

REPTES DEL RÈGIM D'AUTÒNOMS per un sector del comerç competitiu

Observatori PIMEComerç

Febrer 2020

Barcelona

Amb la col·laboració de:



©PIMEComerç 2020

Observatori PIMEComerç

PIMEC

Viladomat, 174

08015 Barcelona (Catalunya)

www.pimec.org/pimec-comerc

Barcelona, gener 2020

Direcció: Miquel Àngel de Garro

Coordinació: Álvaro Clapés-Saganyoles

És permesa la reproducció i la comunicació pública sempre que se'n faci un ús no comercial i se citi el títol de l'estudi i el titular dels drets d'autor.

I. Introducció

Un dels principals reptes que té el sector del comerç al detall és la creació d'un clima empresarial i comercial dinàmic i viu; que sigui capaç de fomentar la generació de riquesa i garantir el futur del comerç de proximitat. Dins d'aquest gran repte, hi ha un factor que juga un paper molt important per la sostenibilitat del sector: la viabilitat del projecte empresarial.

En els darrers anys, els comerciants de Catalunya i de l'Estat espanyol, han vist com l'esforç fiscal que havien de suportar s'ha anat incrementant de forma progressiva. Aquesta càrrega impositiva, pot generar grans dificultats per la viabilitat i la sostenibilitat econòmica d'un comerç, ja que provoca un decreixement dels ingressos nets i del marge econòmic del comerciant. El petit comerç, al contrari de les grans superfícies o les plataformes de venda online, té poc marge de maniobra i no pot competir amb el preu ni pot adaptar-se fàcilment a l'increment d'impostos.

La càrrega impositiva que suporta el comerç té diferents orígens i fets imposables, però hi ha una condició comuna que caracteritza a una gran majoria del comerç, i és el desenvolupament de la seva activitat comercial sota el règim de treballadors d'autònoms. Per això, és rellevant veure quina afectació té pel comerç, l'actual configuració del règim d'autònoms espanyol i si el sistema beneficia a la sostenibilitat i a la creació d'activitat econòmica en el comerç de proximitat.

Sota aquesta perspectiva, aquest estudi tracta d'observar i analitzar les principals característiques fiscals del RETA - *Règimen Especial de Trabajadores Autónomos* i veurem quins són els factors clau o elements poden anar en contra de la progressivitat i l'eficiència a l'hora de gravar la creació de riquesa i l'economia productiva per compte propi.

El comerç de proximitat català es troba en una situació especialment delicada pel que fa a la seva sostenibilitat com a model comercial. Les grans superfícies o les superfícies de venda online suposen un canvi de model de consum generalitzat, on el comerç de proximitat en pot sortir molt perjudicat, a pesar de la seva pròpia transformació cap a nous hàbits de consum.

Segons dades de l'INE (*Instituto Nacional de Estadística*), el comerç al detall representa més d'un 5,7% del PIB català, i 2 de cada 3 dels comerciants amb establiment a Catalunya desenvolupa la seva activitat econòmica com a persona física. Així doncs, el petit comerç no és un agent econòmic anecdòtic, sinó molt rellevant i capaç de produir múltiples externalitats positives pel que fa a la vertebració territorial, a la seguretat, al benestar social, etc. de manera que és necessari analitzar quins són aquells factors o condicionants que el fan menys competitiu i sostenible.

II. La càrrega fiscal de l'autònom espanyol.

El *Règimen Especial de Trabajadores Autónomos*, o RETA, és el règim pel qual estan subjectes totes aquelles persones que, segons la Llei 20/2017, d'11 de juliol, sobre l'Estatut del treballador autònom, *realitzen de forma habitual, personal i directa una activitat econòmica a títol lucratiu, sense subjecció a contracte de treball, encara que utilitzi el servei remunerat d'altres persones; com també, aquelles que ostentin la titularitat d'un establiment obert al públic com a propietari, arrendatari, usufructuari o un altre concepte anàleg.*

Particularment, es caracteritza per ser una de les opcions més àgils i més atractives a l'hora d'iniciar una activitat empresarial, ja que no es necessita un capital inicial per constituir-se i donar-se d'alta o, si més no, menys costós i més ràpid que registrar una societat.

