

Decálogo Tributario de la Empresa Familiar

La Guía que beneficia a su empresa

Familia Enpresaren zerga dekalogo

Zure enpresari lagunduko dion gida

Decálogo Tributario de la Empresa Familiar

La Guía que beneficia a su empresa

Familia Enpresaren zerga dekalogo

Zure enpresari lagunduko dion gida

Sumario

Aurkibidea

1. Desarrollo del negocio familiar como empresario individual o como sociedad Familiar negozioaren garapena banakako enpresari edo sozietate bezala.....	01
2. Planificación del IRPF del empresario Enpresarien PFEZ-ren plangintza	07
3. Planificación del Impuesto sobre Sociedades. Aspectos Generales Sozietateen gaineko zergen plangintza. Alderdi orokorrak	12
4. Operaciones vinculadas en la empresa familiar Familia enpresari lotutako ekintzak	21
5. Régimen de Pymes ETE-ren araubidea	26
6. Reestructuración de la empresa familiar Familia enpresaren berregituraketa	31
7. El IVA y la empresa familiar BEZ-a eta familia enpresa	37
8. Internacionalización de la empresa familiar Familia enpresen internazionalizazioa	47
9. Fiscalidad de la transmisión y sucesión de la empresa familiar Eskualdaketaren fiskalitatea eta oinordetza familia enpresan	52
10. Relaciones de la empresa con la Administración Tributaria Enpresaren harremanak Zergen Administrazioarekin	57

1

Desarrollo del negocio familiar como empresario individual o como sociedad.

Familiar negozioaren garapena banakako enpresari edo sozietate bezala.

La primera disyuntiva tributaria en la que se encuentra el empresario familiar que inicia el ejercicio de cualquier actividad económica es la forma en la que va a ejercer la misma. Son dos las alternativas entre las cuales debe decidir:

- a) Ejercer la actividad económica como empresario individual, es decir, tributar bajo las normas relativas al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (como rendimientos de la actividad económica), o
- b) Ejercer la actividad económica bajo una forma societaria, lo que implicaría tributar por el Impuesto sobre Sociedades.

Cualquiera de las opciones por las que se decante, plantea sus ventajas e inconvenientes, no solo desde el prisma de la fiscalidad, sino también desde el punto de vista de la responsabilidad patrimonial, de la burocracia asociada a la gestión de la actividad, la obtención de financiación, etc., si bien en el presente caso nos centraremos en las cuestiones relativas a la tributación.

Nuestras recomendaciones.

• **El tipo o tarifa aplicable.** Esta es una de las cuestiones que a priori parece determinante a la hora de decantarse por cada una de las alternativas, si bien entendemos que otro tipo de cuestiones han de ser tenidas en cuenta a la luz de las circunstancias concretas de cada empresario familiar (facturación, número de trabajadores, tipo de actividad, inversiones previstas, estructura de ingresos y gastos de la actividad, etc.).

Sin perjuicio de lo comentado, es preciso tener en cuenta que el Impuesto sobre Sociedades prevé un tipo general del 28% o del 24% para empresas pequeñas. En cambio, en el IRPF se prevé un tipo de gravamen progresivo que oscila entre el 23% para los primeros 14.570 euros de base liquidable general hasta el 45% a partir de los 62.440 euros de base liquidable general. Así pues, fijándonos únicamente en el tipo impositivo, puede parecer que interesaría ejercer la actividad como sociedad a partir de los 18.212,50 euros de base liquidable general ya que a partir de dicho importe la cuota tributaria del IRPF supera el tipo del 24%. No obstante, tal y como se ha dicho

anteriormente, consideramos que esta interpretación sería muy simplista ya que, entre otras cuestiones, debería tenerse en cuenta la elección del método de cálculo de rendimiento de la actividad, inversiones a realizar y sus amortizaciones, gastos justificables, retribución del propio empresario a valor de mercado, etc.

• La elección del método de cálculo del rendimiento de la actividad económica en el IRPF es importante.

En el supuesto de que se haya optado por tributar como empresario individual, es importante tener en cuenta las consecuencias de optar por cada método de estimación del rendimiento de la actividad económica, sin olvidar los plazos reglamentariamente establecidos para aplicar cada uno de ellos.

El método de estimación directa (tanto en la modalidad normal y simplificada) es el método que más se asemeja al Impuesto sobre Sociedades, toda vez que se emplean las normas de dicho Impuesto para calcular el rendimiento, sin perjuicio de que existen ciertas excepciones y reglas específicas que deben tomarse en consideración.

La modalidad normal será de aplicación cuando no se opte o se cumplan las condiciones para la aplicación de cualquier otro método.

Por otro lado, es preciso tener en cuenta que la modalidad simplificada del método de estimación directa permite minorar en concepto de amortizaciones, provisiones y gastos de difícil justificación el 10% de la diferencia entre los ingresos y gastos.

En relación con este método es preciso tener en consideración que en el caso de que se realicen inversiones considerables que provoquen un fuerte impacto en las amortizaciones del año, será más conveniente tributar como una sociedad o por la modalidad normal del método directo, ya que de esa forma se estarán aprovechando aquellas amortizaciones que sean superiores al 10% del rendimiento neto del ejercicio.

En cambio, en el caso de que los gastos de amortización o provisiones del año no sean de gran relevancia, el porcentaje de gastos de difícil justificación previsto en la modalidad simplificada puede suponer para el empresario individual una ventaja comparativa respecto de la sociedad o la modalidad directa normal. Como se ha comentado previamente, será necesario optar expresamente por la aplicación de la modalidad simplificada.

• **Deducibilidad de los sueldos del empresario.** En el caso de que la modalidad de tributación elegida en el IRPF sea la directa, el salario que obtenga el empresario individual no será un gasto deducible en la medida en que él tributará por los beneficios de su actividad como rendimientos de la actividad económica y no como rendimientos del trabajo personal.

En cambio, a efectos del Impuesto sobre Sociedades el sueldo del empresario trabajador será plenamente deducible como cualquier otro gasto de la actividad.

• **Tratamiento de las prestaciones de trabajo familiares.** Es necesario tener en consideración que para que el empresario individual, que determine el rendimiento de su actividad conforme a la modalidad directa, pueda deducirse como gastos de la actividad económica las cantidades pagadas al cónyuge, pareja de hecho o hijos menores que convivan con él en contraprestación al trabajo prestados por éstos, la relación laboral deberá cumplir con una serie de requisitos. Estos requisitos son principalmente: la existencia de un contrato, la afiliación al régimen correspondiente de la Seguridad Social, que las retribuciones sean de mercado y que el trabajo se preste con habitualidad y continuidad.

• **Plazo de aplicación de los beneficios fiscales.** Todas las deducciones de la Norma Foral del Impuesto sobre Sociedades que pretenden incentivar las inversiones en activos no corrientes, la financiación de las empresas y la realización de determinadas actividades, son deducciones de las que se podrá beneficiar el empresario individual que determine el rendimiento neto por la actividad por el método de estimación directa.

No obstante, en lo que respecta a la aplicación de estas deducciones la normativa del Impuesto sobre Sociedades prevé un plazo ilimitado de aplicación de las deducciones¹, mientras que la del IRPF únicamente prevé un plazo de cuatro años.

Por lo tanto, ante un escenario de obtención de pérdidas que se pueda prolongar más allá de los cuatro años, con el objeto de no perder el aprovechamiento de las cantidades pendientes de aplicación, es más conveniente ejercer la actividad económica como sociedad.

Lo mismo ocurre con los rendimientos negativos de la actividad del empresario individual. Su plazo de compensación se limita a los 4 años siguientes de su generación.

Por el contrario, las pérdidas (bases negativas) que se generen en una sociedad tienen un plazo de compensación ilimitado.

• **Rentas irregulares.** La normativa del IRPF permite integrar al 60% el rendimiento neto de la actividad económica siempre que tenga un período de generación superior a dos años y que no se obtenga de forma recurrente. En el caso de que el período de generación sea superior a cinco años o se califique como notoriamente irregular, el porcentaje de integración será del 50%.

Esta especialidad del impuesto sobre la renta –no recogida en el impuesto sobre sociedades– tiene como principal objetivo atenuar la progresividad de la tarifa del IRPF, a diferencia del IS que establece un tipo fijo.

Por otra parte, es preciso señalar que esta regla solo es aplicable a determinadas rentas no regulares y que el criterio de la Administración y de la Jurisprudencia ha sido muy restrictivo en la concesión del carácter fiscal de irregular a diversos supuestos o rentas que, en principio, podrían calificarse como no regulares desde un punto de visto económico.

• **Distinción entre patrimonio empresarial afecto y patrimonio particular no afecto.** La normativa del IRPF realiza un especial esfuerzo por distinguir el patrimonio afecto a la actividad empresarial de aquel otro que corresponde a la esfera o ámbito particular.

Por ello, es importante que el empresario familiar individual realice un análisis o chequeo de los bienes que están o no afectos a su actividad empresarial.

Dicho análisis es de gran importancia por las siguientes razones:

- Respecto a los rendimientos de la actividad económica: los ingresos y gastos de los elementos afectos y no afectos son diferentes y están sujetos a reglas especiales que es preciso diferenciar.
- Los cambios de afectación de los bienes –afecto a no afecto y no afecto a afecto– pueden tener implicaciones fiscales a futuro (vg. en una transmisión del elemento).
- Las reglas de determinación de las ganancias patrimoniales son diferentes para los bienes afectos y los no afectos.

AFECTOS	NO AFECTOS
No coeficiente Abatimiento.	Coeficiente Abatimiento.
Renta de la actividad al tipo general (con límite, tipo IS).	Tipo de las ganancias (t. ahorro, actualmente al 20%).
Cabe la reinversión.	No cabe la reinversión.

¹ Salvo en Gipuzkoa que el plazo es de 15 años.

2

Planificación
del IRPF
del empresario.

Enpresarien
PFEZ-ren
plangintza.

El empresario familiar puede percibir de su empresa diferentes tipos de rentas: rentas del trabajo, rendimientos del capital mobiliario, rendimientos del capital inmobiliario, etc. No es lo mismo percibir un dividendo –que además afecta a los demás accionistas– que una renta del trabajo. Cada tipo de renta tiene unas implicaciones legales, mercantiles o económicas y un régimen de tributación específico.

Por ello, es preciso analizar con detalle las diversas posibilidades que nos ofrece la normativa tributaria en relación con los diferentes tipos de rentas a percibir.

El empresario familiar también deberá analizar si las referidas rentas las va a percibir como persona física o mediante una sociedad holding. En este tipo de sociedades puede ser muy útil, entre muchas razones para remansar el dividendo percibido de la empresa familiar industrial y para destinar los mencionados dividendos a nuevas inversiones.

