



**MEDIDAS DE APOYO AL EMPRENDEDOR Y DE
ESTÍMULO DEL CRECIMIENTO Y DE LA
CREACIÓN DE EMPLEO**

6 de Marzo de 2013

ÍNDICE:

1. CONSIDERACIONES GENERALES	pág. 2
2. ESTRATÉGIA EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO JÓVEN	pág. 4
2.1. MEDIDAS EMPRENDIMIENTO Y AUTOEMPLEO JÓVENES	pág. 4
2.2. MEDIDAS ESTÍMULOS A LA CONTRATACIÓN LABORAL JÓVENES	pág. 6
2.3. ADHESIÓN A LA ESTRATÉGIA EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO JÓVEN	pág. 8
3. MEDIDAS FOMENTO FINANCIACIÓN	pág. 9
4. INCENTIVOS FISCALES	pág. 14
5. MEDIDAS LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD	pág. 20



1. Consideraciones Generales:

La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) valora en términos generales muy positivamente el conjunto de medidas aprobadas por el Consejo de Ministros el pasado 22 de febrero y que, en gran medida fueron plasmadas en el Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo. Estas acciones redundarán en una mejora de la actual situación financiera de las PYMES y de los autónomos, así como en un nuevo impulso a la contratación, especialmente para los jóvenes y nuevos emprendedores.

En relación con las medidas aprobadas en este Real Decreto-Ley, que forman parte de la “Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013/2016” cuyos planteamientos generales compartimos en cuanto va destinada, prioritariamente, a mejorar la empleabilidad de los jóvenes, tenemos que hacer una valoración global positiva del conjunto de medidas que la integran.

España sufre un desempleo juvenil estructural muy elevado, siendo la tasa de desempleo muy superior a la media de los países desarrollados, tanto en periodos de crecimiento económico, como en periodos de crisis económica. El desempleo juvenil en España alcanza una tasa de desempleo del 56%, más del doble que la media europea. En este colectivo, el desempleo aumenta más que proporcionalmente en ciclos económicos recesivos, y tiene una notable rigidez a la baja en épocas de expansión económica.

Es por ello, que desde CEPYME se viene reclamando, no tanto estímulos vía bonificaciones o reducciones a las cuotas de la Seguridad Social, como otro tipo de medidas que permitan ahondar en la vía de flexibilizar y hacer más sencilla la contratación actual de los jóvenes.

Merece, también sin duda, una valoración positiva la mejora de la intermediación laboral y el impulso a la colaboración público privada.

Por su parte, tanto las medidas anunciadas por el Presidente del Gobierno en el Debate sobre el Estado de la Nación del pasado 20 de febrero, como las recogidas por el Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, **tendrán un impacto positivo sobre la provisión de recursos financieros que finalmente llega a las sociedades no financieras.**

En un contexto, en el que las entidades de crédito están sujetas a un importante proceso de reestructuración y saneamiento de sus balances, era necesario reorientar el enfoque de estas medidas y reforzar tanto la actividad que se viene desempeñando desde el ICO, CERSA y CESCE como la de todas aquellas fuentes alternativas de acceso a la financiación para las PYMES como son el capital riesgo, la titulización de activos y la procedente de mercados alternativos de renta fija y de renta variable, tal y como CEPYME viene formulando en múltiples ocasiones.

Ahora bien, es necesario que se vaya más allá del anuncio de la disposición de un importante volumen de fondos, cercano a los 45.000 millones de euros, para las PYMES y se desarrollen convenientemente estas medidas en función de las necesidades de la estructura de nuestro sector empresarial compuesto en su práctica totalidad por empresas de reducida dimensión, de su situación patrimonial, y de la circunstancia del ciclo de la actividad económica por la que están atravesando.

2. Medidas de desarrollo de la Estrategia del Emprendimiento y empleo Joven:

2.1 Medidas dirigidas a fomentar el emprendimiento y el autoempleo de los jóvenes:

El establecimiento de una tarifa plana de cincuenta euros en la cotización a la Seguridad Social, para nuevos autónomos menores de treinta años que inicien una actividad por cuenta propia, durante los primeros seis meses, y posteriormente durante otros seis meses una reducción en la base mínima de cotización del 50% y durante los 18 meses siguientes una reducción (3 meses) y una bonificación (15 meses) de un 30% de la cuota son sin duda medidas que pueden resultar atractivas por el ahorro de coste que supone en el inicio de una actividad empresarial.