En l'àmbit tributari, el treballador autònom espanyol haurà de fer front a diverses obligacions fiscals, algunes ben diferents de les d'una societat o empresa, però principalment haurà de gestionar *l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, l'Impost sobre el Valor Afegit i les Quotes de Cotització de la Seguretat Social per Autònoms.* El conjunt de tots aquest tipus impositius configuren la càrrega fiscal del treballador autònom i com es distribueixen sobre els seus ingressos.

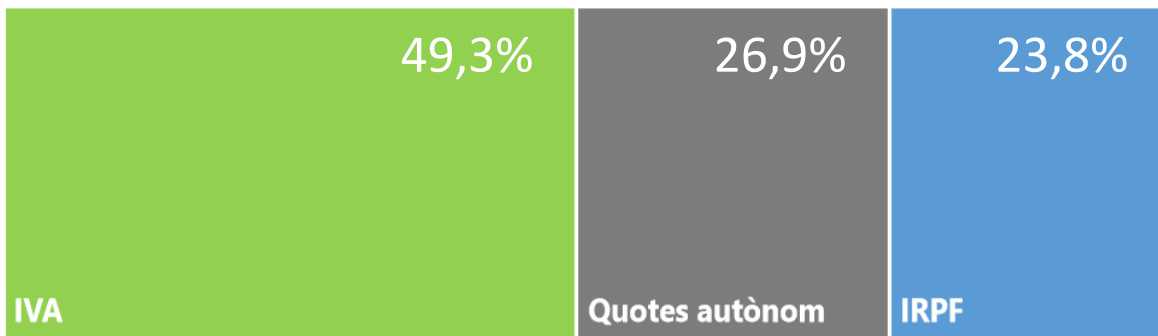
El RETA, és un sistema molt marcat per la falta de progressivitat fiscal i per les barreres impositives a l'hora d'iniciar una activitat econòmica per compte propi. En els últims

anys, s'ha aconseguit reduir aquesta dificultat mitjançant reduccions, bonificacions i/o deduccions de conceptes en el pagament d'altres impostos, però el fet és que tot i voler facilitar l'entrada i la progressivitat del sistema, la percepció final de l'autònom i l'emprenedor és que la complexitat del sistema li fa ser menys productiu i més ineficient; no obstant això, segueix sent l'opció més òptima per emprendre.

Un dels punts més rellevants a destacar del sistema d'autònoms espanyol és la càrrega fiscal que han de suportar els treballadors per compte propi i com hi participa cada impost. La càrrega fiscal o tributària és la relació que existeix entre el que paga un contribuent per un impost sobre el total dels seus ingressos nets, en el cas dels autònoms, la càrrega tributària majoritària es pot agrupar en els diferents impostos i cotitzacions que hem vist anteriorment.

En el següent gràfic (Figura 1.) podem observar com participa i quina representació té cada impost sobre la càrrega fiscal d'un autònom que factura uns 30.000€ bruts anuals. D'una banda, podem veure que el pagament de l'IVA, tot i no gravar la pròpia activitat econòmica, representa gairebé la meitat de tots els impostos que ha de pagar un autònom, seguit de les quotes de cotització a la Seguretat Social amb un 26,9% de participació sobre el total de la càrrega..

Figura 1. Participació de cada impost a la càrrega fiscal



Font: Elaboració pròpia.
En base a una facturació bruta anual de 30.000€.

D'altra banda, és important remarcar que aproximadament el 75% de la càrrega fiscal respon a una naturalesa regressiva. Aquesta condició mostra com les quotes de cotització i el pagament de l'IVA representen un esforç fiscal molt superior pel petit autònom que per un autònom amb un gran volum de facturació. A mesura que un autònom factura més diners, el percentatge d'IRPF sobre la càrrega fiscal s'incrementa i el percentatge de l'IVA i les quotes decreix, és a dir, s'incrementa la progressivitat i decreix la seva regressivitat, i per tant, el sistema d'autònoms espanyol no és un sistema que fiscalment beneficiï al petit ni al que comença un nou negoci.

