

El camino para reducir tus impuestos

PLANIFICACIÓN
FISCAL

Daniel Giménez



Introducción

A media mañana de un 25 de julio, entró, por la puerta de mi despacho, el director financiero de una de las miles de empresas existentes en este país.

El motivo de su visita era contratar mis servicios para preparar y presentar el Impuesto de Sociedades de la empresa en la que trabajaba.

Enseguida, a la vista de los balances, pude comprobar que se trataba de una de esas sociedades con un nivel de facturación suficiente para disponer de un departamento de administración interno, capaz de elaborar la contabilidad y presentar sus impuestos periódicos.

Tras solicitarle los datos mínimos necesarios, me comprometí a entregarle la declaración correspondiente durante ese mismo día, dado que se trataba del último para la presentación del impuesto en plazo voluntario.

Justo antes de despedirse pronunció la frase mágica; la misma que, año tras año, se repite múltiples veces tanto en la campaña del Impuesto sobre la Renta como en la campaña del Impuesto de Sociedades:

"bueno...a ver si pagamos poco y, si sale a devolver, mejor"

sonreí, asentí y pensé:



- ¿será verdad que no tiene idea de cual va a ser el resultado de su declaración?
- ¿será consciente su jefe, el empresario a quién debe rendir cuentas, de este desconocimiento?
- ¿por qué querrá una declaración a devolver? Si Hacienda tiene que devolver dinero es porque la empresa lleva meses anticipándolo. ¿no sabe que financieramente no le conviene?
- si finalmente su declaración resulta a devolver ¿no podría haber evitado anticipar ese dinero?

Tras unos cálculos sencillos, al alcance de cualquiera de los multiples softwares al uso existentes en el mercado, determinamos una cuota a pagar muy por encima de las expectativas del sufrido director financiero:

- *En enero de este año compramos un local, ¿no puede ayudar a reducir el impuesto?* -preguntó al conocer el resultado de la declaración-
- *Pues no. Es una lástima, porque si lo hubiesen comprado a final del año anterior, el Impuesto de sociedades se habría reducido significativamente ya que podrían haber aplicado libertad de amortización sobre la inversión* -contesté-
- *No, no podíamos, no disponíamos de tesorería para afrontar la inversión* -se apresuró a decir- *Esperamos a enero porque vencía una cuenta plazo fijo y no queríamos que nos penalizasen los intereses.*
- *Entiendo, pero ¿alguien calculó si el ahorro por el incentivo fiscal era mayor que la penalización de los intereses?*

No hubo respuesta, sólo silencio.

Conversaciones de este tipo son, por desgracia, habituales durante las campañas de declaraciones de impuestos.

Muchas, muchísimas, son las empresas que dedican poco o ningún tiempo a analizar, planificar y anticipar su fiscalidad y, simplemente, esperan al momento de la presentación del impuesto para conocer el resultado de su liquidación como si de un sorteo de lotería se tratase.



Los impuestos como gasto a controlar

Todas las empresas son conscientes de la existencia de los impuestos.

Todas saben que han de pagar IVA, IAE, IBI, IRPF o Impuesto de Sociedades y no conozco a ningún empresario al que no le duela cuando llega el momento de hacerlos efectivos.

Pero, para muchas empresas, los impuestos no son más que una declaración que hay que presentar y pagar a fin de un periodo. No dedican esfuerzos ni recursos a tratar de reducirlos de una forma planificada y, como mucho, piensan en soluciones burdas cuando llega el momento de presentar la declaración.

Curiosamente, algunos empresarios no vacilan en dedicar esfuerzos, tiempo y dinero, en forma de honorarios de abogados, en los pactos con sus socios, en la negociación de las condiciones de financiación bancaria, o en la renegociación de precios y plazos con sus proveedores y clientes, pero desprecian dedicar esos mismos esfuerzos a planificar pagarle lo menos posible a ese socio que, año tras

año, le exige un dividendo del 25% de sus beneficios sin aportarle nada a cambio.

Y digo el 25*% y me quedo corto, muy corto, porque:



- si, posteriormente, se reparte un dividendo sobre ese beneficio, el empresario tributará un 23*% adicional en el IRPF.
- si, a fin de año, no ha gastado el dinero obtenido también deberá pagar, por el mismo, en el Impuesto sobre el Patrimonio cuyo tipo marginal es el 2,75% (claro que también puede invertirlo en un inmueble y pagar el 10% adicional de ITP y el IBI cada año)
- y, el día que fallezca, ese mismo importe deberá tributar en el Impuesto sobre Sucesiones, cuyo tipo marginal puede llegar al 32% en Cataluña.