Todas estas cuestiones nos obligan a aconsejar al empresario familiar que realice un análisis en profundidad de su situación fiscal personal y de las alternativas que le ofrece la norma tributaria para optimizar sus obligaciones fiscales.

Por último, es importante que antes de finalizar cada año, se haga una buena planificación de cara a determinar aquellas actuaciones que, antes de 31 de diciembre, puedan llevarse a cabo a efectos de conseguir una optimización fiscal.

Nuestras recomendaciones.

• **Naturaleza de los rendimientos.** Tal y como hemos mencionado anteriormente, es imprescindible determinar la naturaleza de los rendimientos que el empresario familiar obtiene o desea percibir. Cada tipo de renta tiene su regla específica de tributación. Así, un dividendo no es gasto deducible para la sociedad y tributa en el IRPF del socio a tipo fijo del 20% con una exención anual máxima de 1.500,- euros. Las rentas del trabajo y las rentas de la actividad económica también tienen sus propias reglas con muchas diferencias en cuanto a los gastos fiscalmente deducibles en cada una de ellas.

• **Mapa de operaciones vinculadas.** Como se mencionará en el capítulo cuarto de este Decálogo, es imprescindible que el empresario familiar determine el “mapa de las operaciones vinculadas” que realiza con su empresa familiar.

Y entre las operaciones vinculadas, señalamos las siguientes:

- Rentas del trabajo (vg. como director, administrador).
- Dividendos y retribuciones al capital encubiertas.
- Préstamos a la sociedad.
- Préstamos de la sociedad.
- Avales prestados a la sociedad.
- Cesión de bienes a la sociedad.
- Utilización de activos de la sociedad.

Todas estas operaciones deben realizarse a mercado y con independencia de los efectos tributarios en el IS de la empresa familiar, se deberán tener en cuenta los efectos en el IRPF del empresario persona física.

• **Régimen especial de transmisión lucrativa.** Se prevé un régimen especial para el caso de transmisión con carácter lucrativo de la empresa familiar a favor de parientes, de forma que se entiende que en tales supuestos no existe ganancia tributable en la renta del empresario familiar transmitente en ese momento (se produce un diferimiento). De este régimen se hará una mención especial en el capítulo 9 de este Decálogo.

• **Préstamos a la empresa familiar.** En el caso de que el socio persona física financie a la empresa familiar mediante préstamos, es necesario tener en cuenta que, al existir vinculación socio-sociedad, los intereses del préstamo, que deberán ser acordes a valores de mercado, se integrarán en la base general del impuesto, tributando al tipo marginal. Esto supone un agravamiento en la tributación de estas rentas que como regla general tributaria a tipo fijo en la base del ahorro. En la normativa estatal se ha limitado la aplicación de esta regla específica.

• **Planificación del dividendo.** En el caso de distribución de dividendos por la empresa familiar al socio persona física, conviene analizar los motivos por los que se acuerda dicha distribución, la posibilidad de remansarlos en una sociedad de cartera y al alternativa de desmembrar el usufructo y la nuda propiedad.

• **Planificación de las rentas inmobiliarias.** En el caso de inmuebles destinados al arrendamiento, conviene valorar igualmente las siguientes alternativas:

- Si se trata de inmuebles que el empresario familiar alquila a su sociedad puede ser interesante que se realice desde una sociedad operativa que se dedique al arrendamiento y que sus beneficios se destinen a la inversión en nuevos inmuebles con destino al arrendamiento y venta a largo plazo. En dicha sociedad arrendadora pueden participar los miembros de la familia y se pueden establecer ciertas reglas de funcionamiento y/o pactos parasociales.
- Si se trata de inmuebles que el empresario familiar alquila a terceros, deberían estudiar entre otras, las siguientes circunstancias:
 - Si se trata de viviendas o locales de negocio.
 - Si el destino de las mismas es vender a corto plazo o no.
 - Se puede utilizar algún inmueble para compensar a algún futuro heredero que perciba menos acciones de la empresa familiar.
 - Si el inmueble se ha adquirido o no con financiación bancaria.

• **Incentivos a medio/largo plazo.** Para ciertos directivos familiares y no familiares que trabajan en la empresa familiar se pueden establecer o diseñar incentivos retributivos a medio/largo plazo que tienen un régimen fiscal beneficioso ya que su integración en IRPF es al 60% -más de dos años- y al 50% -más de cinco años- y además, suponen un premio o reconocimiento a su fidelidad y esfuerzo.

Se trataría de bonus a medio/largo plazo que no tengan carácter recurrente con una determinación específica de los objetivos a cumplir por el directivo.

En la normativa estatal se pretende limitar el importe de estos sistemas retributivos y, es posible que esta modificación también afecte a la normativa foral.

• **Planes de retribución en especie.** Otro sistema retributivo de interés para la empresa familiar y para muchos directivos familiares y no familiares es el relativo a las retribuciones en especie.

Los nuevos sistemas de retribución en especie tienen diversas denominaciones: Planes de retribución flexible, Planes de retribución a la carta o Cafetería Plan (término anglosajón). El objetivo principal de los mismos es que el directivo familiar o no familiar perciba una renta neta superior sin que ello implique un mayor coste para la empresa familiar.

Todo ello es posible como consecuencia del régimen fiscal especial que prevé la norma tributaria para ciertas retribuciones en especie. El directivo transacciona parte de su retribución dineraria por alguno o algunos de los productos o servicios que aparecen recogidos en el "menú" de retribuciones en especie diseñadas por la empresa familiar.

Todos estos planes de retribución deben estar perfectamente regulados desde el punto de vista fiscal y laboral y constituyen un instrumento muy eficaz de las empresas para la fidelización de sus directivos y para la optimización de la tributación de los mismos.

• **Retribución de administradores.** Otra recomendación importante es para el Administrador de la empresa familiar. Es importante tener en cuenta que la retribución pactada debe ser adecuada a valores de mercado y que dicha retribución esté regulada en los Estatutos Sociales de la empresa.

• **Planificación antes de fin de año.** Asimismo, es importante revisar, antes de fin de año, las bases negativas y pérdidas patrimoniales que pudieran quedar pendientes de compensación de años anteriores, por si pudieran estar a punto de caducar ya que el plazo para su aplicación es de cuatro años y pudiera convenir, por ejemplo, anticipar alguna venta a fin de aflorar plusvalías con las que compensar estas cantidades.

Lo mismo podemos decir respecto a las aportaciones a sistemas de previsión social, así como sobre el importe de las mismas. También se deben revisar los excesos que pueda haber de años anteriores y cuyo límite temporal de aplicación son cinco años.

3

Planificación
del Impuesto
sobre Sociedades.
Aspectos Generales.

Sozietateen gaineko
zergen plangintza.
Alderdi orokorrak.

La factura fiscal es, sin duda, uno de los costes más importantes que el empresario familiar debe tener en cuenta a la hora de calcular su resultado final.

Es por ello por lo que la planificación fiscal del Impuesto sobre Sociedades debe tener una consideración especial para todo empresario. El interés por optimizar la carga fiscal del negocio, aprovechando al máximo los créditos fiscales, reconociendo las implicaciones fiscales de cada una de las alternativas existentes que se le plantean a la Empresa Familiar en el devenir societario de su actividad, es un ejercicio que el empresario debe acometer con la mayor diligencia.

Al planificar el tributo, el titular de la Empresa Familiar, una vez evaluadas las opciones que su concreta actividad le suscitan, está en disposición de anticiparse, adoptando las medidas más adecuadas a sus intereses.

Dicha planificación fiscal del Impuesto sobre Sociedades se realiza desde dos ámbitos íntimamente relacionados, el económico y el societario, con el objetivo último de maximizar el beneficio en el accionista.

Nuestras recomendaciones.

• **Determinación de la normativa aplicable y la exacción.** La vertiente económica de la planificación viene, en primer lugar, determinada por la norma que se le aplica a la entidad (Foral o de Territorio Común). Aspectos como la situación del domicilio fiscal o el volumen de operaciones, delimitan la citada normativa, así como, la Administración Tributaria competente para la exacción del Impuesto sobre Sociedades.

La determinación de la normativa aplicable y la exacción son de vital importancia y no son pocas las empresas que se han llevado desagradables sorpresas al comprobar que la liquidación de sus impuestos no era correcta por no determinar de forma adecuada la normativa aplicable (vg. domicilio social y fiscal no coincidente).

• **Régimen fiscal especial.** Una vez conocida la normativa fiscal que se nos aplica y la Administración Tributaria con la cual se relaciona la Empresa Familiar, el siguiente paso es delimitar el régimen fiscal que se le atribuye a la misma. En este sentido, si la entidad lleva a cabo una

explotación económica; el tamaño de la sociedad – referido éste al importe de su volumen de operaciones o de su activo- y el número de personas empleadas respeta unos parámetros mínimos regulados por la norma; podrá gozar de los beneficios fiscales que el Impuesto sobre Sociedades contempla para las PYMES.

El referido régimen especial para PYMES establece un conjunto de incentivos fiscales que conllevan la reducción de la carga fiscal y que se mencionan de forma específica en el capítulo 5 de este Decálogo.

Si la Empresa Familiar no cumple todas y cada uno de los requisitos que exige el Régimen Especial de Pymes, deberá someterse a las reglas y a la normativa general que establece el Impuesto sobre Sociedades para el resto de las empresas.

En este capítulo partimos del supuesto de que no es de aplicación el Régimen Especial de Pymes y que la Empresa Familiar debe planificar su Impuesto sobre Sociedades de conformidad con las mencionadas reglas generales.

• **La importancia de la contabilidad.** En primer lugar, es necesario recordar que en el régimen de estimación directa, la base imponible del Impuesto sobre Sociedades se obtiene a partir del resultado contable. Con la entrada en vigor de los Reales Decretos 1514/2007 y 1517/2007, ambos del 16 de noviembre, se establece la nueva regulación contable para las empresas y las Pymes (donde también se contemplan criterios contables específicos para las microempresas).

Por ello consideramos que es imprescindible que el empresario familiar asiente sus operaciones económicas de conformidad con las mencionadas normas y principios contables, prestando especial atención al marco conceptual y a las normas de registro y valoración.

• **Diferencias entre resultado contable y base imponible.** El resultado determinado de conformidad con la normativa contable no tiene porqué coincidir necesariamente con la base imponible del impuesto. En ocasiones, la base imponible será mayor al resultado contable (dominarán los ajustes positivos) y, en otras ocasiones, la base imponible será inferior al resultado contable (cuando sean mayores los ajustes negativos).

