

Tratamiento Fiscal en la transmisión de empresas en España (*)

Andrés CLAVERIA PEREZ
**Licenciado en Ciencias Económicas
y miembro de la A.E.A.F.**

ESQUEMA GENERAL:

1. INTRODUCCION.
2. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES. SISTEMAS DE ADQUISICION DE EMPRESAS.
 - A) Venta de activos o pasivos.
 1. Efectos fiscales para el vendedor.
 - 1.a. Vendedor persona física.
 - 1.b. Vendedor persona jurídica.
 2. Efectos fiscales para el comprador
 - B) Venta de títulos.
 1. Efectos fiscales para el vendedor.
 - 1.a. Vendedor persona física.
 - a) Valores mobiliarios que cotizan en Bolsa.
 - b) Valores mobiliarios que no cotizan en Bolsa.
 - 1.b. Vendedor persona jurídica.
 2. Efectos fiscales para el comprador.
 - C) Operaciones de Buy-Out.

BIBLIOGRAFIA.

(*) Actualizado según Ley 18/1991 del I.R.P.F.

estudios

1. INTRODUCCION

Antes de entrar a considerar la problemática fiscal de la transmisión de empresas en España creo interesante establecer unas consideraciones generales sobre las características e importancia de esos procesos de transmisión.

Atendiendo a la evolución histórica de la economía española, hay que incidir en el hecho de que la empresa española ha vivido durante muchos años en un entorno proteccionista, fundamentalmente desde la finalización de la guerra civil hasta el año 1959, etapa autárquica por excelencia en España. A partir del año 1959 se inicia un proceso de apertura que tiene su continuación en los Planes de Desarrollo, pero este proceso de apertura ha sido claramente insuficiente si lo comparamos con los índices de competitividad existentes en los países más avanzados de nuestro entorno económico.

Así pues, esta evolución histórica de nuestra economía ha delimitado de forma significativa la estructura empresarial actual de nuestras empresas y las ha situado en posición precaria en comparación con las empresas del Mercado Común. Entre los aspectos más significativos que surgen de esa comparación, yo destacaría: poca competitividad, escasa dimensión, debilidad exportadora y poca presencia en el exterior así como insuficiente capitalización y mediocre calidad de nuestros productos.

Por todo ello, y ante la inminente implantación del Mercado Unico Europeo a principios de 1993, es evidente que las empresas españolas deberán acometer un proceso de transformación y adaptación verdaderamente importante si desean competir en igualdad de condiciones, con sus homónimas comunitarias. Ante el objetivo de conseguir esta mayor competitividad en el menor período de tiempo y de la forma menos traumática posible adquieren mayor importancia los siguientes procesos:

- Fusiones de empresas, que se producen generalmente entre empresas españolas con la finalidad de conseguir economías de escala.
- Cooperación tecnológica y comercial.
- Joint-ventures, entre empresas más o menos equivalentes, complementando sus esfuerzos en nuevas actividades empresariales.
- Adquisición, mayoritaria o minoritaria, en empresas españolas por parte de empresas extranjeras.
- Adquisición, mayoritaria o minoritaria, en empresas extranjeras por parte de empresas españolas.
- Adquisición de la empresa por parte de los directivos: operaciones de Management Buy-Out (MBD) y Management Buy-In (MBI).

Por otra parte, es de suponer que la empresa española que tenga problemas de competitividad se verá forzada a procesos de reestructuración y modernización acelerados, que en muchos casos se podrán acometer apoyándose en sus propios recursos por lo que, posiblemente, buscará apoyo en un socio extranjero, ayuda que para que tenga efectividad y rapidez se concreta en un proceso de adquisición (mayoritario o minoritario) de la empresa española por parte de la empresa extranjera.

estudios

2. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES. SISTEMAS DE ADQUISICION DE EMPRESAS.

En lo referente a la adquisición de empresas en España, estas se realizan, mayoritariamente, utilizando la siguientes vías:

- a) Venta de activos o pasivos.
- b) Venta de títulos
- c) Operaciones de Buy-Out.