La compatibilización de la prestación por desempleo con el inicio de una actividad por cuenta propia, durante nueve meses para menores de treinta años en situación de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos es una herramienta que puede incentivar la actividad emprendedora y que supone un menor riesgo a la hora de afrontar la actividad por cuenta propia.

La ampliación de las posibilidades de capitalización del desempleo para iniciar una actividad emprendedora va también en línea de facilitar el inicio de la actividad. Los beneficiarios de prestaciones por desempleo menores de treinta años podrán capitalizar hasta el 100 por 100 de su prestación para realizar una aportación al capital social de una sociedad mercantil, siempre y cuando se establezca una vinculación profesional o laboral de carácter indefinido.

Se amplía de dos a cinco años la duración del ejercicio de una actividad por cuenta propia que permite interrumpir y después reanudar el cobro de la prestación por desempleo.

Estas medidas merecen una valoración positiva, no obstante, reconociendo la importancia de adoptar medidas dirigidas al fomento del autoempleo, éstas no deberían limitarse a autónomos que no tengan trabajadores contratados, sino también aplicarse a aquellos otros que contraten trabajadores, de modo que se incentive a quien mejor está contribuyendo a paliar el desempleo entre los jóvenes.

Creemos que sería importante potenciar el emprendimiento no sólo de los autónomos, sino de las empresas en general y especialmente de las PYMES.

Además, en relación con la ampliación de las posibilidades de capitalización del desempleo hasta el 100 por cien de la prestación para iniciar una actividad emprendedora, que valoramos favorablemente en tanto va dirigida a estimular que los jóvenes inicien su propia actividad empresarial, consideramos que su alcance será reducido por el escaso número de jóvenes menores de 30 años que perciben esta prestación y porque se contempla la posibilidad de capitalizar la prestación por desempleo no sólo si va destinada a gastos de inversión sino también a gastos por servicios de asesoramiento, formación e información.

Creemos, que para atender a las necesidades de formación para los nuevos emprendedores sería especialmente importante la potenciación del actual sistema de formación ocupacional dentro de las políticas activas del Gobierno.

2.2 Medidas que suponen estímulos a la contratación laboral de jóvenes hasta que la tasa de paro se sitúe por debajo del 15 por 100:

Partiendo de una valoración positiva de las medidas destinadas a fomentar la contratación, cabe hacer las siguientes consideraciones:

Respecto a la contratación a tiempo parcial con vinculación formativa, creemos positivo que se extienda a jóvenes desempleados de larga duración, aunque para mejorar y potenciar este tipo de contratación de jóvenes menores de 30 años, hasta que el porcentaje de desempleo sea inferior al 15%, creemos que sería más útil que se eliminara el límite máximo del 50% de la jornada ordinaria a tiempo completo.

Además, convendría tener en cuenta lo establecido en el II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva al objeto de incorporar al contrato la flexibilidad funcional, ordinaria y extraordinaria. En materia salarial, se podría incorporar la posibilidad de negociar en convenio un salario específico con la garantía mínima del SMI, en proporción al tiempo de trabajo efectivo y tenerse en cuenta lo acordado respecto al “salario variable” en el II AENC.

Además, la obligatoriedad de mantenimiento del empleo neto incluida en la medida no debería aplicarse para facilitar la respuesta a los objetivos de inserción laboral que pretende este tipo de contratos.

En relación con la reducción del 100% de la cotización a la Seguridad Social, durante el primer año, por la contratación indefinida de jóvenes menores de 30 años en desempleo, a través de microempresas (hasta 9 trabajadores) y autónomos, creemos que sería positivo que se pudieran beneficiar de esta reducción un mayor número de empresas por lo que proponemos su ampliación a empresas de hasta 250 trabajadores.

Respecto al Contrato primer empleo joven:

Desde nuestro punto de vista merece una valoración positiva la modificación del actual contrato eventual para contratar a menores de 30 años desempleados sin experiencia profesional previa, con incentivos a su transformación en indefinido (bonificación de 500 euros / año o 700 si se suscribe con mujeres). Podría ser importante incluir la posibilidad de tener una distribución irregular de la jornada laboral anual, así como la inclusión de la flexibilidad de jornada, salario y funciones prevista en el II AENC.