En consecuencia, los ajustes a la base imponible reflejan diferencias de criterio y tratamiento entre la normativa contable y fiscal que deben ser tenidas en cuenta para la liquidación del impuesto.

• **Amortización.** La normativa del Impuesto sobre Sociedades establece unas reglas especiales en lo que se refiere a la amortización de los bienes de la empresa que pueden dar lugar a ajustes en la base imponible. En relación con las amortizaciones, podemos recordar algunas cuestiones significativas:

- Necesidad de contabilización y que corresponda con una depreciación efectiva (tablas oficiales, método del porcentaje constante y del número de dígitos, plan formulado a la Administración y justificación del importe por el sujeto pasivo).
- Necesidad de separar suelo (que no se deprecia) y vuelo (amortizable) en los inmuebles.
- Especialidades para las renovaciones, ampliaciones y mejoras.
- Inicio de la amortización con la puesta en funcionamiento.
- Supuestos especiales de libertad de amortización (vg. inmovilizado de escaso valor unitario, I+D, activos nuevos adquiridos por Pymes, etc.).
- Amortización del inmovilizado intangible con vida útil definida con el límite anual máximo del 20%.
- Amortización lineal, entre dos y cinco años, de las aplicaciones informáticas.

• **Pérdidas por deterioro.** Respecto a las pérdidas por deterioro de valor de los elementos patrimoniales cabe mencionar las siguientes cuestiones:

- El deterioro por insolvencia del deudor tiene reglas contables y fiscales diferentes. En la norma fiscal no es suficiente con la morosidad del deudor; se exige el transcurso de un plazo mínimo desde el vencimiento.
- No son deducibles fiscalmente los créditos afianzados, garantizados y los que son objeto de renovación o prórroga expresa.
- Tampoco son deducibles las insolvencias con entidades vinculadas (salvo que se reconozca judicialmente).
- Respecto al deterioro de la cartera o participaciones que no cotizan en bolsa o que cotizando sean entidades de grupo, multigrupo o asociadas; la deducción está limitada en principio, a la diferencia entre fondos

propios al inicio y al cierre (considerando aportaciones y devoluciones). No obstante, si se trata de participaciones del 5%, la deducción no puede exceder de la diferencia entre precio de adquisición y patrimonio neto de la participación, corregido en las plusvalías tácitas existentes a la fecha de valoración.

- Existe la posibilidad de aflorar un Fondo de Comercio Financiero deducible, con el límite anual máximo del 20% de su importe, cuando se adquieran participaciones del 5%.
- También cabe la posibilidad de deducir un Fondo de Comercio que se ponga de manifiesto por adquisición onerosa –con limitaciones en operaciones entre grupo de sociedades –con el límite anual máximo del 20% de su importe.

• **Provisiones.** En relación con las provisiones podemos recordar las siguientes cuestiones:

- La reforma mercantil y contable afecta especialmente a las provisiones, ya que se establece un concepto de provisión más restrictivo que el existente en la normativa anterior.
- Las obligaciones implícitas o tácitas, aún cuando generen expectativas frente a terceros, no son deducibles por el carácter subjetivo de las mismas.
- Tampoco son fiscalmente deducibles los gastos relativos a retribuciones a planes de pensiones con ciertos requisitos.
- No son deducibles los derivados de reestructuraciones, excepto si se refieren a obligaciones legales o contractuales.
- Son deducibles las provisiones por riesgos derivados de garantías de reparación y revisión y por los gastos accesorios derivados de devoluciones de ventas, de conformidad con una fórmula que establece la propia norma del Impuesto sobre Sociedades.

• **Gastos no deducibles.** Se debe recordar que no son deducibles los gastos que impliquen una retribución a los fondos propios; el propio gasto por el Impuesto sobre Sociedades devengado, las multas y sanciones y recargos, los donativos y liberalidades, los fondos internos de cobertura de previsión social y los gastos por operaciones con entidades residentes en paraísos fiscales.

• **Reglas especiales de valoración.** Existen unas reglas especiales de valoración para determinadas operaciones: transmisiones a título lucrativo, aportaciones no dinerarias, disolución y separación de socios, reducción de capital con devolución de aportaciones, reparto de la prima de emisión, dividendos en especie, operaciones de reestructuración –fusión, escisión, etc.–, permutas, canjes y operaciones de autocartera. En todas estas operaciones es necesario que el empresario familiar cumpla con los criterios de valoración que exige la norma fiscal con independencia del marco contable.

• **Inflación.** La norma de sociedades establece un mecanismo de corrección monetaria que permite gravar exclusivamente la renta real derivada de la enajenación de un elemento patrimonial, dejando al margen la renta nominal o asociada a la inflación.

• **Criterios de imputación de ingresos y gastos.** Los ingresos y gastos se imputarán de conformidad con el principio de devengo, esto es, atendiendo a la corriente real de bienes y servicios y con independencia de los pagos. Como regla general, nos remitimos a las normas de registro y los criterios de imputación, reflejados en la normativa contable, con la excepción de que la norma fiscal establezca criterios distintos de imputación:

- Supuestos de libertad de amortización y amortización acelerada.
- Criterios de imputación temporal contable, por aplicación del principio de imagen fiel, que no tengan efecto fiscal.
- Operaciones a plazo o con precio aplazado.
- Recuperación de valor deteriorado.
- Inscripción contable de ingresos y gastos en período diferente al devengo.
- Operaciones de reestructuración empresarial.

• **Reinversión de plusvalías.** De gran trascendencia es la norma que permite al empresario familiar no integrar -100% ó 60%- la renta o plusvalía generada por la transmisión onerosa de inmovilizado material, intangible o inversiones inmobiliarias afectos y de participaciones/ acciones no inferiores al 5%, siempre que el importe de la venta se reinvierta en determinado plazo y cumpla ciertas condiciones.

• **Cesión de intangibles.** Resulta novedosa, la posibilidad de aplicar una reducción significativa en la base imponible -30% y 60%- por los ingresos obtenidos mediante la cesión a terceros del derecho de uso o explotación de la propiedad intelectual o industrial (marcas, patentes, dibujos, fórmulas, know how, etc) siempre que la cesión sea temporal e implique enajenación de los elementos patrimoniales.

• **Bases negativas.** Respecto a las bases imponibles negativas es necesario recordar:

- Su plazo de compensación es ilimitado (salvo Gipuzkoa).
- Las limitaciones a la compensación de bases en caso de una empresa adquirida.
- La necesidad de acreditar la procedencia y cuantía de las bases que se pretendan utilizar, cualquiera que sea el ejercicio en que se originaron.

• **Periodo impositivo.** Es importante recordar que el periodo impositivo de la entidad –nunca superior a doce meses- concluirá en caso de transformación de la sociedad, siempre que ello determine la modificación del tipo de gravamen o la aplicación de un régimen tributario especial.

• **Deducciones por doble imposición.** Calculada la cuota, el empresario familiar deberá tener en cuenta las posibles deducciones para evitar la doble imposición. Esto es:

- La deducción por doble imposición interna por dividendos percibidos de sociedades residentes (50% de la cuota) o 100% cuando se tenga un 5% en la participada y se cumpla un año de antigüedad.
- La deducción por plusvalías en la venta de valores españoles -siempre que el porcentaje de participación sea del 5%- y sobre el incremento neto de beneficios no distribuidos imputables a la participación.
- La deducción para evitar la doble imposición internacional: impuesto soportado por el sujeto pasivo por la obtención de rentas en el extranjero.
- La deducción para evitar la doble imposición internacional por dividendos y participación en beneficios (impuesto subyacente al que está sometida la participada y que ha gravado previamente los beneficios obtenidos

por ella y que ahora son objeto de reparto).

• **Otras deducciones.** Por último, por lo que se refiere a las deducciones en el Impuesto sobre Sociedades podemos señalar lo siguiente:

En la actualidad las únicas deducciones sin límite de cuota son las correspondientes a las actividades de investigación y desarrollo y a las actividades de innovación tecnológica.

Recomendamos al empresario familiar profundizar en este incentivo por varias razones:

- Es vital para el desarrollo de su empresa.
- Los porcentajes de deducción son muy elevados.
- No tienen límite de cuota.
- Puede combinarse con el incentivo de reducción de la base imponible por cesión temporal del derecho de uso de la propiedad industrial.

El resto de deducciones están limitadas al no poder exceder conjuntamente del 45% de la cuota líquida. A modo de resumen, destacamos las siguientes:

- Deducción por inversión en activos no corrientes nuevos. Se deben cumplir unos requisitos mínimos y tienen mucha influencia los valores contables preexistentes de activo no corriente en el ejercicio anterior.
- Reserva para inversiones productivas y/o para actividades de conservación del medio ambiente o ahorro energético. Esta deducción permite anticipar la deducción por inversión en activos no corrientes nuevos y no exige los mismos requisitos y formalidades. Es necesario crear una reserva específica que será indisponible durante un plazo determinado.
- Deducciones por inversiones y gastos vinculados a la conservación y mejora del medio ambiente y el aprovechamiento de las fuentes de energía.
- Deducción por las contribuciones empresariales a sistemas de previsión social, siempre que afecten al colectivo de trabajadores y con un límite de cantidad anual por trabajador.
- Deducción por gastos de formación y por creación de empleo.

- En la actualidad el Impuesto sobre Sociedades de Gipuzkoa se prevé también una deducción importante y específica para de empresario familiar: la deducción por otorgamiento de Protocolo Familiar.

4

Operaciones
vinculadas en la
empresa familiar.

Familia enpresari
lotutako ekintzak.

Los socios de la empresa familiar han estado acostumbrados a modular las retribuciones que ésta ha de satisfacerles, bien por su trabajo, bien por la cesión de sus capitales u otros activos, según la conveniencia que prevalezca en cada momento, la de la empresa o la de la familia.

Esta flexibilidad suele ser utilizada generalmente con pretendidas finalidades de planificación financiera, para no descapitalizar la empresa por ejemplo, o por otras razones. Sin embargo, detrás de estas eventuales ventajas se esconden importantes desventajas de tipo estructural, especialmente perjudiciales en el ámbito de la empresa familiar (vg. inconvenientes de pagar a un directivo familiar un sueldo por debajo de mercado o la problemática que se puede derivar de la ausencia total de retribución al accionista).

Pues bien, la nueva normativa contable, mercantil y fiscal aboga de forma contundente por la aplicación de precios de transferencia adecuados –en contraprestación con los típicos precios de conveniencia por los que se rige la empresa familiar- es decir, los que convendrían partes independientes en condiciones normales de mercado.