Los efectos fiscales de este tipo de operaciones deben analizarse tanto desde el punto de vista de la parte compradora como desde el de la parte vendedora.

A) Venta de activos o pasivos

En las ventas de activos y pasivos hay que analizar los efectos fiscales de las dos partes que intervienen en la operación de compra-venta:

1) Efectos fiscales para el vendedor.

Se producen sobre el incremento o disminución patrimonial resultante de la diferencia entre el valor de enajenación y el de adquisición de los bienes que son objeto de la transmisión. En este caso, es muy importante diferenciar si dicha transmisión la realiza un persona física o una persona jurídica.

1.a.) Vendedor persona física.

El incremento o disminución patrimonial generados por la transmisión de los bienes o derechos afectados a su actividad empresarial se computará en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) del vendedor.

Atendiendo a los efectos fiscales de este tipo de operaciones, es conveniente considerar las importantes variaciones que incorpora la nueva reglamentación del IRPF, según ley 18/1991, del 6 de Junio, del IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS. Estas modificaciones experimentadas por el Impuesto sobre la Renta trascienden del mismo y se proyectan sobre el conjunto del sistema tributario, afectando también al Impuesto sobre Sociedades y más concretamente, a un tema que nos ocupa, como son los incrementos y disminuciones de patrimonio originados por la transmisión de activos o pasivos empresariales y de títulos valores.

Por todo ello, en la exposición del tema que seguirá a continuación, se analizarán las diferentes cuestiones según la nueva reglamentación introducida por la Ley 18/ 1991 sobre el IRPF, estableciendo, eso sí, las necesarias comparaciones respecto a la normativa anterior.

El artículo 61 RIR, desarrollando la Ley 44/ 1978, establecía que los ingresos procedentes de la enajenación de bienes o derechos que no constituyan el objeto propio de la activi-

estudios

dad empresarial o profesional, tendrían el tratamiento previsto para los incrementos o disminuciones patrimoniales. Aquí surge la primera diferencia sustancial con la nueva normativa del IRPF ya que en lo relativo a este tema, el artículo 41-DOS de la Ley 18/1991 establece que: "Para la determinación del rendimiento neto de las actividades empresariales o profesionales se incluirán los incrementos disminuciones de patrimonio derivados de cualquier elemento patrimonial efecto a las mismas y, en su caso, el que se resulte de la transmisión "inter vivos" de la totalidad del patrimonio empresarial o profesional del sujeto pasivo".

Según lo anterior, estos incrementos "empresariales", quedan excluidos de las reglas propias de los incrementos "patrimoniales" (art. 44 a 51), pasando a regularse por las normas propias de los rendimientos de actividades, entre los cuales se incluyen como un componente más. En consecuencia:

- a) Se determinarán aplicando las normas propias del I.S. (art. 42), prescindiendo, en todo caso, de las reducciones temporales que para los incrementos patrimoniales establece la nueva Ley (art. 45-Dos).
- b) No se someten a las limitaciones que para la integración y compensación de los incrementos de patrimonio establecen los artículos 62 y 66, puesto que, insistimos, constituyen un componente más, positivo o negativo, del rendimiento de la actividad empresarial o profesional.
- c) No se las puede aplicar la "actualización" de valores a 31 de diciembre de 1978, conforme a su valor de mercado en esa fecha (Disp. Trans. Quinta), sino exclusivamente las que se puedan aprovar para los empresarios en el marco de medidas de actualización de balances.
- d) Aunque se trate de incrementos derivados de elementos patrimoniales afectos adquiridos con más de un año de antelación, no se les otorga el tratamiento de renta irregular (art. 59-Dos, a), puesto que para los mismos se instrumenta una fórmula particular de limitación de la progresividad de la tarifa: mediante una novedosa reducción en la cuota (art. 76, 2º pfo.) se impide que puedan verse sometidos a un tipo de gravamen superior al general del IS (hoy el 35%), anulando así evidentes economías de opción que inducían a la adopción de fórmulas societarias de personificación para evitar los altos tipos marginales del IRPF, sobre todo con ocasión de la transmisión de la totalidad de la explotación económica.