En resum, el RETA es caracteritza per tenir una càrrega tributaria que tendeix a la regressivitat per aquelles persones físiques que ingressen poc o tenen una petita activitat econòmica, i per tant, que perjudica proporcionalment més al petit que al gran. Tot i que el sistema d'autònoms espanyol ha anat evolucionant cap a la millora d'aquesta situació mitjançant bonificacions, reduccions i/o deduccions, el resultat és un sistema cada

vegada més complex que pot desincentivar la seva entrada i/o permanència.

Les quotes de cotització dels autònoms han estat extensament discutides per suposar una barrera directa a l'emprenedoria i a l'inici d'una nova activitat econòmica per compte d'altri. Val a dir que des del 2013, amb el *Real Decret-Llei 4/2013 de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo*, s'han anat produint diferents modificacions legislatives que permetien algunes bonificacions i reduccions en les quotes, fent més atractiva l'idea de començar una activitat econòmica mitjançant el RETA. Tanmateix, tot i que les reduccions i les bonificacions en les quotes són una bona mesura per reduir el pagament de quotes de la Seguretat Social en l'inici de l'activitat, aquestes duren poc (entre 13 i 24 mesos) i en moments de contracció del consum o de dificultats econòmiques són un bloc de despesa que no varia proporcionalment a les circumstàncies econòmiques o financeres.

III. Evolució dels autònoms en el comerç al detall a Catalunya

Com hem vist en el punt anterior, existeixen diverses característiques que representen un greuge comparatiu pels petits autònoms i que poden minvar la competitivitat de l'autònom espanyol. Tanmateix, és necessari analitzar si aquests trets condicionen realment el context del comerç de proximitat català.

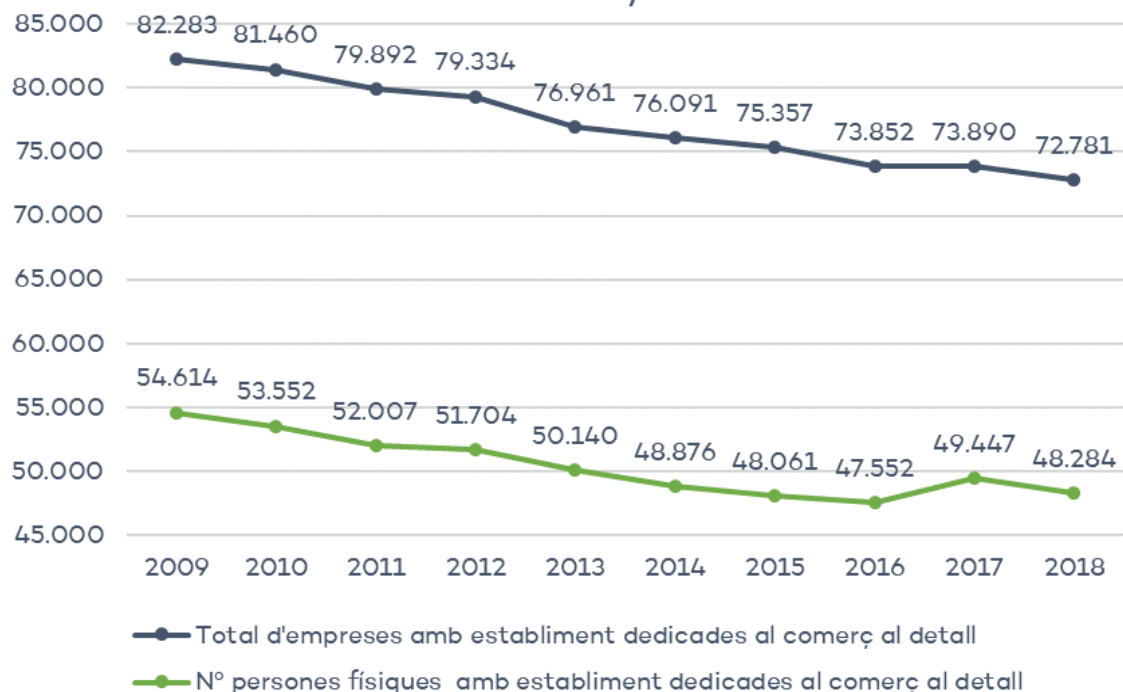
A Catalunya, segons l'INE 2018, hi havia unes 48.284 persones físiques dedicades al comerç al detall amb establiment o botiga, és a dir, el 66,34% del comerç de Catalunya són persones físiques que desenvolupen la seva activitat comercial sota el RETA. Per aquest motiu, és molt rellevant poder estudiar com ha evolucionat aquest volum de comerciants en l'última dècada i si ha patit alguna variació