Nuevamente debemos decir, respecto a la obligatoriedad de mantenimiento del empleo neto que no debería aplicarse dado el objetivo de inserción de estos contratos y las dificultades económicas que atraviesan las empresas.

Incentivos al contrato en prácticas para el primer empleo:

Se trata de estimular que aquellos jóvenes de hasta 30 años que hayan terminado su periodo formativo, puedan tener una primera experiencia laboral vinculada a su titulación. El incentivo es una reducción en la cuota de la empresa a la Seguridad Social por contingencias comunes de hasta el 50%.

Sería positivo incorporar al contrato la flexibilidad funcional, ordinaria y extraordinaria en jornada, salario y funciones prevista en el II AENC, así como ampliarse la duración máxima de este tipo de contrato desde los dos años permitidos actualmente hasta tres años, en el mismo sentido de lo regulado para el actual contrato para la formación y el aprendizaje.

En relación a la reducción en un 50% de la cuota de la empresa a la Seguridad Social se propone la ampliación hasta el 100%.



Incentivos a la contratación de personas con experiencia para su incorporación a nuevos proyectos de emprendimiento joven:

Se trata de incentivar la contratación que jóvenes autónomos, menores de 30 años, puedan hacer de desempleados de larga duración mayores de 45 años que pueden aportar su experiencia. El incentivo consiste en una reducción de la cuota de la empresa a la Seguridad Social por contingencias comunes del 100% durante el primer año de contrato.

2.3 Disposición adicional tercera. Adhesión a la Estrategia de emprendimiento y Empleo Joven.

En relación con esta disposición adicional, debemos mostrar nuestra preocupación con la creación de un sello distintivo para cuya consecución se establece un procedimiento que no va en línea con la simplificación de normas que venimos defendiendo y supondrá una nueva carga a las empresas, con especial perjuicio a las más pequeñas.

Además, debemos señalar que en la práctica este sello puede ser utilizado como elemento discriminador en concursos públicos, teniendo esta medida no sólo un alto contenido propagandístico sino también un elemento fiscalizador como es el que el Ministerio de Empleo informe a numerosos órganos como "la Comisión Interministerial de Seguimiento de la Estrategia, a la Comisión Delegada del gobierno para asuntos económicos, a los agentes sociales, al CERSE" y a "cuantos otros órganos consultivos se considere oportuno sobre las empresas adheridas a la Estrategia, las características esenciales de las iniciativas planteadas y los principales resultados."

3. Medidas de fomento de la financiación empresarial:

Sin duda, el mantenimiento de unas condiciones de acceso a la financiación restrictivas junto al elevado coste financiero que soportan aquéllas empresas que son capaces de alcanzar este tipo de recursos obstaculizan el desarrollo de los procesos de inversión, cuestión fundamental para reactivar y consolidar el crecimiento de la economía.

De igual forma, el peso del riesgo país - sector está condicionando el acceso a la financiación a través de los diferentes instrumentos financieros disponibles para las empresas. No sólo está determinando las condiciones de financiación de las empresas que operan en los mercados españoles, sino que el aumento del coste financiero asociado con este indicador está alcanzando unos niveles que cada vez hacen más difícil el poder competir con nuestros principales socios comerciales.

En este sentido, se reconoce el ingente esfuerzo que está llevando a cabo el ICO para tratar de solventar el fallo de mercado que se ha generado en la provisión de recursos financieros hacia las empresas por parte de las Entidades de Crédito. Desde 2007, el volumen total de activos se ha multiplicado por tres, alcanzando hasta mediados del pasado año los 120.000 millones de euros. Asimismo, el total de préstamos concedidos por el ICO con respecto al total de las Entidades de Crédito ha pasado de representar del 3,5% en 2007 al 10,5% en 2012.

De igual forma, se ha de valorar positivamente el esfuerzo por diversificar y adaptar los fondos y líneas de mediación del ICO a las necesidades de financiación de las empresas.