Como consecuencia de esta diferencia de trato que se establece entre incrementos "empresariales" y "patrimoniales" se hace preciso sentar reglas que delimiten el patrimonio empresarial (bienes y derechos afectos a las actividades) del patrimonio particular del sujeto pasivo (restantes bienes y derechos, no afectos), pues la alteración en el seno del primero dará lugar a incrementos empresariales, y las alteraciones en la composición del segundo darán lugar a incrementos patrimoniales.

Al no existir en nuestro Derecho normas válidas que permitan delimitar el patrimonio empresarial del patrimonio particular del sujeto pasivo, es obligado instrumentar esta

estudios

delimitación exclusivamente desde la perspectiva fiscal, aceptando para ello criterios propios de la ciencia empresarial, tales como el criterio de afectación. En consecuencia, será sobre el criterio de bienes patrimoniales "afectos" o "desafectos" a la actividad empresarial sobre el cual girará la diferencia entre el patrimonio "empresarial" y el patrimonio "particular", aunque en cualquier caso dicha diferencia no constituirá alteración de patrimonio susceptible de generar incrementos o disminuciones, sin perjuicio de que sí pueda tener otras consecuencias.

El cálculo del incremento o disminución patrimonial obtenido por la enajenación de bienes afectos a actividades empresariales o profesionales no tiene el tratamiento general que se da en el IRPF -aplicación de coeficientes correctores s/ la Ley 18/1991- sino el propio del Impuesto sobre Sociedades, es decir, diferencia entre el "valor neto contable" y su "valor de enajenación".

A continuación, paso a detallar con mayor profundidad qué son el "valor de enajenación" y el "valor neto contable".

- El "valor de enajenación" será en importe real por sí que dicha enajenación se haya producido reducidos los gastos y tributos, estatales o locales, inherentes a la transmisión, que hubieran sido satisfechos por el enajenante.
- El "valor neto contable" estará formado por la suma del importe real de adquisición más el coste de las inversiones y mejoras efectuadas en los bienes adquiridos y los gastos y tributos, estatales o locales, inherentes en la transmisión que hubiesen sido satisfechas por el adquirente. Esta suma se minorará en su caso, en el importe de las amortizaciones, consecuencia de la depreciación experimentada por los citados bienes. El importe de las amortizaciones deberá ser el correspondiente a las amortizaciones "mínimas", lo cual es novedoso en el ámbito del IRPF aunque sobradamente conocido en el ámbito del I.S. (art. 48 del RIS).

Además, considero importante realizar una serie de matizaciones sobre los valores de enajenación y de adquisición de bienes que nos ayudarán al cálculo correcto del incremento o disminución patrimonial producido en la transmisión de los citados bienes:

- a) se tomarán como importes reales de adquisición y enajenación los efectivamente satisfechos, siempre que no difieran de los normales de mercado, en cuyo caso prevalecerá éste (art. 46-Tres).
- b) cuando la enajenación o adquisición de los bienes se haya realizado a título gratuito (donación), se tomarán como valores aquellos que se determinen a efectos del Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

Tal y como se ha comentado anteriormente, y como novedades relevantes, con la entrada en vigor de la nueva Ley de Renta desaparece la posibilidad de actualización de valores a 31-12-78, conforme a su valor de mercado, tampoco se pueden aplicar los coeficientes correctores de la inflación al valor de adquisición ni considerar los incrementos



estudios

patrimoniales como renta irregular, aspectos importantes para la determinación del incremento o disminución patrimonial con la anterior normativa.

1.b.) Vendedor persona jurídica.

