

# Asesoramiento para las obligaciones fiscales

## *Cuestiones sobre las que reflexionar antes de decidir*

- **¿Tendré o voy a necesitar socios?** Esta es una cuestión fundamental pues si precisas de socios para llevar adelante tu proyecto precisarás de una sociedad por acciones. Este es un matiz importante pues las acciones de una sociedad se pueden transmitir con facilidad y por tanto existir movilidad en los socios.
- **¿La idea o proyecto sólo la puedes desarrollar tú o simplemente se te ha ocurrido a ti?** En el caso del ejercicio de una profesión, además de los condicionantes fiscales que pueden aconsejar la constitución de una sociedad, lo habitual es optar por la figura del autónomo. En los casos en los que el trabajo o proyecto puede no precisar del trabajo del emprendedor habitualmente se utiliza una sociedad. Por ejemplo: una consulta médica suele ir ligada a una persona concreta, con lo cual el negocio nace y desaparece con dicha persona. En el caso de un taller mecánico, un comercio, restaurante, etc. lo habitual es que la evolución del negocio sea "independiente" de su titular. Me explico, hay actividades que son personales y difícilmente sustituibles, en este caso la figura del autónomo puede ser la más adecuada. Si por el contrario la actividad la puede desarrollar cualquier persona con la cualificación necesaria lo ideal será una sociedad pues permite cambios en su estructura accionarial y por tanto es más sencilla su transmisión, admisión de nuevos socios, etc.

- **¿Existe la posibilidad de que quieras desprenderte de ella?** Si tu idea es poder vender el negocio, lo ideal es que constituyas una sociedad.
- **¿El volumen con proveedores y clientes puede ser elevado?** En este caso también lo ideal es una sociedad para así desvincular las garantías personales de las de la empresa ante los compromisos adquiridos con clientes y proveedores.

### ***Profesional autónomo***

En este caso los trámites son mínimos y la carga administrativa también, pero asumes con tu patrimonio personal, presente y futuro los riesgos comerciales y financieros de tu actividad, a la vez que limitas las posibilidades de transmisión de la actividad.

### ***Sociedad por acciones***

Desde mi punto de vista aporta claridad pues la contabilidad de la sociedad en nada tiene que ver con la contabilidad del emprendedor o fundador lo que aporta un mayor nivel de claridad y objetividad a la hora de valorar la marcha de la actividad. Por otra parte si se trata de una sociedad limitada o anónima la responsabilidad ante terceras personas, administración, clientes y proveedores recae en la sociedad, salvo que se haya producido administración no diligente o desleal. Como contrapartida los trámites administrativos son mayores y el coste fiscal de los beneficios es muy alto, pues en primer lugar la sociedad liquida el impuesto de sociedades y en segundo lugar el socio liquida el impuesto sobre la renta, la suma de ambos impuestos puede alcanzar el 46 % .

## Formalización

Nos encontramos en un país en el que el control sobre las actividades económicas, del tipo que sea, se ejerce previamente a la realización de la propia actividad.

Por otra parte aparentemente cada administración se ha de distinguir mediante la elaboración de normas propias, por lo que la puesta en marcha de una actividad ha de cumplir con un sinnúmero de normas y requisitos, municipales, autonómicos, nacionales, sectoriales, colegiales, etc ...

Es por ello que nuestra recomendación es que para esta fase de tu proyecto te pongas en manos de especialistas.

## Cumplimiento de obligaciones fiscales y mercantiles

### *Cumple con las obligaciones fiscales y mercantiles de tu empresa*

Pagar impuestos no le gusta a nadie, hacer de recaudador de impuestos tampoco, caso del IVA, pero lo cierto es que **al final es mucho más económico liquidar los impuestos conforme te corresponde que invertir tiempo y dinero en "ahorrarte" unos euros**. El negocio de tu empresa está en el margen comercial, en la gestión de activos,... pero no puede estar en no pagar impuestos, es más, no sería la primera vez que una inspección fiscal hace que pierdas de un plumazo mucho más de lo "ahorrado".

En este sentido **desconfía de los "listos" pues ninguno de ellos vacila del palo que le ha metido hacienda**, pero si lees la prensa todos los años hacienda recauda varios miles de millones de euros a través de la inspección y date por seguro que alguien las pagas.

Lo comentado anteriormente no es óbice para que aproveches al máximo las distintas opciones que te ofrecen los impuestos como son incentivos, deducciones, etc.

## Subcontrata la gestión de los impuestos

Salvo que por la actividad a desarrollar estés familiarizado con los trámites fiscales y mercantiles o el tamaño de tu proyecta requiera de su gestión interna subcontrata dichos trabajos con un gestor o asesor. El motivo es bien sencillo, **el hecho de que lo hagas tú no aporta ningún valor añadido a tus clientes, ni mejora tus productos o servicios.**