Ahora bien, es necesario mejorar los programas o instrumentos para aumentar el acceso de las PYME a la financiación a través del ICO. Para ello se requiere:

Mayor bonificación de los tipos de interés aplicados a fin de reducir los costes de financiación para las PYME: cada vez más el problema de estas líneas es el coste, ya que el ICO se financia previamente en los mercados y los costes también están subiendo considerablemente.

Asimismo, pese a que el riesgo de la operación la asuma la entidad de crédito, es necesario que se evalúen las operaciones fundamentalmente en función de la viabilidad del proyecto, minimizando el impacto que sobre la evaluación del riesgo de la operación en virtud de su clasificación por la entidad de crédito le atribuya en función de su sector o tamaño empresarial.

La mejora de los instrumentos de garantías y avales a través de **CERSA y CESCE** son instrumentos idóneos para mejorar las condiciones de acceso a la financiación a través de entidades de crédito, y potencia el desarrollo de nuevas formas de financiación mediante la concesión de avales ante proveedores o avales a la exportación.

En particular, se ha de destacar el apoyo a la labor de CERSA como pilar del sistema de reafianzamiento a través de su refuerzo del capital. No obstante, es necesaria una adaptación de los elementos del contrato de reafianzamiento a la situación actual de crisis que permitan a su vez la sostenibilidad de los niveles de solvencia y liquidez del Sistema de Garantía.

En cuanto al conjunto de medidas de financiación no bancaria se ha de valorar positivamente una mayor disposición de fondos para operaciones de capital riesgo y la facilitación del acceso a la financiación a través de los mercados de capitales alternativos, respondiendo las mismas a las condiciones exigidas por el MoU, que en su considerando 27 propone: “ A la luz de la considerable dependencia de la economía española en la intermediación bancaria, las autoridades españolas prepararán, antes de mediados de noviembre de 2012, propuestas para fomentar la intermediación financiera no bancaria, incluida la financiación de capitales y el capital riesgo”.

La constitución de un Fondo de Fondos de capital riesgo se orienta en la línea de solventar uno de los principales problemas que presenta esta fuente de financiación puesto que ampliaría el tamaño de los fondos de Capital Riesgo: el fondo medio de capital riesgo en España, al igual que en Europa, es pequeño y dista mucho de alcanzar las dimensiones óptimas para desarrollar una estrategia de inversión diversificada que pueda realizar una aportación significativa de capital a las diferentes empresas y tener así una incidencia real.

En cuanto a la facilitación del acceso a los mercados de capitales, es positivo la creación de un nuevo **Mercado Alternativo de Renta Fija** puesto que entre las principales debilidades de nuestras empresas se destaca el escaso recurso a la financiación ajena no bancaria con coste, esto es, a través de la emisión de pagarés o bonos en los mercados de capitales.



A su vez, se ha constatado un gran desarrollo del mercado de renta fija español AIAF en el último periodo, tanto en sus niveles de emisión como en el volumen de la negociación se refiere. Ahora bien, este dinamismo coincide con una mayor participación en el mercado de operaciones llevadas a cabo por parte de las entidades de crédito vía emisión y cotización de cédulas hipotecarias y de titulizaciones.

Por su parte, la participación de las grandes empresas en el AIAF ha sido bastante residual, en cuanto al número de emisores y al volumen de la emisión de deuda corporativa se refiere en pagarés y bonos.

Bajo este contexto, se ha diseñado un mecanismo de intermediación, vía sistema multilateral de negociación, es decir, a través de un mercado alternativo a los regulados por la CNMV para la intermediación de activos de renta fija, en el que puedan participar con mayor frecuencia las sociedades no financieras.

El mercado alternativo de renta fija deberá presentar una regulación más flexible en cuanto a los criterios que han de cumplir los emisores, operadores e inversores que el actual AIAF.

No obstante, pese a que el régimen de creación del mercado alternativo de renta fija será “libre” (debe cumplir con disposiciones relativas a los sistemas multilaterales de negociación contenidas en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y su posterior desarrollo de la normativa), éste estará supervisado adicionalmente por la CNMV, tal y como se opera en otros sistemas multilaterales de negociación como es el caso del **Mercado Alternativo Bursátil** (MAB).

Los emisores, bajo el cumplimiento de una serie de requisitos, podrán, en un principio, emitir cualquier tipo de activo de renta fija por un volumen mínimo predefinido. Sin embargo, tal y como parece el mercado estará orientado hacia operaciones llevadas a cabo por medianas – grandes empresas con necesidades de financiación a corto plazo que irán destinadas a instituciones financieras, lo que podría desajustarse de las características de la demanda de este tipo de recursos ajenos.

En esta línea se ha de destacar las medidas de fomento de la financiación empresarial aprobadas en el Título II del Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.

En éstas se habilita a las aseguradoras, fondos y planes de pensiones acceder a las inversiones en los sistemas multilaterales de negociación, tales como el Mercado Alternativo Bursátil o cualquier otro que se concrete mediante real decreto, que previsiblemente será el Mercado Alternativo de Renta Fija.

Asimismo, de cara a poder activar las emisiones de deuda por parte de las sociedades en este tipo de mercados se modifica la Ley del Mercado de Valores permitiendo que no opere lo establecido en la Ley de Sociedades de Capital en cuanto límite máximo de las emisiones que no podía ser superior al capital social desembolsado, más las reservas que figuren en el último balance aprobado y las cuentas de regularización y actualización de balances, cuando hayan sido aceptadas por el Ministerio de Economía y Hacienda.

Por ello, y en aras de que un mayor porcentaje de PYMES puedan introducirse en este mercado es necesario instrumentar una serie de incentivos para dotarle de la mayor amplitud y profundidad posible, comentario que puede hacerse extensible también para el Mercado Alternativo Bursátil.



Por último, el positivo efecto de dotar con avales por importe de 3.000 millones de euros las operaciones de **fondos de titulización de préstamos a PYMES** debe completarse con una mejora de los requisitos que el Convenio tipo suscrito con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo exige a las entidades de crédito para poder titular los préstamos o créditos concedidos, como por ejemplo eliminando los requisitos que se establecen sobre el saldo vivo de los préstamos o créditos correspondientes a un mismo sector.

Asimismo, la entidad de crédito deberá reinvertir en préstamos o créditos, al menos el 80% en el plazo de un año y el 20% restante en un plazo de dos años y es preciso que se flexibilicen las características crediticias de los activos emitidos por estos Fondos de Titulización para que puedan obtener el aval del Estado.

Por último, se podrían establecer requisitos adicionales de reinversión de la liquidez obtenida por estos fondos atendiendo a la naturaleza de los nuevos créditos o préstamos concedidos por las entidades de crédito a las empresas, de tal forma que mejoren las condiciones de financiación de sus proyectos.

4. Incentivos Fiscales:

En relación con la financiación del circulante, vital para asegurar la operativa del día a día de las empresas, es necesario destacar que, debido a la coyuntura actual, se están produciendo tensiones crecientes de liquidez motivadas por el aumento de la morosidad de las operaciones comerciales, que daña especialmente a las empresas de menor dimensión.

Asimismo, estas necesidades operativas de financiación están también muy condicionadas por el aumento de la presión fiscal. En este sentido, las medidas fiscales de apoyo al crecimiento empresarial planteadas, merecen una valoración global positiva.

En cuanto a la **creación de un régimen especial en el IVA** que permita evitar ingresar el IVA hasta que se cobre la factura, sustituyendo el criterio de devengo por el de cobro y pago requiere la aplicación de una serie de condicionantes que permitan aplicar efectivamente esta medida.

Es más, la adopción de este criterio, bajo determinadas circunstancias, puede producir justamente los efectos contrarios a los que se perseguiría con la modificación de la normativa del IVA.

Para ello, es indispensable que este cambio atienda exclusivamente a la finalidad de prestar apoyo al conjunto de las PYMES, puesto que son las que en la actual situación económica, les resulta más difícil ingresar el IVA de sus ventas o prestación de servicios, con anterioridad al cobro de las mismas.

Por ello, la modificación del actual sistema de devengo por el de caja debe cumplir, al menos, con las siguientes premisas:

- A. En primer lugar, debe ser un sistema optativo. La empresa debe poder optar en el conjunto de sus operaciones comerciales mantener el devengo del impuesto actual o aplicar el criterio de caja.
- B. En segundo lugar, debe afectar al conjunto más amplio de las mismas. Por ello, debería estar permitido aplicar el cambio de este criterio a aquellas empresas cuya cifra de facturación no supere los 6 millones de euros, esto es el 99,1% del total de las declarantes de este impuesto.