Hasta la entrada en vigor de la Ley 18/1991, las ventas de activos y pasivos por personas jurídicas solían utilizarse con bastante frecuencia en las adquisiciones de empresas debido fundamentalmente a la diferencia de tipos impositivos existentes entre personas físicas (56% a partir de 10 millones para 1991) y personas jurídicas (35%).

El objetivo era vender los activos (inmuebles, maquinaria, etc...) de la sociedad, tributando el incremento patrimonial generado por el Impuesto de Sociedades al 35% en vez de vender los socios las acciones de la sociedad con lo que el incremento patrimonial deberían declararlo dichos socios en su I.R.P.F., con lo que para importes elevados la carga fiscal sería más gravosa.

El art. 76 de la Ley 18/1991 anula la picaresca anterior ya que instrumenta una fórmula que limita la progresividad de la tabla del IRPF mediante una reducción en la cuota que impide que los incrementos derivados de elementos patrimoniales afectos a la actividad empresarial o profesional puedan verse sometidos a un tipo de gravamen superior al general de I.S. (35%). Así, en el 2º párrafo el art. 76 dice: "Cuando el tipo medio de gravamen del sujeto pasivo a que se refiere el apartado dos del artículo 74 (el resultado de multiplicar por 100 el cociente obtenido de dividir la cuota resultante de la aplicación de la escala por la base liquidable regular), resulte superior al tipo general del Impuesto sobre Sociedades, la cuota íntegra se reducirá en la cuantía resultante de aplicar la diferencia entre el citado tipo medio y el tipo general del Impuesto sobre Sociedades al importe de los incrementos de patrimonio que formen parte del rendimiento neto positivo de las actividades empresariales o profesionales".

Debido al citado art. 76, desaparece también la problemática que se suscitaba al existir la posibilidad de que la Sociedad transmitente de los activos se viera sujeta al régimen de transparencia fiscal en el ejercicio en que se enajenaban los activos, ya que dicha Sociedad, en algunas ocasiones, pasaba a convertirse en una Sociedad de mera tenencia de bienes (aquella en que más de la mitad de su activo real, durante más de seis meses del ejercicio social, continuados o alternos, no esté afecto a actividades empresariales, profesionales o artísticas, s/art. 363 del R.I.S.).

El cálculo del incremento o disminución patrimonial producido por la transmisión de activos se determinará de forma similar al visto en el caso de que el vendedor fuera persona física, es decir, por la diferencia entre el valor de enajenación y el valor neto contable de los elementos patrimoniales enajenados. Respecto al valor neto contable conviene advertir que en ocasiones dicho valor puede ser distinto al valor neto fiscal, si la empresa ha venido aplicando políticas de amortización no permitidas por la normativa fiscal o bien amortizaciones mínimas.

Por otra parte, existe otro coste fiscal para el vendedor que debemos contemplar en

estudios

este capítulo y que se refiere al impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos. Este impuesto sólo se devenga si los citados terrenos son objeto de transmisión. A partir del 1-1-90 dicho coste debe asumirlo el vendedor s/ Ley 39/1988 reguladora de las Haciendas Locales.

Y por último, tan sólo apuntar dos opciones que puedan ayudar a disminuir la tributación del vendedor y que consisten en :

- Acogerse a la exención por reinversión empresarial, en el caso de que los incrementos patrimoniales obtenidos por la venta de activos empresariales se reinviertan en bienes de la misma naturaleza y destino en un período de tiempo no superior a dos años o no superior a cuatro años si durante el primero la Sociedad presenta un plan de inversiones a la Administración e invierte durante los dos primeros al menos un 25 por 100 del total del incremento.

El disfrute de la exención por reinversión será incompatible con la deducción de los gastos derivados de la adquisición o utilización posterior de los elementos enajenados, cualquiera que se el ejercicio en que se devenguen. El sujeto pasivo podrá optar entre el disfrute de la exención por reinversión y la deducción de los mencionados gastos.