* tipos de gravamen para 2016

El empresario, para tomar una decisión calcula, de una forma natural y con detalle cuestiones como:

- que margen va a obtener
- que intereses va a pagar en la financiación necesaria o,
- cuanto tiempo de retorno necesita la inversión realizada

Entonces,

- ¿por qué no estudiar detalladamente la fiscalidad de la operación desde todos los prismas?
- ¿por qué no trabajar las políticas contables sobre los incentivos fiscales existentes en aras de rebajar ese 25% de impuesto?
- ¿por qué no establecer y planificar una política de reparto de beneficios que permita reducir la tributación del mismo?
- ¿por qué no tomar medidas que permitan disfrutar de las exenciones existentes para las empresas familiares en Impuesto del Patrimonio y el Impuesto de Sucesiones?
- ¿por qué no adoptar una política fiscal conjunta y planificada que permita optimizar al mismo tiempo todos los tributos?

En definitiva, ¿por qué esta empresa de la anécdota anterior no contó con la fiscalidad para tomar su decisión? En mi opinión, simplemente porque no tiene instaurada en sus sistemas y políticas una cultura de **planificación fiscal**



¿Qué es planificar la fiscalidad?

Planificar la fiscalidad supone adoptar una política de inclusión de la tributación como un elemento inherente dentro de los sistemas de toma de decisiones de la empresa.

El conocimiento actualizado de la normativa, junto con un seguimiento continuado de la realidad de la empresa, permite aplicar las políticas contables y fiscales más adecuadas y, con ello, optimizar la factura fiscal.

La declaración final a presentar no debe suponer una sorpresa para el empresario, sino que debe ser el reflejo natural de lo planificado en el día a día con su asesor fiscal.

Los ajustes burdos, las trampas, la elusión o evasión fiscal no son soluciones reales en una empresa moderna que pretende dar una buena imagen a su entorno. Además, la creciente actividad investigadora de la Administración, los hace inviables.

El compromiso debe ser lograr, a través de una planificación adecuada, que la empresa pague los menos impuestos posibles mientras sus responsables –socios y

administradores- duermen tranquilos al saberse amparados por la Ley.

Y no me refiero –que también- a planificar la fiscalidad de grandes organizaciones multinacionales, de complejas fusiones, transacciones con paraísos fiscales u offshores. Simplemente de actuar planificadamente en la fiscalidad de cualquier empresa lo suficiente grande para tener un departamento interno que confeccione la contabilidad y presente los impuestos periódicos.

Pongamos, como ejemplo, una cuestión reiteradamente consultada: dónde ubicar la titularidad inmuebles, tanto los necesarios para la actividad del negocio como los particulares de los socios.

¿compramos a nombre de la sociedad o a nombre de los socios y alquilamos?

Esta cuestión es uno de los ejemplos donde la respuesta claramente depende de la planificación fiscal. Depende del tipo de negocio, del tipo de directivo, de la política de empresa, de la edad e inquietudes de los socios y afecta a prácticamente la totalidad de impuestos.

IV

La figura del asesor

Como explicaba en la anécdota del principio, es muy habitual que la función del asesor se limite a la liquidación y presentación de impuestos.

En mi opinión, en los tiempos en que vivimos, en que la fiscalidad es uno de los gastos más importantes existentes en el negocio (y sin retorno alguno) y en que la actividad de la administración es frenética, limitar la función del asesor a la de gestor es un error.



El asesor debe participar activamente colaborando en la toma de decisiones de la empresa, siempre desde el conocimiento del negocio, de la estructura de la misma y, por supuesto, de la normativa que le afecta.

Sólo de esta manera, incorporando la fiscalidad a las políticas diarias de toma de decisiones de la empresa y haciendo partícipe de ellas al asesor fiscal, es posible optimizar la carga impositiva de una forma legal.

V

ideas imprescindibles para planificar la fiscalidad de tu empresa

A continuación se exponen las reglas imprescindibles para dotar a tu empresa de una política de planificación fiscal que permita disminuir la factura impositiva.