- C. En tercer lugar, los efectos de la adopción de este sistema por parte de las PYMES debe trasladarse a lo largo de la cadena de valor de la producción aguas arriba, esto es, el que opte por diferir el ingreso del IVA hasta el cobro de sus ventas deberá también diferir la deducción del IVA de sus adquisiciones hasta el momento del pago a su proveedor.

Se trataría de aplicar el sistema de caja doble, donde la PYME, con carácter opcional, como sujeto pasivo con respecto a sus clientes diferiría el ingreso del IVA hasta su cobro y con respecto a sus proveedores diferiría su deducción hasta el momento de pago.

- D. Por último, es necesario que los clientes de estas empresas que se acojan al régimen especial y que no puedan aplicar el criterio de caja por volumen de facturación, se les permita deducir el IVA soportado en el momento del devengo de la operación.

Esta circunstancia es muy importante si no se quieren generar distorsiones adicionales sobre el mercado en las operaciones comerciales entre las empresas. Estas se producirían por el hecho de los costes financieros que se generan en el cliente a la hora de contabilizar y gestionar administrativamente dos tipos de operaciones conforme sus proveedores estén acogidos a un sistema u otro.

De igual forma, la creación del régimen especial debe cumplir con los requisitos de mejora y la agilización de los procedimientos administrativos ligados con la gestión y liquidación del impuesto. Dada la especial incidencia que tienen los costes fijos asociados a las cargas administrativas en las PYME es imprescindible minimizar las obligaciones de información y los trámites administrativos que comporta el cumplimiento de la normativa fiscal.

En cuanto al apoyo al crecimiento empresarial a través de incentivos fiscales, se valora como una medida extraordinariamente positiva la **deducción del 10% en la cuota del Impuesto sobre Sociedades**, aplicable a empresas que facturen menos de 10 millones de euros para los beneficios que se reinviertan en la actividad económica.

Es imprescindible para las empresas de reducida dimensión consolidar y expandir su cuota en los mercados de cara a mantener una posición competitiva que les permita alcanzar una dimensión mayor y, por tanto, aumentar la probabilidad de supervivencia de su actividad.

Por ello, es esencial aplicar deducciones que promuevan una capacidad de autofinanciación, así como el crecimiento y la consolidación de la actividad de las PYME y de los empresarios autónomos.

En cuanto al apoyo de las **deducciones fiscales a la innovación**, la medida tiene un impacto positivo en estos momentos en el que el la obtención de resultados contables negativos no favorecen el mantenimiento del esfuerzo inversor en I+D+i en las PYME. Por ello, es positivo que se permita la posibilidad de recuperar vía devolución las deducciones por I+D+i que no hayan podido aplicarse en un determinado ejercicio por insuficiencia de cuota en el Impuesto sobre Sociedades.

No obstante, esta medida no tendrá una repercusión amplia sobre las empresas innovadoras de reducida dimensión, dada las restricciones que presenta el actual sistema de deducciones y que provoca que sean poco empleadas por las mismas.

En este sentido, sería conveniente ampliar la base de deducción de la innovación mediante la incorporación de los gastos derivados de la implantación de nuevos métodos de mercadotecnia y de gestión organizativa de la empresa siempre que impliquen nuevos métodos de comercialización y/o que mejoren el posicionamiento de la empresa en los mercados, siendo éstos el resultado de decisiones estratégicas marcadas por la dirección.

Los apoyos fiscales a la iniciativa emprendedora aprobados en el Capítulo II Incentivos Fiscales del Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo nos parecen muy oportunos, tanto la medida de tributación reducida en los dos primeros ejercicios en los que se obtengan resultados positivos para sociedades y autónomos y la exención completa para estos últimos de las prestaciones de desempleo percibidas como pago único.

No obstante, desde CEPYME se ha propuesto una medida más ambiciosa y más coherente en cuanto a la tributación reducida que se pasa a describir a continuación, fiscalidad que en todo caso debería asociarse a la necesaria reinversión de los beneficios obtenidos durante los primeros años de actividad empresarial y siempre con la correspondiente minoración en el régimen de estimación directa del IRPF.