Los elementos en que se materialice la reinversión deberán permanecer en el patrimonio del sujeto pasivo, salvo pérdida justificada, durante un período de dos años si se tratase de bienes muebles o de diez si fueran inmuebles, excepto que el importe obtenido por su transmisión o el valor neto contable, si fuera menor, se apliquen a la adquisición de nuevos elementos que deberán mantenerse durante el período de que restase para completar los plazos de dos y diez años, según la naturaleza del elemento enajenado. (Art. 15-Ocho L.I.S.).

Por otra parte, resta indicar que las personas físicas también tiene derecho a la exención por reinversión empresarial ya que el art. 41, punto cuatro, de la Ley 18/1991 del IRPF así lo indica explícitamente, remitiendo al sujeto pasivo a las condiciones establecidas en el I.S..

A destacar que se admite la exención por reinversión de activos afectos a actividades empresariales o profesionales del mismo sujeto pasivo sin ser obligatorio que correspondan a la misma actividad y que en el caso de reinversión parcial, se exime la parte proporcional.

- Efectuar la venta como operación con precio aplazado ya que tanto los rendimientos como los incrementos patrimoniales se imputarán proporcionalmente a medida que se efectuen los cobros correspondientes (igualmente aplicable al empresario persona física).

En este apartado no existen novedades importantes respecto a la legislación anterior, si bien la nueva Ley precisa que la regla afecta a todo tipo de rentas (rendimientos o incrementos) y no sólo a rendimientos, como señalaba la Ley anterior..

estudios

2) Efectos fiscales para el comprador.

Para el comprador, los efectos fiscales se resumen en tener que soportar la posible imposición indirecta (I.V.A. o I.T.P.) que conlleva la enajenación de elementos patrimoniales del negocio empresarial.

En este apartado debemos distinguir entre varios aspectos diferenciadores que comportarán un tratamiento fiscal diferente en lo relativo a la imposición indirecta.

- El primer aspecto diferenciador viene dado por el diferente tratamiento fiscal que pueden tener los dos tipos de tráfico de bienes, el jurídico-mercantil y el jurídico-privado.

Con la entrada en vigor del I.V.A. el 1-1-86, toda la imposición indirecta referida al tráfico jurídico-mercantil se aglutina en torno a este impuesto, quedando el I.T.P. (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales) como un impuesto claramente residual frente al I.V.A., que el artículo 3.3. de la Ley del I.V.A. se preocupa de matizar al afirmar "que las operaciones sujetas a este impuesto no estarán sujetas en concepto de "Transmisiones Patrimoniales Onerosas" del Impuesto sobre "Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentado". No obstante, hay ocasiones en que la distinción, a efectos de gravamen, del tráfico jurídico-mercantil / jurídico-privado se quiebra, lo cual tendrá mucha importancia al analizar la postura administrativa referente a la transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial.

- En segundo aspecto diferenciador queda determinado en función de que la transmisión del patrimonio empresarial se produzca en forma parcial (enajenación de elementos aislados) o de forma global.

Atendiendo a los aspectos diferenciadores, podemos analizar los posibles casos y posturas que se pueden plantear:

- a) que se transmita la totalidad del patrimonio empresarial quedando excluido del supuesto de no sujeción el empresario persona física que transmita un negocio completo si posee otros negocios diferentes con su propia Licencia Fiscal.
- b) la transmisión debe realizarse a un solo adquirente (este aspecto viene modificado por la Ley 5/90 de 29/6/1990 de Medidas Fiscales Urgentes para el año 1990, ya que hasta esa fecha se podía realizar la transmisión a uno o varios adquirentes).
- c) que el adquirente continúe el ejercicio de las mismas actividades empresariales del transmitente.

En consecuencia, y suponiendo que se cumplen los requisitos exigidos para la no sujeción, se plantearía la cuestión de la posible tributación por el impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Dos serían las posturas de prácticas.

estudios

- 1) Entender que al darse los presupuestos para la no sujeción al I.V.A., cabría la tributación por I.T.P.. En este caso, se estaría entendiendo que la operación de transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial o profesional no constituye, en ningún caso, una operación realizada en el ámbito de una actividad empresarial o profesional. Este criterio fue el mantenido inicialmente por la Subdirección General de Impuestos Indirectos (19 de Enero de 1989).