respecte a les modificacions del sistema d'autònoms.

Com podem comprovar en la *Figura 2.*, l'evolució empresarial del comerç català ha mantingut una tendència negativa en els últims 10 anys, i això ha estat així pel pes de les persones físiques dedicades al comerç al detall, on també hi podem observar una tendència negativa.

Hom pot pensar que la crisi econòmica que es va iniciar el 2008 ha estat el detonant de la desaparició d'empreses i de la manca de competitivitat del comerç a Catalunya, i que per tant, aquesta tendència ha vingut condicionada pel context econòmic general. No obstant això, hi ha certs indicis que posen en dubte aquest plantejament i que mostren com existeix una correlació única i evident entre ambdós fenòmens.

Figura 2. Evolució empresarial del comerç al detall a Catalunya



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'INE.

En primer lloc, cal remarcar que la crisi econòmica va tenir un impacte molt acusat en els seus inicis, però va minvar el seu impacte pràcticament el 2016, quan es van produir creixements econòmics i recuperació del consum interior. Aleshores, podem constatar que la tendència de la *Figura 2*. no segueix una correlació amb el context macroeconòmic si s'analitza període entre 2009 i 2018, sinó que la desaparició de comerciants es deu a factors interns del sistema espanyol i català.

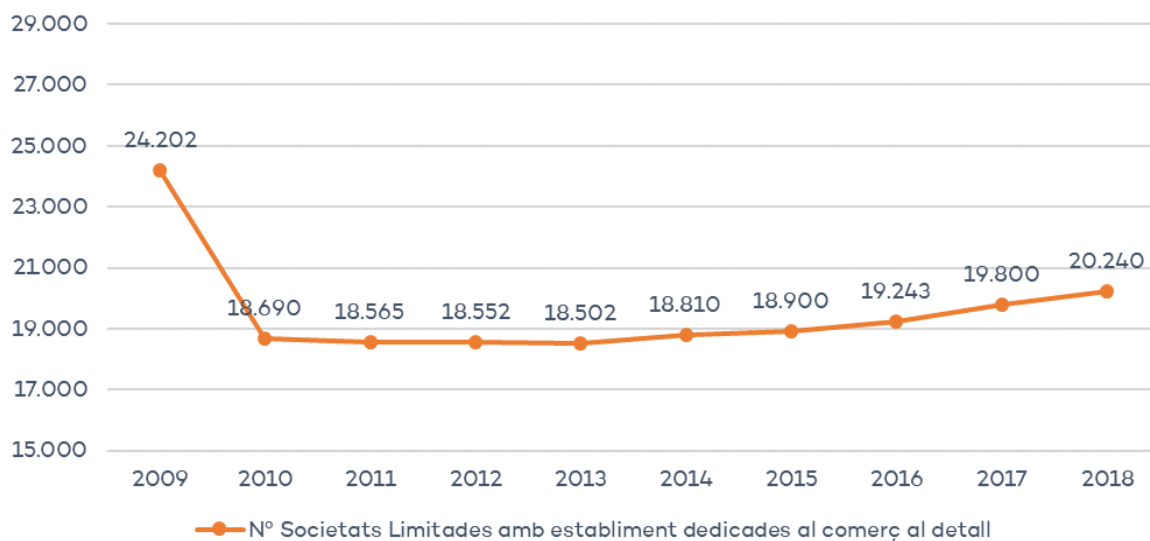
En segon lloc, com s'observa a la *Figura 3.*, altres formes jurídiques importants en el món del comerç al detall, com són les Societats Limitades, tenen un comportament molt diferent. Com veiem en el gràfic, a partir de l'inici de la crisi econòmica i fins al 2010 hi va haver una davallada d'empreses (Societats Limitades) i un cert estancament fins al 2014. Tanmateix, en els últims 4 anys la tendència ha estat positiva creant-se més de 1.700