“Existirá para las empresas de nueva creación (emprendedores) la siguiente exención:

Los emprendedores (empresas de reducida dimensión hasta 36 meses desde el inicio de su actividad), independientemente de la forma jurídica que adopten disfrutará de una exención de los beneficios obtenidos durante los dos primeros años de su actividad, siempre y cuando el 75% del beneficio de la actividad económica se reinvierta en la misma, y con las pertinentes normas antifraude que

se consideren convenientes. Asimismo, la tributación de los beneficios en el tercer año será del 7,0%, siempre y cuando el 75% del beneficio de la actividad económica se reinvierta en la misma.

En caso de que no se produzca alguna de las anteriores premisas operará el régimen de tributación correspondiente establecido para las sociedades y los emprendedores que determinen el rendimiento neto de su actividad según lo establecido en el régimen de estimación directa del IRPF”.

La mayor diversificación de las fuentes de financiación de las empresas de reducida dimensión pasa necesariamente por el establecimiento de un marco fiscal que afiance los distintos estadios de la “escalera de financiación” por los que atraviesan estas empresas.

Por ello, se valora positivamente el fomento de la inversión privada en dichas iniciativas mediante el establecimiento de una **deducción en el IRPF del 15% de las cantidades invertidas y una exención del 50% de las plusvalías** obtenidas en la salida de la inversión si se reinvierten en otros nuevos proyectos.

Ahora bien, debería extenderse este criterio en los mismos términos en la cuota del IS para cualquier tipo de sociedad, independientemente de su condición jurídica y en los mismos términos por la participación en capital de las actividades de los emprendedores y de las PYME, contando siempre en cantidades efectivamente desembolsadas.

5. Medidas de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales:

En primer lugar, se ha de destacar el positivo efecto que pueden tener el apoyo financiero que promueven todas aquellas iniciativas que se dirigen a reducir tanto el retraso en los pagos como la **morosidad de las operaciones comerciales**.

Esto es especialmente importante en el ámbito de las AA.PP. donde la disposición del remanente de recursos disponibles del Fondo Financiero para el Pago a Proveedores debería destinarse fundamentalmente a los pagos pendientes que se han acumulado a lo largo de 2012.

Para ello, es necesario, asimismo, modificar la normativa vigente de los mecanismos extraordinarios de financiación para el pago a proveedores para que se amplíe el ámbito de aplicación, se salden deudas pendientes de ejercicios anteriores y entren estos conceptos en la financiación de las deudas que se han generado a lo largo de 2012.

Por ello, nos parecen adecuadas pero insuficientes las medidas de financiación para el pago a proveedores de las Entidades Locales y Comunidades Autónomas, y de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales aprobadas en el Título III del Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.

Tanto en el ámbito subjetivo como objetivo de la norma quedan recogidas algunas de las propuestas que se realizaron por la necesidad de modificar el marco normativo que regula el procedimiento de pago a proveedores con obligaciones pendientes de pago por parte de las AA.PP. de tal forma que puedan incluirse cuestiones pendientes que quedaron sin resolver en la aplicación del Fondo para la

Financiación del Pago a Proveedores en 2012 tales como consorcios y mancomunidades y las subvenciones en el marco de la contratación pública.

No obstante, siguen excluidas las certificaciones de obra reconocidas y las revisiones de precios y aumentos de servicio a petición de la administración.

Asimismo, y con carácter general quedan fuera del ámbito de aplicación de la medida las deudas pendientes de cobro acumuladas a lo largo de 2012, que cuantificamos durante los primeros nueve meses del pasado año aproximadamente en unos 7.500 millones de euros y cuya compensación por el Fondo de Liquidez Autonómico no está siendo efectiva, ni lo será para un importe aproximado de 1.800 millones correspondiente a la deuda acumulada por Entidades Locales.

De igual forma, dada la reciente evolución de los pagos a los proveedores de las AA.PP., es el momento de reforzar el compromiso del Gobierno para atajar este problema y ejecutar todas las acciones contenidas en las disposiciones contempladas en la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera para eliminar de raíz la morosidad de estas administraciones, si no se quiere que este problema aflore de nuevo.