1. Sustituir la figura del “asesor-gestor” por el “asesor-asesor”
2. Revisar los ejercicios no prescritos
3. Disponer de un conocimiento personalizado de la normativa fiscal
4. Disponer de una foto fiscal actualizada.
5. El asesor debe conocer al empresario/directivo
6. Evaluar como está organizado el negocio
7. La mesa fiscal

1

Sustituir la figura del “asesor-gestor” por el “asesor-asesor”

El asesor no debe ser un simple liquidador o presentador de impuestos sino que debe participar activamente en la toma de decisiones de la empresa.

El fiscalista debe conocer a fondo el negocio al que asesora y como está estructurado el mismo.

Sólo desde el conocimiento profundo de la compañía y las operaciones que realiza, es posible asesorar sobre las mejores opciones fiscales.

Huir de la figura del asesor-gestor y evolucionar hacia una figura de asesor-asesor es la primera gran regla que toda empresa debe aplicar para empezar a planificar su fiscalidad adecuadamente.

2

Revisar los ejercicios no prescritos

Si hasta ahora, el asesor, no ha sido más que un liquidador de impuestos, una revisión de los ejercicios no prescritos en busca de debilidades y oportunidades perdidas puede ser un buen modo de comenzar a darle la vuelta a la política fiscal de la empresa.

Comprobar si las políticas contables aplicadas fueron las óptimas, si existen incentivos fiscales que pudieron aplicarse y no se aplicaron o, si se tomaron decisiones, sin contar con la fiscalidad, que resultaron no ser las óptimas, pueden dar luz sobre como actuar en el futuro.

3

Disponer de conocimiento personalizado de la normativa fiscal

Seguramente, tu asesor, analiza diariamente las novedades legislativas publicadas –fiscales y contables- y te las remite.

Muy probablemente, recibes de él, extensas, inacabables e ilegibles circulares sobre todos los cambios normativos.

Pero,

- Realmente, ¿alguien se revisa esos cambios a fondo, de un modo personalizado, para ver cuales de ellos afectan a tu negocio?

O mejor aún,

- ¿alguien estudia si debes hacer algún cambio en tu negocio, en tu toma de decisiones, para poder disfrutar de incentivos fiscales o simplemente para no asumir riesgos innecesarios?
- ¿alguien se preocupa realmente por la fiscalidad de la empresa?

De nuevo, se hace imprescindible la figura de un asesor fiscal íntimamente vinculado a la empresa que, aprovechando su conocimiento de tu negocio y de las normas fiscales, pueda establecer los pasos a seguir para adaptar a tu sociedad a las novedades.

4

La foto fiscal

Además de ese conocimiento actualizado de la normativa, es conveniente que, la dirección de la empresa, disponga de un marco o esquema general con la características de los principales impuestos que afectan a la empresa: tipos, incentivos, etc.

Se trata de disponer de una de una foto fiscal: una especie de cuadro de mando fiscal que permita, de modo rápido, conocer las principales magnitudes tributarias.

Lógicamente la foto incluirá aquellos impuestos que para la sociedad tengan más interés: no es lo mismo una sociedad inmobiliaria en que será básico el conocimiento de que operaciones se liquidan por IVA o por ITP que una sociedad explotadora de placas fotovoltaicas en la que habrá que incidir en el impuesto sobre la electricidad.

Basta con dos o tres páginas muy esquemáticas (más pueden inutilizar el documento) que la dirección pueda consultar en cualquier momento y le permita tomar decisiones.

Eso sí, asegurate que el asesor la mantiene constantemente actualizada.

5

El asesor debe conocer al empresario/directivo

Es necesario que quién asesora conozca como "piensa" el empresario o directivo.

Cada empresario tiene distintos objetivos para su empresa y su vida. Cada persona tiene sus propios niveles de tolerancia al riesgo, de prudencia, sus propios intereses y prioridades. Es básico conocerlos para planificar un asesoramiento adecuado a las expectativas.

No puede, por ejemplo, planificarse de la misma forma la fiscalidad global de un empresario próximo a la jubilación que la de un empresario de mediana edad. Tampoco es lo mismo si habrá continuidad en el negocio por familiares próximos que, si esos continuadores, son empleados o, simplemente no existen.

Son múltiples factores los que rodean al empresario que deben ser considerados en la toma de decisiones fiscales.

6

Evaluar como está organizado el negocio

Debe analizarse, con la ayuda del asesor, si la estructura societaria del negocio está configurada del modo más eficiente que permita una tributación óptima y una reducción de los costes indirectos derivados de las normas tributarias.