Por todo ello, la nueva regulación del régimen de precios de transferencia entre partes vinculadas va a tener una especial trascendencia para las empresas familiares.

Nuestras recomendaciones.

• **Mapa de operaciones vinculadas.** En primer lugar, es imprescindible que el empresario familiar realice o prepare con detalle el “mapa de operaciones vinculadas”.

Se trata de analizar todas y cada una de las operaciones que se realizan entre la empresa y los miembros de la familia.

En este sentido, y sin ánimo de ser exhaustivos, las operaciones vinculadas más frecuentes son las siguientes:

- a) Trabajo de los familiares en la empresa familiar.
 - En régimen de relación laboral.
 - Desempeñando el cargo de administrador.

b) Cesiones de elementos patrimoniales sin contraprestación o con contraprestación diferente al valor de mercado.

- Cesión de inmuebles.
- Préstamos y cuentas a cobrar y pagar.
- Utilización por parte de la empresa de marcas, patentes, diseños o modelos de utilidad que pertenecen a los familiares.

c) Compraventas y prestaciones de servicios entre familiares y empresa familiar.

d) Garantías a favor de la empresa familiar (vg. el empresario avala a su empresa sin contraprestación).

• **Implicaciones fiscales.** Una vez analizado el “mapa de operaciones vinculadas” es necesario tener presente las siguientes implicaciones fiscales:

- La normativa del impuesto sobre sociedades obliga al empresario a valorar dichas operaciones a mercado, justificando ese valor con la documentación que más adelante se señalará.
- En consecuencia, deberá analizar si los precios señalados en sus operaciones vinculadas son de mercado o si se encuentran por debajo o por encima.
- Cuando dichas operaciones no se registran a valor de mercado, la normativa del impuesto sobre sociedades faculta a la Administración para practicar dos tipos de ajustes:
 - El ajuste primario o bilateral: el mayor ingreso en una sociedad debe dar lugar a un mayor gasto en la contraparte. En principio, este ajuste debería ser neutral pero no siempre es así (vg. tipos de gravamen diferentes, bases negativas, etc).
 - El ajuste secundario por causa de la operación secundaria: si vendo a una empresa vinculada por encima de mercado puede interpretarse que existen dos operaciones; la principal de venta a mercado y la secundaria de retribución encubierta al accionista. Este ajuste secundario no ha sido recogido por todas las legislaciones de la Unión Europea y puede tener efectos fiscales de gran trascendencia para el empresario familiar que se encuentre en una operación parecida.
- Para valorar una operación a mercado, la propia normativa del impuesto establece cinco criterios de valora-

ción. Uno de los métodos más utilizados es el precio libre comparable.

- Es imprescindible realizar el correspondiente análisis de comparabilidad (características del bien o servicio, tipo de negocio, análisis de funciones y responsabilidades, circunstancias económicas y contractuales).
- Existen reglas especiales para determinadas operaciones vinculadas (vg. prestación de servicios y acuerdos de reparto de costes), y también es posible llegar a acuerdos con la Administración Tributaria para la determinación del valor de mercado de las operaciones vinculadas.
- Desde el día 1 de enero de 2010 es exigible la documentación de las operaciones vinculadas por las Haciendas Forales. Para el supuesto de que no se aporte la documentación o sea incompleta o inexacta, se establece un régimen sancionador específico que puede dar lugar a multas de importe significativo. Estas sanciones se pueden evitar si se cumple con la obligación de documentación y, todo ello aunque la Administración discrepe de la valoración realizada.
- Respecto al contenido de la documentación podemos señalar lo siguiente:
 - Como regla general, se trata de documentación muy extensa y minuciosa.
 - Determinados supuestos y operaciones están exentos de documentación (vg. operaciones entre sociedades de un mismo grupo fiscal y especialidades para Pymes).
 - Exoneración de la obligación de documentación cuando el total de operaciones vinculadas de las Pymes no supere ciertos límites.
 - Establecimiento para las Pymes de una exoneración específica de documentar ciertas operaciones (rendimientos de trabajo y actividad económica; operaciones de financiación y arrendamiento) si se cumplen varios requisitos.
 - Por último, y con carácter general para todas las empresas – no solo Pymes- se ha establecido recientemente por la Hacienda Foral de Bizkaia una exoneración de la obligación de documentación para las operaciones vinculadas realizadas en el período impositivo con la misma persona o entidad

vinculada, cuando la contraprestación del conjunto de las mismas no supere el importe de 500.000 euros de valor de mercado.

5

Régimen
de Pymes.

ETE-ren
araubidea.

No existe en nuestro ordenamiento jurídico tributario una definición o un concepto fiscal específico de empresa familiar que nos pueda servir para identificar si una compañía concreta tiene o no tal carácter. Sin embargo, sí que encontramos en la normativa del Impuesto de Sociedades determinados aspectos que, si bien no son específicos de la empresa familiar, resultan de especial relevancia para estas sociedades, y que les es de aplicación directa puesto que la mayoría de Empresas Familiares son pequeñas y medianas empresas (Pymes).

En ese sentido, la normativa foral que regula el Impuesto de Sociedades establece un régimen fiscal especial para estas empresas consistente en diferentes incentivos fiscales, que tienen en común la reducción de la carga fiscal de las citadas empresas.

El Tribunal Supremo, en sentencia del 09.12.2004 declaró nulo el artículo 49 en su integridad, en cuanto que la delimitación del concepto de Pyme era más amplio que el de las empresas de reducida dimensión que se beneficiaban de un régimen especial similar en la normativa de territorio común estatal.

Según las Haciendas Forales, este artículo permanece en vigor por la redacción posterior dada para períodos iniciados a partir del 1 de enero de 2009 por la norma de medidas tributarias para dicho año.

En cualquier caso, tanto en la normativa foral como en la estatal se ha considerado conveniente –más aún en la situación actual de crisis económica– dar un régimen especial de protección a este tipo de empresas que constituyen el motor de la economía y la parte más significativa de nuestro tejido empresarial. Además, la gran mayoría de las mismas, tal y como se ha comentado, son empresas familiares.

Nuestras recomendaciones.

• **Explotación económica.** Debe tenerse en cuenta que para poder tributar bajo el régimen especial de Pyme a efectos fiscales, es imprescindible llevar a cabo una explotación económica. Quedarían excluidas, en consecuencia, las sociedades de mera tenencia de bienes o, por ejemplo, aquellas sociedades arrendadoras de inmuebles que no dispongan de los correspondientes medios humanos y materiales.

• **Límite relativo al volumen de operaciones o importe del activo y otros requisitos legales.** A los efectos de poder acogerse a este régimen fiscal más beneficioso es necesario atender a los siguientes parámetros (teniendo en cuenta la redacción específica de la norma por cada Hacienda Foral):

- a) Volumen de operaciones o activo no superior a ciertos límites (actualmente 10 millones de euros para pequeñas y 50 y 43 millones de euros, respectivamente, para medianas).
- b) Que el promedio de plantilla no alcance las 50 ó 250 personas empleadas según sea pequeña o mediana empresa.
- c) Que no se encuentren participadas indirecta o indirectamente en un 25% o más por empresas que no cumplan los requisitos para ser Pymes.

Por ello es conveniente revisar las siguientes cuestiones:

- a) El volumen de operaciones de conformidad con su definición en el Concierto Económico.
- b) Analizar si la empresa familiar, en concreto, forma parte de un grupo de sociedades, en cuyo caso las magnitudes señaladas anteriormente se referirán al conjunto de entidades del grupo.

• **Tipo impositivo.** Es necesario recordar que la consideración de pequeña empresa implica la aplicación de un tipo impositivo reducido del 24% (las medianas empresas tributan al tipo general). Además, este tipo reducido se ha configurado como un tipo fijo aplicable a la totalidad de la base liquidable del ejercicio, mientras que en el régimen establecido en territorio común para empresas de reducida dimensión solo es posible aplicar el tipo reducido a parte de la base liquidable.

• **Amortización del inmovilizado material nuevo.** Debe tenerse presente que la aplicación del régimen especial de Pymes también permite a la empresa familiar anticipar el gasto relativo a la amortización de determinados elementos de su inmovilizado material nuevo por dos vías:

- Libertad de amortización: para las pequeñas empresas. Este incentivo de libertad de amortización es muy importante y es objeto de regulación en otros apartados de la norma del Impuesto sobre Sociedades que no son específicas de las Pymes y que deben ser tenidos en cuenta por cualquier empresa. A modo de recorda-

torio podemos citar la libertad de amortización para: inversiones de escaso valor, para activos afectos a I+D, para inversiones nuevas con mantenimiento de empleo y, actualmente, para inversiones nuevas durante el período de crisis económica.

- Amortización acelerada: para las medianas empresas (coeficiente de amortización máximo de tablas x 1,5).

El exceso de cantidad amortizable no está condicionado a su imputación contable.

• **Pérdidas por deterioro derivadas de posibles insolvencias de deudores.** La normativa general del Impuesto sobre Sociedades no permite, con carácter general, deducir pérdidas por deterioros de insolvencias de deudores mediante una estimación global. No obstante, si la empresa puede acogerse al régimen de Pymes, tiene la facultad de deducirse una “pérdida global” del 1% sobre el importe de las cuotas deudoras existentes a la conclusión del período impositivo.

En consecuencia, si la empresa familiar cumple el régimen de Pymes podrá acumular el siguiente beneficio:

- a) Dotación por deterioro de insolvencias específico con los requisitos generales del artículo 12 de la norma del impuesto sobre sociedades.
- b) Dotación por deterioro de insolvencias global del 1% con los requisitos especiales del régimen de Pymes (vg, en esta dotación global se deben descontar los deterioros específicos realizados de conformidad con el artículo 12).

• **Régimen especial de los contratos de arrendamiento financiero.** Determinados contratos de arrendamiento financiero que suscriba el empresario familiar –que tenga la consideración de Pyme– se pueden ver beneficiados en cuanto al importe que pueda considerarse deducible por la parte de cuota de arrendamiento financiero que corresponde a la recuperación del coste del bien.

En estos casos, se puede deducir toda la parte de recuperación del coste del bien con el límite del triple del coeficiente de amortización previsto en las tablas.

En definitiva, el empresario familiar, tiene la ventaja de anticipar el gasto por amortización sin necesidad de su imputación contable.

• **Documentación de operaciones vinculadas.** Nos remitimos a lo mencionado en el capítulo anterior en todo lo relativo a la simplificación de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas previstas en la normativa para las Pyme.

6

Reestructuración
de la empresa
familiar.

Familia enpresaren
berregituraketa.