empreses dedicades al sector del comerç al detall. Aquest creixement contrasta amb el decreixement del nombre de persones físiques amb establiment comercial detallista, i ens aboca a pensar que el context macroeconòmic pot haver afectat, però que no és suficientment determinant com per explicar el descens del volum empresarial dedicat al comerç al detall.

La disparitat entre les dues formes jurídiques predominants en el comerç català, també indiquen que, actualment, el model productiu podria desincentivar l'autònom i afavorir la constitució de Societats Limitades. Ara bé, cal plantejar-se si s'està produint un trasbals d'autònoms del comerç detall cap a petits empresaris del comerç al detall.

Veritablement, a pesar de les diferències tendencials, el saldo entre persones físiques donades de baixa de la seva activitat i Societats Limitades constituïdes en els

Figura 3. Evolució empresarial del comerç al detall a Catalunya



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'INE.

darrers anys és negatiu. Per tant, podem deduir que la gran part dels autònoms que abandonen la seva activitat comercial no ho fan per reiniciar-la des d'una forma jurídica societària, sinó que, malauradament, comptabilitzen com un comerç de proximitat menys a Catalunya. Per observar si la naturalesa del comerç català està canviant i transformant la seva forma jurídica, ens hem de fixar en l'evolució d'empreses i/o establiments segons el seu nombre de treballadors.

El comerciant autònom català, en la seva gran majoria compleix les característiques pròpies d'un comerç de proximitat, principalment amb un establiment on es desenvolupa la seva activitat comercial, i on en alguns casos, pot tenir-hi entre 1 o 2 empleats que l'ajuden.

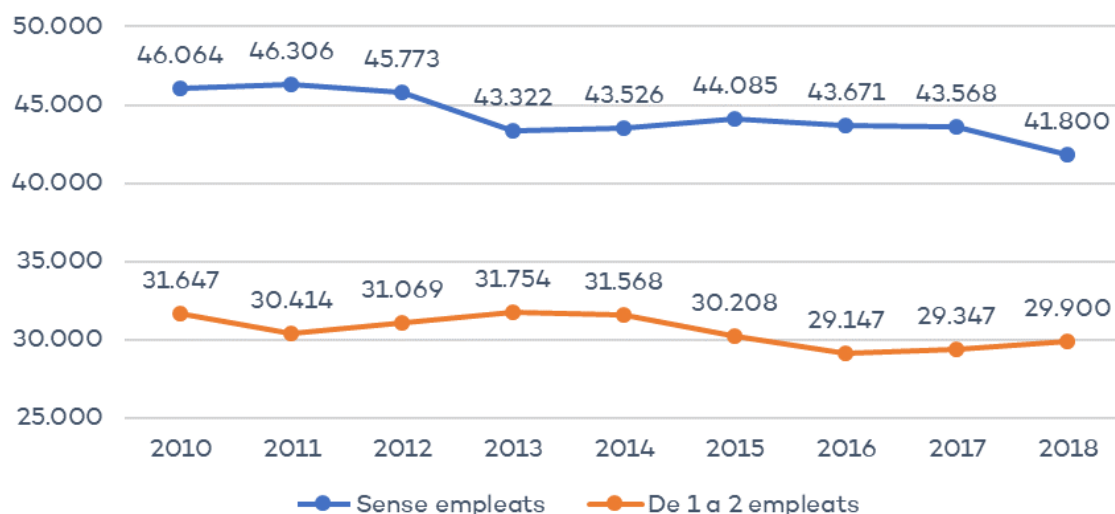
Com s'observa en la *Figura 4.*, els establiments comercials sense empleats representen pràcticament la mateixa

dimensió que el nombre de persones físiques amb establiment dedicades al comerç al detall; i l'altre part restant d'autònoms amb establiment comercial pot estar inclosa en una part dels establiments amb 1 o 2 empleats.