Y esto es necesario tanto para:

- grupos de sociedades organizados verticalmente, en los cuales deben estudiarse posibles ineficiencias
- grupos de empresas organizadas horizontalmente, donde esas ineficiencias suelen ser mayores.
- empresas individuales con varias actividades diferenciadas: en estas sociedades es frecuente la existencia de problemas con el Iva y dificultades de transmisión de las ramas de actividad.

Cualquier estructura empresarial es susceptible de ser revisada y optimizada.

En este sentido, una organización adecuada puede permitir, entre otras cosas:

- acceder a la tributación ventajosa en el régimen de consolidación fiscal en el Impuesto de Sociedades.
- evitar desajustes entre los IVAs de unas y otras sociedades mediante la aplicación del régimen de Grupos de IVA
- reducir los costes fiscales de Impuesto sobre Patrimonio y el Impuesto de Sucesiones y Donaciones accediendo a bonificaciones.
- reducir las operaciones vinculadas y con ello la problemática de precios de transferencia.

7

Crear una mesa fiscal

En realidad, esta herramienta, es el hilo conductor que va a permitir implementar todas las anteriores.

Es imprescindible crear un comité de asuntos fiscales, lo que yo llamo una "mesa fiscal", compuesta por dos o tres personas de la empresa (p.e. el director financiero y el contable) y el asesor fiscal, con el objeto de realizar reuniones fiscales periódicas para comentar el día a día y la marcha de la compañía, con el objeto de visualizar riesgos, soluciones y nuevas oportunidades anticipadamente.

Conviene también realizar actas o memorandos de los temas tratados, las opciones barajadas, las decisiones tomadas y los asuntos pendientes, de forma que:

- La Dirección esté informada en todo momento.
- Puedan consultarse y revisarse las decisiones tomadas sobre un asunto en el pasado.

Además, con cierta periodicidad, debe incorporarse a la mesa fiscal a la Dirección con el objeto de no perder de vista aspectos de política general de la empresa y las inquietudes del propio empresario

En esas reuniones también se deben analizar y planificar la fiscalidad de cuestiones como las nuevas inversiones que la compañía vaya a realizar o las proyecciones y presupuestos de la empresa y sus actualizaciones.

Quiénes somos y en qué podemos ayudarte



Somos un despacho profesional, dirigido por **Daniel Giménez**, fundado en el año 1995 por Antonio Alfonsea, dedicado al asesoramiento de empresas, enfocado al área tributaria y contable, ofreciendo un servicio personalizado.

En los tiempos actuales, con una administración tributaria cada vez más activa e implacable, la carga impositiva es uno de los gastos más importantes dentro de las cuentas de resultados de las empresas y, por ello, deben adaptarse para pagar los menores impuestos posibles dentro de la legalidad.

Eso sólo se consigue con una adecuada **planificación fiscal**

Planificar la fiscalidad supone adoptar una política de introducción de la tributación como un elemento inherente en los sistemas de toma de decisiones de la empresa.

El conocimiento actualizado de la normativa, juntamente con un seguimiento continuado de la realidad del negocio, permite aplicar las políticas contables y fiscales más adecuadas y con ello, **disminuir la factura fiscal**.

La declaración final no puede ser una sorpresa para el empresario sino que debe ser el reflejo de lo que se ha planificado cada día durante el año con su asesor fiscal.

Los ajustes burdos, las trampas o la evasión fiscal no son soluciones reales de una empresa moderna que pretende dar una buena imagen a su entorno. Además, la cada vez más intensa actividad de Hacienda, los hace inviables.

Para planificar fiscalmente, ahorrar impuestos y optimizar la tributación, no son necesarias grandes organizaciones empresariales, fusiones, escisiones o operaciones con paraísos fiscales, basta con actuar de un modo planificado y organizado, teniendo en cuenta la fiscalidad en el día a día de la empresa.

Nuestro compromiso es ayudarle en ese paso hacia la adopción de una política de planificación fiscal continuada que le permita optimizar la factura fiscal sin asumir riesgos innecesarios.

Nos puedes seguir en:

Web: www.alfonsea.com Blog www.danielgimenezmartinez.com

Linkedin es.linkedin.com/pub/daniel-giménez-martínez/67/a5b/988/

Twitter @ a2mdgm



ALFONSEA
ECONOMISTES
AUDITORS DE COMPTES