En este caso, es importante plantearse como proceder a la liquidación de la transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial si en el mismo existen bienes inmuebles e inmuebles sin especificar el valor correspondiente a cada uno de ellos. Deberíamos realizar la valoración separada de los diferentes bienes ya que de realizar la transmisión patrimonial de forma global se aplicaría el tipo de gravamen de los inmuebles (mas elevado al ser al 6%).

- 2) La segunda postura entiende que la totalidad de la transmisión del patrimonio empresarial es realizado como propia del tráfico mercantil y ello supondría la no tributación de la operación ni en I.V.A. (cuando se den las circunstancias previstas en la Ley) ni en I.T.P. por tratarse de un acto que es totalmente ajeno al tráfico privado.

No obstante, un informe de la Dirección General de Tributos de 7 de Junio de 1989 matizaba la no tributación por I.T.P., diciendo que si entre los bienes transmitidos, existen bienes inmuebles, estos quedarían sujetos al concepto de "Transmisiones Patrimoniales Onerosas" del I.T.P.

Todo ello, sin perjuicio de la tributación que en su caso corresponde por el concepto de Actos Jurídicos Documentados.

Por otra parte, apuntar que si el comprador es un extranjero, deberán respetarse las cuestiones de procedimiento de indole formal relativas a inversiones extranjeras, reguladas por la ley.

Por último, indicar que existen otros impuestos de carácter local, tales como la Licencia de Apertura y el Impuesto sobre Actividades Económicas (este desde el 1-1-1992) que deben tenerse también en cuenta.

B) Venta de títulos

Al igual que en el caso anterior describiré los efectos fiscales en las dos partes que intervienen en la operación.

- 1) Efectos fiscales para el vencedor.

Inciden sobre el incremento o disminución patrimonial resultante de la diferencia entre el valor de enajenación y el de adquisición de los títulos objeto de la transmisión. Como sucedía en el apartado anterior hay que diferenciar si la transmisión la realiza una persona física o una jurídica.



estudios

1.a. Vendedor persona física.

El incremento o disminución patrimonial se computará en el I.R.P.F. de la persona física transmitente de los títulos.

Con la reglamentación anterior a la Ley 18/1991, el cálculo del incremento o disminución patrimonial (x) venía dado por la diferencia entre el valor de enajenación (e) y el coste medio de adquisición de los títulos (a) ponderado por los coeficientes de actualización (según Leyes de Presupuestos) (c).

$$x = (a \cdot c) - e$$

Con la entrada en vigor de la nueva Ley, el cálculo del incremento o disminución patrimonial varía sustancialmente y se determina de la siguiente forma:

Valor de enajenación

– Coste medio de adquisición de los títulos

Incrementos o disminución patrimonial

$$\cdot 1 - (a - 2) (c / 100)$$

Incremento o disminución gravable

siendo a= número de años de generación del incremento o disminución patrimonial, redondeado por exceso.

c= En general 7,14

Acciones admitidas a cotización 11,11

Asimismo, se establecen unos períodos de generación mínimos para no tributar:

En general, 15 años y 1 día

Acciones admitidas a negociación, 10 años y 1 día

Al tratarse de valores mobiliarios hay que diferenciar entre los que cotizan en bolsa y los que no lo hacen:

- a) **Valores mobiliarios que cotizan en bolsa:** en la transmisión a título oneroso de valores admitidos a negociación en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores previstos en la Ley 24/1988, de 28 de Julio, del Mercado de Valores, y representativos de la participación en fondos propios de sociedades o entidades, el incremento o disminución se computará por la diferencia entre su valor de

estudios

adquisición y el valor de transmisión, determinado por aquella o por el precio pactado cuando sea superior a la cotización.