Si analitzem l'evolució dels petits d'establiments comercials a Catalunya segons el seu nombre d'empleats, podem veure com segueix una tendència negativa similar a l'evolució de les persones físiques. Tant els establiments sense empleats com els establiments amb 1 o 2 empleats, han vist reduïda la seva presència a Catalunya entre el 2010 i el 2018.

Aquest fet ens aboca a pensar que la disminució d'autònoms en el sector del comerç al detall respon al tancament i a la finalització de la seva activitat comercial, ja que el canvi de personalitat física a jurídica no hauria de comportar un descens en el nombre d'establiments comercials.

Figura 4. Evolució d'establiments comercials segons el nombre d'empleats. Catalunya



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'INE.

En conseqüència, si com hem vist anteriorment el nombre de societats limitades s'ha incrementat, i aquest increment no correspon al trasbals d'autònoms cap a societats limitades, l'evolució positiva del nombre de societats limitades a Catalunya haurà de respondre a l'aparició d'empreses amb més d'un establiment comercial i amb un major nombre de treballadors.

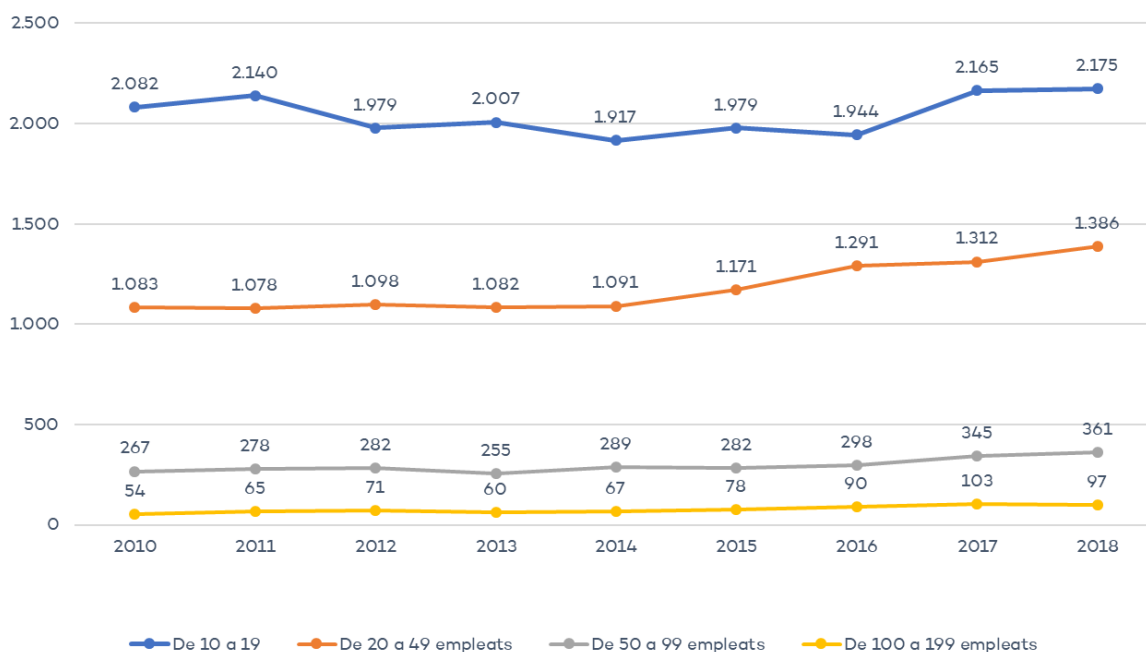
Segons les dades de la *Figura 5.*, aquest plantejament queda sustentat per l'evolució positiva dels grans establiments a Catalunya durant el període comprès entre 2010 i 2018. Com podem veure, el nombre d'establiments comercials amb més de 10 empleats s'ha incrementat considerablement durant el període analitzat, sent els establiments d'entre 20 i 49 empleats els que tenen un

increment més elevat amb 303 establiments nous a Catalunya.