Como dice Peter Drucker, *“la mejor estructura no garantizará los resultados ni el rendimiento. Pero la estructura equivocada es una garantía de fracaso”*.

Esta frase refleja muy bien la idea que queremos transmitir en este capítulo del decálogo: el empresario familiar debe realizar un análisis periódico de su compañía y de la necesidad o no de llevar a cabo una reestructuración o reorganización empresarial.

Los motivos y razones para afrontar la reestructuración son diversos:

- a) Propios del entorno y de las necesidades económicas del momento:
 - Adaptación al exceso de capacidad productiva.
 - Racionalización de medios humanos y materiales.
 - Necesidades financieras (incorporación de nuevos socios, etc).
- b) Mejora de la estructura del Grupo
 - Utilización de sociedades holding para mejorar la fiscalidad y el flujo de capitales entre las diferentes empresas del Grupo.
 - Optar por la tributación en régimen de consolidación fiscal y el régimen de grupos de IVA.
 - Organizar y potenciar las actividades de I+D, etc.
- c) Necesidades del Grupo Familiar
 - Adecuar la estructura a los intereses de las distintas ramas familiares.
 - Facilitar la sucesión en la gestión en función de las diferentes actividades de la empresa, etc.
- d) Separación de riesgos
 - Necesidad de separar el patrimonio no afecto a la actividad y su organización jurídica.
- e) Otras razones (vg, la internacionalización de la empresa familiar, acuerdos de colaboración con otras empresas, etc).

El legislador, consciente de esta realidad, pone a disposición de las empresas un “régimen de neutralidad fiscal” que permitirá que los procesos de reestructuración causados por motivos empresariales (“business purpose”), no se vean gravados con el devengo de una serie de tributos.

Nuestras recomendaciones.

• La reestructuración es una cuestión compleja y de carácter multidisciplinar. En este capítulo vamos a recordar las principales cuestiones tributarias de una reestructuración pero no podemos dejar de señalar que todo empresario que afronta un proceso de reorganización debe tener muy presente que esta cuestión es compleja y afecta a diversas disciplinas. Así, será necesario que tenga presente, entre otras, las siguientes cuestiones:

- a) Los aspectos mercantiles y laborales de la organización.
 - Entorno económico e implicaciones con terceros (acreedores, proveedores, trabajadores, bancos, arrendadores, etc).
 - La normativa mercantil –Ley de Modificaciones Estructurales- y la fiscal no es plenamente coincidente.
 - Responsabilidad por las obligaciones pendientes.
 - Contratos, estatutos, pactos parasociales.
- b) Aspectos contables
 - Situación financiero-patrimonial de las entidades que participan en la reestructuración.
 - Revalorización o no de activos y su amortización futura.
 - Fondo de Comercio.
 - Obligaciones de contenido de la Memoria.
 - Retroacción contable, etc.
- c) Aspectos civiles
 - Testamento del empresario.
 - Capitulaciones matrimoniales, Protocolo familiar, etc.
- d) Aspectos fiscales
 - Motivo económico de la operación.
 - Destino de los créditos fiscales y de las obligaciones tributarias.
 - Limitación en la compensación de bases.
 - Posible subrogación en derechos y obligaciones.
 - Obligaciones formales, etc.

• Contenido del régimen fiscal especial de reestructuración. Principales ideas.

- La fiscalidad no debe ser incentivo ni obstáculo de estas operaciones de reestructuración; este hecho da lugar a los principios generales de neutralidad y diferimiento.

- Neutralidad -con posibilidad de renuncia- en el Impuesto sobre Sociedades. No se integra en la base imponible de las sociedades ni en la de los socios, las rentas derivadas de las operaciones efectuadas.
 - Diferimiento: las rentas no integradas no quedan exentas sino que quedan diferidas a un momento o hecho posterior (vg, venta a un tercero).
 - Los bienes transmitidos se valoran por las entidades adquirentes por el mismo valor que tenían con anterioridad a la transmisión. Esta regla general de valoración tiene una excepción importante para participaciones del 5% en donde es posible, con ciertos requisitos, revalorizar los elementos adquiridos y, en su caso, contabilizar un posible Fondo de Comercio de Fusión (amortización anual máxima del 20%).
 - También se establece la neutralidad en otros impuestos: IVA, ITP-AJD, plusvalía municipal (IIVTNU).
 - Aplicación de la norma anti-abuso: este régimen fiscal especial no es aplicable cuando no concurren motivos económicos válidos en la operación. Esta cuestión es de una importancia vital y el empresario familiar deberá asesorarse adecuadamente para analizar si las razones de la reestructuración pretendida se pueden considerar como motivo económico válido desde el punto de vista fiscal. En caso contrario, la operación quedará desprotegida y todas las rentas que se deriven de la misma quedarán sujetas a tributación.
 - Desde el punto de vista mercantil, las operaciones de reestructuración a realizar son muy variadas y, entre otras, citamos las siguientes:
 - Aportaciones de rama de actividad.
 - Aportaciones no dinerarias especiales (el aportante debe participar después de la aportación, en al menos el 5%).
 - Canje de valores (obtención de mayoría de derechos de voto).
 - Fusiones:
 - √ Por absorción, por creación de nueva sociedad.
 - √ Impropias.
 - √ Apalancadas.
 - √ Entre sociedades "hermanas", "primas", inversas.
 - Escisiones:
 - √ Parciales y totales.
 - √ Financieras.
 - √ Subjetivas o no proporcionales.
 - √ Impropias.
 - Segregaciones.
 - "Filializaciones".
 - Cesiones globales de activo y pasivo.
- Tal y como hemos dicho anteriormente es muy importante analizar la operación concreta que se pretende realizar ya que no todas estas operaciones de reestructuración mercantil gozarán de la correspondiente protección fiscal, en todos los casos y según las diferentes circunstancias.
- En alguna de las operaciones señaladas anteriormente tendrá una significación especial el concepto de "rama de actividad". En ausencia de la mencionada rama de actividad no se podrá realizar la operación con la deseada cobertura fiscal. Es preciso distinguir este concepto de otros similares establecidos, por ejemplo, en la normativa mercantil y en la normativa del IVA.
 - Por último, citamos algunas otras cuestiones tributarias de interés para el empresario familiar que desea reestructurar su sociedad:
 - Analizar el destino de los créditos fiscales y las bases negativas de las empresas que participan en la reestructuración.
 - Estudiar la fecha a partir de la cual se entienden realizadas por la adquirente las actividades y rentas de las sociedades extinguidas.
 - Recordar las obligaciones de información de estas operaciones en la memoria anual.
 - Recordar la necesidad de optar por este régimen especial y de comunicarlo a Hacienda.



El IVA
y la empresa
familiar.

BEZ-a eta
familia enpresa.

El IVA es el principal tributo de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo, como manifestación de la capacidad económica susceptible de gravamen, y por lo tanto, desde un punto de vista económico, es el consumidor final quien soporta el impuesto, aunque sean los empresarios y profesionales que lo repercuten los obligados a ingresar las cuotas del impuesto.

A diferencia de lo que ocurre con el Impuesto sobre Sociedades –tributo de naturaleza directa- el cual puede suponer un coste significativo para la empresa, el IVA tiene un carácter neutral al no suponer ni gasto ni ingreso, en la medida que los bienes adquiridos sean empleados en el proceso de comercialización o producción. La neutralidad se rompe cuando se produce el consumo final de los bienes y servicios.

Sin embargo, el empresario familiar es responsable de la adecuada aplicación de la mecánica impositiva del IVA, convirtiéndose en recaudador de las Haciendas Forales.

En este sentido, es preciso señalar que este impuesto es especialmente casuístico y formalista y que por ello, deber ser objeto de especial atención por parte del empresario.

Por otra parte, nos encontramos, en muchas ocasiones, con la necesidad de deslindar la aplicación de este impuesto con otros tributos de naturaleza indirecta –vg, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados- cuya aplicación tendrá efectos sustancialmente diferentes a los previstos en la normativa del IVA.

Nuestras recomendaciones.

• **Distribución del IVA entre las distintas administraciones tributarias.** Determinar si la empresa familiar debe ingresar el IVA en una sola Administración tributaria o por el contrario, si tiene la obligación de hacerlo a varias Administraciones en función del volumen de operaciones realizadas.

Para conocer el lugar de realización de las operaciones se establecen unas reglas de localización o puntos de conexión que el empresario familiar debe conocer para realizar el ingreso de forma correcta.

Para la distribución del IVA entre las distintas Administraciones Tributarias tiene especial relevancia determinar si el volumen de operaciones en el ejercicio anterior supera o no cierto límite (actualmente siete millones de euros).

- **Delimitación del hecho imponible.** Es preciso delimitar adecuadamente el hecho imponible en la entrega de bienes y las prestaciones de servicios, teniendo en cuenta, entre otras, las siguientes cuestiones:
 - Operaciones que se realicen en el ámbito territorial del impuesto, por empresarios o profesionales (vg, sociedades mercantiles, arrendadores de inmuebles, urbanizadores y promotores) a título oneroso (sin olvidar algunas operaciones a título gratuito como los autoconsumos sujetos), con carácter habitual u ocasional y en el desarrollo de su actividad.
 - Necesidad de delimitar el IVA de otros impuestos indirectos (vg, es compatible con Actos Jurídicos Documentados y Operaciones Societarias e incompatible con Transmisiones Patrimoniales Onerosas).
 - Recordar que existen operaciones no sujetas como:
 - La transmisión de un conjunto de elementos corporales o incorporeales que constituyan una unidad económica autónoma.
 - Las entregas sin valor comercial estimable y servicios gratuitos de demostración con fines promocionales.
 - La normativa del IVA asimila, en determinados supuestos, a las entregas de bienes y prestaciones de servicios los autoconsumos de bienes y servicios.

Así, se consideran entregas de bienes determinados autoconsumos, entre otros, la transferencia efectuada por el sujeto pasivo de bienes corporales -vg, un ordenador o un coche- de su patrimonio empresarial a su patrimonio personal o al consumo particular. Recomendamos prestar atención especial a estas operaciones en las que existe obligación de repercutir IVA.
 - En las adquisiciones intracomunitarias de bienes, definidas como la obtención del poder de disposición sobre bienes muebles corporales expedidos o transportados al territorio español desde otro Estado miembro de la Unión Europea, por el transmitente, el propio adquirente o un tercero en nombre y por cuenta de cualquiera de los anteriores.

Con respecto a las adquisiciones intracomunitarias de bienes debemos recordar que el sujeto pasivo del impuesto es la persona que las realiza.

Por tanto, el sujeto pasivo debe autorrepercutirse el impuesto. Dicho impuesto es simultáneamente IVA autorrepercutido e IVA soportado. De esta forma, el adquirente debe declarar el IVA correspondiente a la adquisición intracomunitaria de bienes tanto como IVA devengado como IVA deducible en la declaración-liquidación que corresponda. Ello implica que si el sujeto pasivo tiene derecho a la deducción total del IVA soportado, no procede ingreso alguno efectivo como consecuencia de la adquisición intracomunitaria efectuada.

- Respecto a las importaciones, definidas en términos generales como la entrada en el interior de un bien procedente de un territorio tercero (es decir, de un país no miembro de la Unión Europea, incluyendo a Canarias, que a efectos del IVA se considera país tercero).
- Es importante recordar que desde el 1 de enero de 2008 la deducibilidad de las cuotas de IVA a la importación nace en el momento en que se devengan las cuotas deducibles, en lugar de cuando se paguen las cuotas deducibles. Por tanto, el derecho a la deducción nace cuando se admita a despacho la declaración aduanera por parte de la Administración tributaria, de manera simultánea al devengo de los derechos de importación. Asimismo, el documento justificativo del derecho a la deducción de las cuotas soportadas por la realización de importaciones será el documento único administrativo (DUA) que haya sido admitido a despacho por la Administración aduanera.

• **Analizar las exenciones.** Existen numerosos supuestos de exención en la normativa del IVA tanto para las entregas de bienes y prestaciones de servicios como para las adquisiciones intracomunitarias y para las importaciones de bienes.

A modo de ejemplo, citamos alguno de estos supuestos:

- En relación con las operaciones inmobiliarias se debe recordar que las segundas y ulteriores entregas de edificaciones están sujetas y exentas. No obstante, siempre que concurren determinados requisitos, es posible renunciar a la exención.

Se trata de exenciones “limitadas” ya que limitan el derecho a la deducción de los empresarios.

- Por su importancia, es preciso recordar las exenciones relativas a las exportaciones que, a diferencia de las anteriores, no limitan el derecho de deducción del IVA soportado del sujeto pasivo. Se trata de exenciones “plenas”.

• **Prestaciones de servicios.** Respecto al lugar de realización de las prestaciones de servicios se produce un cambio fundamental a partir de 1 de enero de 2010. Con anterioridad dichos servicios se localizaban, con carácter general, en sede del prestador de los mismos. Ahora, pasan a localizarse en la sede o establecimiento de quien los recibe –consumo– lo que dará lugar a una mayor aplicación de la regla de inversión del sujeto pasivo.

• **Devengo del IVA.** Es importante tener en cuenta que el devengo del IVA no depende de la fecha de emisión de la factura. La normativa del impuesto trata esta cuestión de forma casuística, a pesar de lo cual surgen dudas e imprecisiones.

Una regla general a tener en consideración es que cualquier pago anterior debe tratarse como pago anticipado, arrastrando el correspondiente devengo y la obligación de declaración e ingreso.

• **Base Imponible.** En relación con la base imponible, podemos realizar los siguientes comentarios:

- La regla general determina la base imponible de una operación por el importe total de la contraprestación (en este concepto se incluyen gastos por comisiones, portes y transporte, seguros, primas, etc.)

No obstante, existen determinadas reglas especiales de determinación de la base imponible, entre las que se encuentra los supuestos de vinculación (como por ejemplo, operaciones realizadas entre sujetos pasivos y las personas ligadas a ellos por relaciones de carácter laboral o administrativo y las operaciones entre el sujeto pasivo y su cónyuge o sus parientes consanguíneos hasta el tercer grado inclusive).

Se recomienda prestar especial atención a este tipo de operaciones entre entidades vinculadas porque en estos supuestos la base imponible no es el valor de la contraprestación sino el valor de mercado de la operación.

- Merece especial relevancia recordar dos supuestos en los que la base imponible del IVA puede verse reducida:

- a) Cuando el destinatario de las operaciones sujetas al IVA no haya hecho efectivo el pago de las cuotas repercutidas y siempre que, con posterioridad al devengo de la operación, se dicte auto de declaración de concurso.
- b) Supuestos en que los créditos correspondientes a las cuotas repercutidas por las operaciones gravadas sean total o parcialmente incobrables.

Al contrario que algún otro supuesto obligatorio de reducción de la base imponible (vg operaciones que quedan total o parcialmente sin efecto por resolución firme, judicial o administrativa o cuyo precio se altere después del momento en que la operación se haya efectuado) estos dos supuestos arriba citados constituyen supuestos voluntarios de modificación de la base imponible, es decir, queda a elección del empresario realizar la reducción de la base imponible si concurren las circunstancias de hecho requeridas.

A este respecto, se recomienda prestar atención a estos supuestos para proceder a modificar la base imponible dentro de los plazos legalmente establecidos al efecto y de esta manera recuperar el IVA repercutido ya ingresado pero no cobrado por parte del cliente.

• **Repercusión del impuesto.** También es importante señalar que la repercusión del impuesto debe efectuarse al tiempo de expedir y entregar la factura o documento sustitutivo.

Se perderá el derecho a la repercusión cuando haya transcurrido un año desde la fecha de devengo.

• **Deducibilidad del IVA.** Respecto a la deducibilidad de las cuotas de IVA soportadas podemos recordar las siguientes reglas:

- Los bienes y servicios adquiridos deben utilizarse en la realización de operaciones que generen derecho a deducir.
- Cuando el empresario realiza de manera exclusiva operaciones que generan derecho a deducción, puede deducir la totalidad de su IVA soportado. Por el contrario, si realiza operaciones que generan el derecho a la deducción y otras que no generan tal derecho, las cuotas soportadas únicamente pueden deducirse en una proporción determinada –denominada prorrata– que se calcula conforme a ciertas reglas.

La regla de prorrata tiene dos modalidades de aplicación:

- a) General: operaciones con derecho deducción/total operaciones.
- b) Especial, cuando el sujeto pasivo opte por ella –mes de diciembre del año anterior– y cuando la totalidad de cuotas deducibles por la prorrata general exceda en un 20% del que resultaría de la prorrata especial.

Es necesario hacer un análisis de la opción más ventajosa.

- También existe el régimen de deducción por sector diferenciado de la actividad empresarial.
- Como regla general, no se pueden deducir las cuotas soportadas de bienes o servicios que no se afecten directa y exclusivamente a la actividad empresarial. No obstante, existe alguna excepción o presunción de afectación. Así, respecto a los vehículos de turismo, la normativa del impuesto permite una deducción del 50%. Se trata de una presunción que admite prueba en contrario.
- En relación con determinados bienes y servicios se establecen exclusiones y restricciones del derecho a deducir. Especial mención merecen los siguientes:
 - Bienes y servicios destinados a atención de clientes, asalariados o terceros.
 - Los servicios de desplazamiento o viajes, hostelería y restauración (salvo que fueran deducibles a efectos del IRPF ó del IS).
- El IVA es un tributo muy formalista y exige ciertos requisitos para la deducción, como es estar en posesión de la factura o documento acreditativo y contabilizar adecuadamente la operación.
- Como regla general, es necesario tener en cuenta que el plazo para ejercitar el derecho a la deducción es el correspondiente al período de liquidación en que las cuotas del impuesto se soportan o en los sucesivos períodos de liquidación, dentro de un plazo de cuatro años desde el nacimiento del derecho.
- **Regularización bienes de inversión.** A continuación realizamos una breve mención a la regularización de cuotas correspondientes a bienes de inversión.

Una de las principales ventajas económicas del IVA es la posibilidad de deducción inmediata de las cuotas soportadas por la adquisición o importación de bienes de inversión, es decir, al tiempo de efectuar la autoliquidación del período en que fueron soportadas.

No obstante, la normativa del IVA prevé la regularización para aquellos casos en que el porcentaje de deducción del sujeto pasivo experimente variaciones. Así, por ejemplo, cuando un bien de inversión se afecta en el año de su adquisición completamente a la actividad empresarial (procediendo la deducción total del IVA soportado por dicho bien, si se da la circunstancia de que todas las operaciones realizadas generen el derecho a la deducción) y en el año siguiente se desafecta en un 50% para destinarlo a fines privados, debe procederse a la regularización, que se traducirá en un recorte de la deducción inicialmente efectuada.

Se recomienda llevar un control exhaustivo de los bienes de inversión que dejan de estar afectados al 100% a la actividad para proceder en su caso a la regularización del IVA soportado en su adquisición.

• **Régimen de devolución del IVA.** Por lo que respecta a la devolución del saldo de IVA a favor del empresario, recordar que con carácter general, la devolución del IVA tiene carácter anual.

No obstante, existe la opción de obtener la devolución del IVA soportado con carácter mensual siempre que el sujeto pasivo opte por ello y cumpla con determinados requisitos formales, como por ejemplo darse de alta en el Registro de devolución mensual.

Uno de los supuestos habituales en los que es recomendable ejercitar la opción de acogerse al régimen de devolución mensual es en el supuesto de que se prevea realizar una inversión importante que lleve aparejado un IVA soportado elevado, ya que de esta manera no sería necesario esperar hasta el final del ejercicio para solicitar la devolución del IVA, lo que en la práctica supone una gran ventaja financiera.

• **REGE.** Consideramos conveniente hacer una breve referencia al denominado Régimen especial de Grupos de Entidades (REGE).

Se trata de un régimen opcional –hay que optar por él en el mes de diciembre del año anterior al que deseamos que resulte de aplicación– en el caso de grupos de empresas que tiene como finalidad evitar los costes finan-

cios derivados de la existencia de saldos de IVA a favor y saldos en contra resultantes de las autoliquidaciones presentadas por las distintas entidades integrantes del grupo, mediante la creación de un sistema de compensaciones de dichos saldos.

En el caso de grupos familiares se recomienda analizar si alguna de las sociedades tiene saldos de IVA a su favor que se pudieran compensar con el IVA repercutido de otras empresas integrantes del grupo, para de esta manera evitar costes financieros innecesarios.

• **Periodo de liquidación.** En lo referente a la obligación de presentación de las declaraciones-liquidaciones, recordar que como regla general, el período de liquidación coincide con el trimestre natural.

No obstante, se recomienda prestar atención a determinadas circunstancias que pueden suponer que tal obligación se convierta en mensual, a saber:

- Sujetos pasivos cuyo volumen de operaciones hubiese excedido durante el año natural inmediato anterior de 6.010.121,04 euros.
- Aquéllos que hubiesen efectuado la adquisición de la totalidad o parte de un patrimonio empresarial o profesional (por ejemplo, mediante operaciones de fusión, escisión, etc.) cuando la suma de su volumen de operaciones del año natural inmediato anterior y la del volumen de operaciones que hubiese efectuado en el mismo período el transmitente de dicho patrimonio hubiese excedido de 6.010.121,04 euros.

8

Internacionalización
de la empresa
familiar.

Familia enpresen
internazionalizazioa.

La globalización de la economía mundial, ha supuesto una creciente interdependencia económica entre todos los países, que ha provocado un aumento de los flujos de bienes, capitales y servicios. Esta nueva situación ha producido un aumento de las inversiones en el exterior, suponiendo para las empresas familiares, además de un reto, una oportunidad de negocio.

Esta creciente internacionalización de la economía conlleva que la planificación fiscal tome un papel relevante en el contexto del comercio internacional. En este sentido, opinamos que es necesario abordar un análisis fiscal apropiado, ya que la simple decisión de la forma de realizar la inversión en el exterior tendrá efectos en el coste fiscal final.

Finalmente, opinamos que las empresas familiares, dadas sus características, son las mejor llamadas a la internacionalización y a su correspondiente planificación fiscal (prudencia en la toma de decisiones, así como flexibilidad en las estructuras para adaptarse a nuevas coyunturas económicas).

Nuestras recomendaciones.

• **Normativa aplicable.** A la hora de abordar esta planificación fiscal internacional, debe tenerse en cuenta que entran en juego distintas soberanías, y por lo tanto distintas normativas. Por lo tanto, será necesario un análisis de la normativa del país de destino de la inversión, la normativa propia, así como los posibles Convenios para evitar la Doble Imposición firmados entre España y terceros países.

• En este sentido, resulta fundamental analizar el marco fiscal del país de destino, especialmente en lo referente a los tipos impositivos del Impuesto sobre Sociedades (o impuesto análogo), así como los incentivos fiscales existentes para la implementación de empresas y fomento de las inversiones. De esta manera podrá observarse la existencia de países que resultarán más atractivos para realizar la inversión desde un punto fiscal.

• No obstante, tampoco debe obviarse la tributación indirecta en el país de destino, como puede ser el IVA (o impuesto análogo), aranceles e impuestos especiales, ya que puede suponer un coste importante a la hora de

realizar la inversión.

FASE DE LA INVERSIÓN:

• A la hora de emprender la internacionalización, y de acuerdo a lo comentado, será importante la estructura societaria elegida a tal fin. En este sentido, no tendrá las mismas consecuencias fiscales realizar la inversión a través de una filial o de una sucursal. Del mismo modo, en cada estado pueden existir distintos tipos de sociedades que pueden resultar interesantes a la hora de comenzar una inversión en el extranjero.

Por lo tanto, y de acuerdo con la naturaleza del negocio que será desarrollado en el extranjero, se recomienda un análisis previo sobre la estructura societaria a implementar para realizar la inversión.

• Del mismo modo, deberá ser analizada la forma de realizar la inversión de capitales en el extranjero. Así, los efectos fiscales entre la capitalización de la empresa extranjera (y por tanto recibir el retorno de la inversión vía dividendos) o el endeudamiento de esta empresa a través de la concesión de préstamos (y por tanto recibir el retorno de la inversión vía intereses) variarán dependiendo de los distintos países dónde se realicen las inversiones.

En este sentido, los estados suelen establecer restricciones al endeudamiento de las sociedades a través de la llamada norma de subcapitalización (esta norma no es aplicable entre estados miembros de la Unión Europea). Por lo tanto, se recomienda un análisis de las limitaciones que puedan ser establecidas en las normativas de los distintos estados dónde vaya a realizarse la inversión.

• Igualmente, puede resultar eficiente desde un punto de vista fiscal, realizar la inversión a través de la constitución de una sociedad holding en un país diferente al de la inversión. Se recomienda un análisis de todas estas alternativas.

FASE DE MADURACIÓN:

• **Precios de transferencia.** Para comprender, la importancia de una buena política de precios de transferencia, nos remitimos al capítulo cuatro dedicado a este tema. No obstante, téngase en cuenta que es en las estructuras internacionales cuando cobra especial relevancia esta normativa, por ser posible el traslado de beneficios de un estado a otro (y lograr de este modo una tributación menor) mediante la alteración de los precios de transmisión

de bienes o prestación de servicios entre sociedades del mismo grupo situadas en distintos territorios.

Por lo tanto, se recomienda un análisis y una planificación de la política de precios de transferencia a aplicar entre las empresas del grupo.

- En estas estructuras internacionales, dónde existe un flujo de capitales entre distintos estados, la doble imposición (que una misma renta quede gravada en el país de destino de la inversión y posteriormente en España) puede suponer una gran carga económica. Existen varios mecanismos para evitar, o por lo menos mitigar, la misma. En primer lugar, se recomienda un estudio de la red de Convenios para Evitar la Doble Imposición firmada por España con terceros países.

Por otro lado, la normativa interna, establece dos mecanismos para mitigar el problema de la doble imposición: 1) la exención para evitar la doble imposición internacional, y 2) la deducción para evitar la doble imposición internacional. Tanto la exención como la deducción, establecen el cumplimiento de diferentes requisitos para la aplicación de las mismas, con lo cual es recomendable un análisis del cumplimiento de los mismos.

- Adicionalmente, en distintas normas fiscales se establecen incentivos para favorecer la internacionalización de las compañías vascas, como puede ser la deducibilidad del fondo de comercio por la adquisición de participaciones en sociedades. Igualmente, en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas se establecen unos regímenes especiales para trabajadores desplazados en el extranjero, donde se declaran exentas parte de las rentas obtenidas en el extranjero (régimen de expatriados). No obstante, en este caso debería estudiarse la conveniencia o no del cambio de residencia al país de destino.

Por lo tanto es recomendable realizar un estudio en profundidad de aquellos incentivos fiscales que pudieran ser aplicables a cada caso concreto, así como el cumplimiento de los requisitos establecidos en las distintas normativas para la aplicación de los mismos.

FASE DE DESINVERSIÓN:

- En esta fase será importante analizar la tributación exigida por la desinversión en el país de destino (en forma de plusvalías). En este sentido, al igual que en las fases anteriores deberá analizarse la misma desde una triple perspectiva:

a) Normativa interna del país destino de las inversiones. Posibles limitaciones y tratamiento de las desinversiones a efectuar (exit tax).

b) Normativa interna de país origen. En este caso será importante el cumplimiento de los requisitos establecidos para la aplicación de la deducción, y de la exención, para evitar la doble imposición en las ganancias patrimoniales.

c) Convenios para evitar la Doble Imposición firmados entre España y terceros países, que pueda evitar una posible doble imposición en este tipo de rentas.

9

Fiscalidad
de la transmisión
y sucesión de la
empresa familiar.

Eskualdaketaren
fiskalitatea eta
oinordetza familia
enpresan.

Los problemas intrínsecos a la sucesión de un líder son muy parecidos en todo tipo de empresas, grandes o pequeñas, familiares o no.

Sin embargo, en la empresa familiar el proceso de sucesión es bastante más complicado al tener gran trascendencia los factores emocionales y familiares.

Además, la realidad estadística nos demuestra que gran parte de estas empresas familiares no llega a la tercera generación.

Por ello, una de las situaciones más comprometidas con las que se encuentra el empresario familiar es el momento del traspaso del negocio a la siguiente generación. La continuidad y supervivencia de la misma, requieren en gran medida de la implementación de unas normas más laxas o incentivadas, y a ello ha contribuido el legislador tributario, otorgando beneficios en la tributación, tanto para el transmitente empresario familiar como consecuencia de su transmisión *inter vivos* o *mortis causa*, como para los familiares que reciben la empresa por parte de éste.

Nuestras recomendaciones.

Existen dos supuestos en relación con la transmisión de la empresa familiar:

• Transmisión *inter vivos* de la empresa familiar:

- El empresario familiar puede donar las acciones de su empresa beneficiándose de un régimen especial de tributación, que consiste en el diferimiento de las posibles plusvalías que se podrían generar como consecuencia de la transmisión realizada. Así se consigue que el transmitente no tribute en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas por las participaciones transmitidas, mientras que el adquirente se subroga en la posición del empresario ante futuras transmisiones (adquiere las participaciones con el mismo coste y fecha de adquisición que tenía el donante).
- Para poder aplicar el régimen, la transmisión ha de ser a favor del cónyuge, pareja de hecho, ascendientes o descendientes del transmitente.

Este régimen será aplicable tanto a las rentas devengadas con motivo de la transmisión de la plena propiedad sobre las participaciones, como a la ganancia que se pusiera de manifiesto con ocasión de la transmisión de la nuda propiedad sobre las participaciones.

- Las participaciones han de cumplir con los requisitos establecidos en la Norma Foral del Impuesto sobre el Patrimonio.
- El empresario transmitente deberá tener 65 años o encontrarse en situación de incapacidad permanente.
- El transmitente deberá dejar de ejercer funciones de dirección y de percibir remuneraciones por el ejercicio, con lo que el empresario habrá de tomar las decisiones importantes antes de ceder el poder de la empresa.
- El adquirente deberá mantener las participaciones durante los siguientes 5 años desde la transmisión.
- Respecto de la fiscalidad del adquirente, es necesario señalar que no existe una norma específica para las empresas familiares sino que se trata de una exención general por parentesco prevista en la norma del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. En cualquier caso, se consigue que en la transmisión realizada no tributen ni el transmitente ni el adquirente.

• Transmisión *mortis causa* de la empresa familiar:

- Debe recordarse que con el fallecimiento del empresario familiar, los bienes pasan a ser propiedad de los herederos. Esta transmisión del patrimonio del causante, según la normativa del IRPF, causaría una variación en el valor del patrimonio del contribuyente fallecido sujeta a tributación. No obstante, las Normas Forales del Impuesto prevén su no sujeción, y por ende, la no tributación por esta variación en el patrimonio del causante.

A diferencia de lo que ocurre con las donaciones de empresa familiar –régimen de diferimiento–, en las transmisiones *mortis causa* se establece un régimen de no sujeción. Es decir, la plusvalía del fallecido se encuentra no sujeta.

Si se desea mejorar el tratamiento de las transmisiones en vida, debería pensarse, por parte del legislador, en

convertir la regla general de diferimiento en una no sujeción siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos mínimos.

- Respecto de las transmisiones mortis causa de las participaciones a favor de parientes, la normativa foral de IRPF no prevé ningún requisito adicional con lo que es de aplicación la no sujeción general para este tipo de transmisiones.
- Respecto a la fiscalidad de los adquirentes, una vez más tenemos que decir que no existe norma específica para la empresa familiar sino que se trata de una exención general recogida en la norma del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

La exención se aplica a favor del cónyuge o pareja de hecho, a favor de los ascendientes y descendientes en línea recta por consanguinidad y de los adoptantes y adoptados.

- Asimismo, hay que valorar el hecho de que en los tres territorios forales se establece una reducción del 95% de la base cuando las adquisiciones mortis causa se realicen por los hermanos, tíos y sobrinos del fallecido y concurren determinadas circunstancias:
 - Han de ser adquisiciones por los parientes **colaterales hasta el tercer grado** del empresario fallecido.
 - No se aplica dicha reducción si existen descendientes o adoptados.
 - Han de cumplirse también los requisitos establecidos en la Norma Foral del Impuesto sobre el Patrimonio:

Requisitos Objetivos:

- √ La entidad no debe tener como actividad principal la gestión de un patrimonio inmobiliario.
- √ No deben concurrir los supuestos establecidos en la Norma Foral del Impuesto sobre Sociedades respecto de las sociedades patrimoniales.
- √ La adquisición ha de mantenerse 5 años en Álava y Bizkaia y 10 años en Gipuzkoa.

Requisitos Subjetivos:

- √ El porcentaje mínimo de participación del causante tiene que ser al menos el 5% individual, o del 20% conjuntamente con su cónyuge.
- √ El causante debía ejercer funciones de dirección en la entidad.
- √ Las remuneraciones percibidas por las funciones de dirección del causante debían representar más del 50% de los rendimientos empresariales.

10

Relaciones
de la empresa con
la Administración
Tributaria.

Enpresaren
harremanak Zergen
Administraziarekin.

Los procedimientos tributarios y las obligaciones formales de los sujetos pasivos son cada día más complejos y extensos lo que obliga a los empresarios a tener muy presente el conjunto de normas que regulan sus derechos y obligaciones fiscales y la especial diligencia con la que debe actuar en sus relaciones con la Administración Tributaria.

La empresa familiar está en contacto de manera prácticamente continua con la Administración Tributaria. La obligación de calcular e ingresar los tributos periódicos (IVA, retenciones, Impuesto sobre Sociedades, etc), de proporcionar información de las operaciones con terceros y de cumplir otras obligaciones hace que la relación con la Administración Tributaria sea constante.

Sin embargo, no puede olvidarse que esta relación no siempre es entre iguales, ya que los actos de la Administración se presumen válidos, y ella misma puede ejecutarlos. A ello se une el amplio elenco de procedimientos de que dispone para comprobar la corrección de las actuaciones de los contribuyentes.

Por ello, para que el empresario familiar conozca y pueda ejercitar los derechos que le reconoce el ordenamiento jurídico tributario de una manera plena, es necesario que cuente con el adecuado asesoramiento con objeto de evitar posibles contingencias con la Administración Tributaria de las que se pueden derivar importantes consecuencias fiscales (vgr, imposibilidad de acogerse a regímenes especiales, multas y sanciones, acuerdos de valoración, incumplimiento de obligaciones formales, errores en los procedimientos de inspección y en la interposición de fianzas y reclamaciones, etc).

Nuestras recomendaciones.

• **Conocimiento de derechos y garantías de las obligaciones tributarias** (art. 33 de la Norma Foral General Tributaria).

• **Declaraciones censales y comunicaciones con la Administración.** Para que la Administración tributaria lleve una gestión eficaz, han cobrado una gran importancia las declaraciones censales. Por ello, y también para una mejor gestión de los derechos del contribuyente, éstas tienen que ser presentada de una manera completa y veraz.

• **Calendario del contribuyente y obligaciones tributarias.** Dado el gran número de plazos de presentación de autoliquidaciones y declaraciones, es muy recomendable tener claro el calendario del contribuyente, en el que la Administración Tributaria recoge todos los plazos en que se ha de cumplir cada una de las obligaciones tributarias.

• **Importancia de los plazos.** El ejercicio de los derechos del contribuyente se ha de hacer dentro de los plazos previstos. El no respetar los plazos supone, dependiendo del acto administrativo de que se trate, la imposibilidad de ejercitar posteriormente el derecho de que se trate.

• **Tener en cuenta en cada caso el procedimiento que se está siguiendo.** No todas las actuaciones de la Administración son iguales, por ello en cada caso los derechos y obligaciones de los contribuyentes pueden variar. Por ello, hay que tener claro en cada caso cuál es el procedimiento en que está inmersa la empresa familiar ante la Administración.

• **El pago de las liquidaciones en plazo y la opción del aplazamiento y fraccionamiento.** Las liquidaciones emitidas por la Administración y las autoliquidaciones se han de pagar en los plazos legalmente previstos. En caso de que no sea posible, existen figuras como el aplazamiento o fraccionamiento. Pero no acudir a éstas ni al pago en el plazo correspondiente supone entrar en vía de apremio, que implica, además de ser exigibles los recargos legalmente previstos, no se pueda recurrir el fondo del asunto.

• **Compensación de deudas tributarias.** La normativa prevé que las deudas tributarias puedan compensarse con los créditos que el obligado tributario tenga frente a la Administración (vgr. devoluciones de IVA reconocidas). La utilización de esta vía puede ser de gran utilidad en los supuestos de problemas de tesorería.

• **Autoliquidaciones complementarias.** Cuando se ha cometido un error en una autoliquidación, de modo que se ha ingresado de menos o se ha obtenido una devolución mayor de la debida, la norma permite que el contribuyente presente autoliquidaciones complementarias, de modo que se subsane el error cometido. Con la autoliquidación complementaria se ha de pagar interés de demora por el retraso, pero impide que la Administración pueda imponer una sanción por dejar de ingresar si se ha presentado sin que haya existido un requerimiento previo.

• **Cambio de domicilio fiscal.** El domicilio fiscal del contribuyente tiene una gran importancia, tanto que determina la normativa aplicable y la Administración Tributaria competente. El cambio del domicilio fiscal tiene que ser comunicado a la Administración, comunicación que es independiente de la inscripción en el Registro Mercantil del cambio de domicilio social. Hay que tener en cuenta que las consecuencias negativas de la falta de comunicación del cambio de domicilio fiscal redundan en perjuicio del contribuyente.

• **La impugnación de las liquidaciones de la Administración Tributaria.** Cuando la Administración Tributaria gira una liquidación por un tributo, el contribuyente puede recurrirla ante los órganos económico-administrativos y, en caso de que éstos desestimen el recurso, ante los tribunales de justicia. Sin embargo, se ha de tener en cuenta que el hecho de recurrir la liquidación no implica que se suspenda la obligación de pagar la deuda. Para que ésta se suspenda hasta que se resuelva el recurso frente a la liquidación, se han de aportar garantías a la Administración. Si la garantía es de aval bancario, la suspensión es automática. Sin embargo, la normativa prevé que se puedan aportar otras garantías (vgr. hipoteca inmobiliaria o mobiliaria).

• **Figuras para dar seguridad jurídica sobre el tratamiento fiscal de determinadas operaciones.** Cuando se va a realizar una operación empresarial importante (vgr. una operación de reestructuración) conviene conocer previamente el tratamiento fiscal que a la misma va a otorgarle la Administración Tributaria, ya que su éxito puede estar ligado a la fiscalidad que le sea aplicable. Para dar esta seguridad jurídica, la normativa prevé diversas figuras (las consultas tributarias, las propuestas previas de tributación y los acuerdos de valoración con la Administración) cuyo conocimiento y utilización resultan de gran utilidad.

• **El procedimiento sancionador.** La Administración Tributaria puede imponer las sanciones que regula la normativa fiscal para los supuestos de incumplimiento de la misma. Para ello, tiene que seguir un procedimiento específico, distinto del que se ha de utilizar para exigir la deuda tributaria. Dentro de ese procedimiento, el contribuyente tiene unos derechos específicos y la Administración Tributaria unas obligaciones concretas. El conocimiento de estos extremos son muy importantes para el obligado tributario que tiene que enfrentarse a un expediente sancionador.

• **Los riesgos de la estimación indirecta.** Con carácter general, la deuda tributaria se determina mediante el método de estimación directa (teniendo en cuenta la corriente real de ingresos y gastos). Sin embargo, en determinadas circunstancias excepcionales, la norma permite a la Administración Tributaria que determine la deuda a través del método de estimación indirecta (vgr. tomando los ingresos y costes normales en el sector económico del obligado tributario). Teniendo en cuenta el grave perjuicio que esto puede suponer, hay que tratar de prevenir su aplicación, lo cual implica conocer las obligaciones del contribuyente en el procedimiento en que se está tratando de liquidar la deuda.

• **Correcta planificación del procedimiento inspector.** En el supuesto de que la administración inicie un procedimiento de inspección, es imprescindible conocer todas las fases del procedimiento y los derechos y obligaciones que tiene en cada momento el inspector y el obligado tributario. La documentación que se va a firmar es muy relevante por su carácter de documento jurídico y los efectos que se derivan del mismo.

• **La responsabilidad por deudas tributarias de terceros.** La normativa prevé casos en los cuales se pueden exigir las deudas tributarias de un obligado tributario a otro en caso de impago por parte del primero. El conocimiento de estas figuras y de las maneras de prevenir la exigencia de responsabilidad puede evitar a la empresa familiar tener que responder de unas deudas tributarias de terceros que, en determinados casos, pueden ser muy cuantiosas.

*Este Decálogo de recomendaciones está basado
en el Informe sobre la Fiscalidad de la Empresa Familiar vasca,
elaborado en noviembre de 2010 por Cuatrecasas,
Gonçalves Pereira, para el Foro de Empresa Familiar de las Cámaras Vascas,
con referencias a la normativa tributaria vigente en ese momento.
Todo ello a efectos de evitar la incorrecta o desleal utilización
de la información, cuestiones y conclusiones contenidas.*

* * *

*El Decálogo Tributario de la Empresa Familiar
es una publicación de:*



EUSKADI *Goga ezazu*

EUSKO JAURLARITZA

INDUSTRIA, BERRIKUNTZA,
MERKATARITZA ETA TURISMO SAILA



GOBIERNO VASCO

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA,
INNOVACIÓN, COMERCIO Y TURISMO

EUSKADI *Saboriala*



GIPUZKOA
berrikuntza lurraldea
territorio de innovación
www.gipuzkoasempredora.net



**Gipuzkoako Foru Aldundia
Diputación Foral de Gipuzkoa**
Berrikuntzako eta Jakintzaren Gizarteko Departamentua
Departamento de Innovación y Sociedad del Conocimiento