Para la determinación del valor de adquisición se deducirá el importe de los derechos de suscripción enajenados. En el caso de que el importe obtenido por la enajenación de los derechos de suscripción sea superior al valor de adquisición de los valores originarios de tales derechos, la diferencia tendrá la consideración de incremento de patrimonio para el transmitente, en el período impositivo en que se produzca la transmisión.

Cuando se trate de acciones total o parcialmente liberadas, el valor de adquisición será el importe realmente satisfecho por el sujeto pasivo (Art. 48-Uno, a, Ley 18/1991).

El valor de enajenación de los títulos será el de mayor cotización de cualquiera de las Bolsas en que se hayan cotizado los valores en la fecha de venta, o en su defecto, la del día anterior en que se hubiesen cotizado en cualquiera de las Bolsas, dentro del trimestre precedente, menos los gastos ocasionados en la enajenación.

En caso de no haber cotizado en el trimestre precedente, se utilizarán las normas de los valores que no cotizan en Bolsa. Asimismo, se considerará como válida la cotización en una Bolsa extranjera.

- b) Valores mobiliarios que no cotizan en Bolsa: la transmisión a título oneroso de este tipo de valores mobiliarios generará un incremento o disminución patrimonial que se computará por la diferencia entre el valor de adquisición y el valor de transmisión.

Se considerará como valor de transmisión, salvo prueba de que el efectivamente satisfecho se corresponde con el que habrían convenido partes independientes en condiciones normales de mercado, el mayor de los dos siguientes:

- valor teórico de la acción o participación resultante del último balance aprobado.
- el valor de capitalización al 12,5 por ciento del promedio de los beneficios de los tres ejercicios sociales cerrados con anterioridad a la fecha del devengo del impuesto. Se computarán como beneficios los dividendos distribuidos y las asignaciones a reservas, excluidas las de regularización o de actualización de balances (es de destacar que con la nueva ley 18/1991 la capitalización se efectúa ahora a un tipo más beneficioso para el transmisor de estos títulos - 12,5% frente al 8% anterior).

Asimismo, con la nueva Ley se incorpora la nueva regulación introducida por el Real Decreto -Ley 1/1989, de 22 de Marzo para los derechos de suscripción.

Por último, y para llegar al precio de venta, de los valores de transmisión ante citados deberemos deducir los gastos ocasionados en la enajenación.

estudios

1.b. Vendedor persona jurídica.

En este caso, la venta de títulos generará un incremento o disminución patrimonial a computar en el Impuesto de Sociedades, con un tipo de gravamen aplicable del 35%.

El cálculo del incremento o disminución patrimonial (x) vendrá dado por la diferencia entre el valor de enajenación (e) y el valor neto contable de los títulos enajenados (n).

$$x=e-n$$

El tratamiento de los valores mobiliarios según coticen o no en Bolsa es el mismo que hemos visto para personas físicas.

Mención especial merece la transmisión de acciones y otras participaciones en el capital de sociedades transparentes, en las que el incremento o disminución patrimonial se computará por la diferencia entre el valor de adquisición y de titularidad y el valor de transmisión.

A tal efecto, el valor de adquisición y de titularidad se estimará integrado:

Primero.- Por el precio o cantidad desembolsada para su adquisición o el valor señalado en el apartado anterior cuando proceda.

Segundo.- Por el importe de los beneficios sociales que, sin efectiva distribución hubiesen sido imputados a los socios como rendimientos de sus acciones o participaciones en el período de tiempo comprendido entre su adquisición y enajenación.

En el caso de sociedades de mera tenencia de bienes, el valor de transmisión a computar, será, como mínimo, el teórico resultante del último balance aprobado una vez sustituido el valor neto contable de los inmuebles por el valor que tendrían a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio (mayor de: adquisición, catastral, comprobado).

2) Efectos fiscales para el comprador.

A efectos fiscales el comprador no asume ningún coste ya que la operación no está sujeta ni a I.V.A. ni a I.T.P.