Malgrat tot, és possible pensar que un comerciant per compte propi ha pogut canviar la seva figura jurídica perquè la seva activitat comercial ha millorat, li ha permès contractar més empleats i/o fer-se més gran, i per això s'ha constituït com una societat limitada. De fet, si hom mira el nombre d'establiments comercials a Catalunya d'entre 2 i 9 empleats, veurà que s'han mantingut amb certa estabilitat, i per tant, que part dels autònoms dedicats al comerç al detall a Catalunya estarien en aquest grup.

No obstant això, les dades globals són molt clares i refusen aquesta hipòtesi. Entre 2010 i 2018, Catalunya ha perdut prop de 10.000 empreses dedicades al comerç al detall, 6 de cada 10 d'aquestes empreses eren persones

Figura 5. Evolució d'establiments comercials segons el nombre d'empleats. Catalunya



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'INE.

físiques i/o autònoms; en aquest mateix període, el nombre d'establiments comercials a Catalunya va disminuir dels 99.544 establiments als 92.711, és a dir, uns 6.833 establiments comercials menys en els últims 8 anys, i d'aquests, el 88% (6.011) eren petits establiments amb menys de 2 empleats.

Per tant, podem concloure que el nombre de petits comerciants a Catalunya s'ha disminuït progressivament, sent en la seva gran majoria comerciants en règim d'autònoms que han tancat el seu establiment i la seva activitat comercial. I que, altrament, el nombre d'establiments amb un gran nombre d'empleats a Catalunya s'ha incrementat de forma progressiva consegüentment amb un increment del nombre de Societats Limitades.

Com hem vist, l'evolució dels autònoms dedicats al comerç al detall a Catalunya ha estat bastant negativa en els últims anys. El context de crisi econòmica pot haver estat un agreujant de la situació, però el període estudiat ens mostra que la tendència és progressiva i sistèmica, i no s'explica de manera contextual. Paral·lelament, el comerç amb un nombre d'establiments mitjans o grans ha vist com la seva situació en l'ecosistema comercial millorava des del final de la crisi, produint-se una incipient *bretxa comercial* entre el petit comerç arrelat al territori i de proximitat i el comerç de grans establiments de venda al detall.

IV. Conclusions

El model de comerç català es troba en una situació preocupant. Des de fa 10 anys, el petit comerciant i el comerç de proximitat ha experimentat una pèrdua de competitivitat respecte a comerços mitjans o grans establiments comercials.

El context de crisi econòmica va afectar molt greument al petit empresari del comerç a Catalunya, però és evident, que després d'un context econòmic global, l'Administració Pública no va poder construir un ecosistema econòmic i fiscal capaç de garantir la sostenibilitat de petits comerços i negocis.

Com hem pogut veure, el sistema del RETA tendeix a la regressivitat a mesura que la facturació és més reduïda, i per tant, els costos d'iniciar una activitat econòmica que pot preveure poca facturació inicial són molt elevats, i suposen una barrera evident a la creació de petits negocis comercials.

Aquest nínxol en el mercat comercial ha estat aprofitat en part per grans establiments o empreses, que han incrementat la seva presència els darrers quatre anys. En aquest sentit, és evident que quan l'Administració exigeix el mateix esforç a una activitat comercial petita que a una gran, aquesta última té més marge per maniobrar, per adaptar-se a nous canvis d'hàbits de consum i/o obrir nous canals de venda.

Si com a societat volem conservar el model de comerç actual, un model basat en la proximitat, la qualitat i la sostenibilitat, cal millorar el sistema de Règim General de Treballadors Autònoms (RETA) i crear un

sistema que tendeixi cap a la progressivitat o cap a la reducció impositiva.

S'ha de revertir la descompensació respecte a la càrrega impositiva actual, ja que no és eficient ni positiu que un petit treballador autònom hagi de suportar més pes fiscal quan té menys ingressos que una empresa consolidada amb una elevada facturació. Si aconseguim transformar aquesta realitat, serem capaços de fer una mica més sostenible el teixit comercial català i la seva vertebració territorial.



Amb la col·laboració de:

