir de un enfoque internacional; de ahí que la búsqueda de soluciones a los problemas fiscales que plantea la internacionalización de las actividades empresariales requiera de una coordinación mundial o internacional.

En el contexto europeo, precisamente orientados a la remoción de algunos de los obstáculos a los que han de enfrentarse las empresas europeas y desde el enfoque de búsqueda de soluciones coordinadas globales, se encuentran dirigidos las dos propuestas, que hemos analizado en este trabajo, presentadas por la Comisión para los grupos multinacionales de empresas, y que suponen un significativo paso adelante en el proceso de aproximación a escala europea de la normativa sobre imposición societaria; propuestas que, sin embargo, ofrecen (o, al menos, ofrecían en su concepción originaria) soluciones diversas en función de la dimensión del grupo empresarial al que se encuentran dirigidas: para las empresas de mayor envergadura que operan en diversos Estados se planteó la posibilidad de formular unas normas comunes nuevas para la determinación de una base imponible única del Impuesto sobre Sociedades a escala europea (una “Base Imponible Común Consolidada”); mientras que para los grupos de PYMES, en un principio, se ha pensado en el Proyecto *Home State Taxation* que no supone una propuesta de armonización propiamente dicha, puesto que está basado en la utilización de la legislación del Estado de residencia de la empresa matriz o sede central del grupo.

No obstante, pese a esta inicial bifurcación de la solución pensada desde la Unión Europea para los grupos empresariales en función de su dimensión, finalmente la primera propuesta, la de disciplinar una base imponible común consolidada a escala europea (aunque sea a través del mecanismo de la cooperación reforzada), se ha impuesto, extendiendo su ámbito de aplicación a todos los grupos societarios con independencia de la dimensión de las empresas que lo integran; partiendo, para ello, de la premisa tantas veces repetida por la propia Comisión de que la fiscalidad debe minimizar sus interferencias sobre las decisiones empresariales, y en consecuencia, no debe incidir sobre el crecimiento dimensional de las empresas, ofreciendo a éstos efectos un tratamiento lo más neutral posible.

26 Su tipo impositivo para una parte de la base imponible que no supere una determinada cuantía (300.000 €), se fija en un 25%, y el exceso sobre la misma tributará al tipo del 30%, esto es, al tipo general del impuesto.

27 VALENTE, P. (2006): *Fiscalità sovranazionale*. Il Sole 24 Ore. Milano.

## BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, L.M. (2007): “La simplificación de la tributación de las empresas en España”. *Crónica tributaria*, n° 124, pp. 9-56.

ÁLVAREZ, S., y Romero, D. (2002): “Líneas de reforma del Impuesto sobre Sociedades en el contexto de la Unión Europea”. *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, n° 13, pp. 1-24.

CERIANI, V. (2006): “Problemi attuali dell'imposizione sulle società”. *Rassegna tributaria*, n° 5, pp. 1605 y ss.

DAL CIN, E. (2006): “La tassazione dei gruppi europei l'Home State Taxation, utopia o realtà?”. *Il Fisco*, n° 29, pp. 1-4502 y ss.

PAREDES, R. (2006): “Principales características del gravamen del beneficio de la Pyme en otros países de la Unión Europea”. *Documentos de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, n° 1, pp. 1-30.

MARTÍN, C., y PÉREZ, J.M. (2004): “Internacionalización y fiscalidad de la Pyme” en Sánchez Galiana, J.A (coord.): *Estudio sobre la fiscalidad de las Pymes*. Universidad de Granada. Granada.

STEVANATO, D. (2003): “La tassazione dei gruppi europei: l'Home State Taxation quale alternativa al consolidato mondiale”. *Rassegna tributaria*, n° 4, pp. 1248 y ss.

VALENTE, P. (2006): *Fiscalità sovranazionale*. Il Sole 24 Ore. Milano.