El único coste que debe asumir el comprador es el derivado de la intervención de fedatario público.

No obstante, hay un par de excepciones a la no sujeción al I.V.A. ni al I.T.P. en la compra de títulos que citaremos a continuación:

- a) en el caso de transmisiones de valores que representen partes del capital social o patrimonio de sociedades cuyo activo esté constituido al menos en un 50 por

estudios

ciento por inmuebles situados en territorio nacional y el adquirente tenga la titularidad total de este patrimonio o, al menos, un porcentaje que le permita ejercer el control sobre tales entidades.

- b) en las transmisiones de acciones o participaciones sociales, recibidas por las aportaciones de bienes inmuebles realizadas al constituir o ampliar capital social de sociedades, siempre que entre la fecha de aportación y la de transmisión no hubiera transcurrido un año.

En estas dos excepciones apuntadas, la transmisión de títulos tributará por I.T.P. al tipo del 6% (bienes inmuebles).

C) Operaciones de Buy-Out.

Aunque este tipo de operaciones son muy escasas en España en la actualidad, quiero referirme brevemente a las mismas ya que constituyen una modalidad peculiar de adquisición de la empresa por parte de los directivos.

En cuanto a su definición, una operación de Buy-Out consiste en la compra de una empresa por un grupo inversor, que incluye normalmente al equipo directivo, con la intención, al menos en cuanto a los inversores puros, de venderla de nuevo al cabo de un tiempo, obteniendo la correspondiente plusvalía.

La descripción de una operación típica de Buy-Out, podrá sintetizarse con las siguientes notas:

- Un grupo inversor (del que frecuentemente forma parte el equipo directivo) adquiere una empresa, financiando la operación básicamente con deuda.
- La deuda queda garantizada, en parte, sobre los activos de la empresa adquirida.
- Una gestión empresarial con especial énfasis en el cashflow, posibilita la devolución de la deuda.
- La proporción del beneficio en relación con los recursos propios, al ser alta, posibilita la obtención de una importante plusvalía en la "salida" de los inversores de capital.

Por otra parte, hay que señalar que este tipo de operaciones presenta una serie de dificultades legales y fiscales que hacen compleja su instrumentación.

Entre las dificultades legales destacaré la limitación existente para la adquisición de acciones propias y de la sociedad dominante y la limitación en lo relativo a la posibilidad de que las sociedades anticipen fondos, concedan préstamos o garanticen de algún modo la adquisición de sus acciones o las de su sociedad dominante (art. 42 y 45, respectivamente, de la Ley 19/1989 de 25 de Julio).

En cuanto a las dificultades fiscales, la estrategia fiscal en este tipo de operaciones resulta determinante ya que incide de forma importante en el cálculo del precio de la

estudios

misma. El objetivo prioritario dentro de este capítulo es reducir al mínimo la carga fiscal del Buy-Out para lo que el comprador intentara compensar el gasto generado por los intereses de la financiación con los beneficios que se obtengan por la compañía adquirida.

Con el fin de lograr reducir la carga fiscal pueden plantearse fórmulas tales como la fusión o consolidación fiscal entre la Sociedad Adquirente y la adquirida, aunque todo ello implica cumplir una serie de requisitos que hacen difícil su aplicación.

BIBLIOGRAFIA

- "Las aristas tributarias de la adquisición de empresas."
Autor: Alberto Terol. Estrategia Financiera.
- "Artículo Buy-Outs: su adaptación al mercado español."
Autor: Pablo Alarcón. 5 días.
- "Instrumentos Financieros al Servicio de la Empresa."
Editorial Deusto. Autores: Gert Pregel, Rafael Suñol, Pedro Nueno.
- -Artículo sobre "Transmisión de la totalidad del Patrimonio Empresarial".
Autor Jaime Muntaner Pedrosa.
- "Todo sobre la Reforma Fiscal".
Editorial Praxis. Autores: Domingo Carbajo vasco y Luis López Tello y Díaz Aguado.