

INCENTIVOS FISCALES
A LA INVERSIÓN EN LA REFORMA
DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

INCENTIVOS FISCALES A LA INVERSIÓN EN LA REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO CORRESPONDIENTE,
ELECTO PARA EXTREMADURA

ILMO. SR. DON MARIO ALONSO FERNÁNDEZ

INTENDENTE MERCANTIL - ECONOMISTA
AUDITOR - CENSOR JURADO DE CUENTAS
ASESOR FISCAL DE EMPRESAS

en el acto de su recepción, 20 de marzo de 1997, y

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO NUMERARIO

EXCMO. SR. DR. DON MAGÍN PONT MESTRES

B A R C E L O N A

1997

SUMARIO

DISCURSO DE INGRESO

I. INTRODUCCIÓN.....	9
II. ESTÍMULOS FISCALES A LA INVERSIÓN.....	15
A) Deducción por inversiones	18
B) Creación de empleo	23
C) Compensación de pérdidas	24
D) Reinversión de beneficios extraordinarios	31
E) Amortización acelerada.....	32
F) Empresas de reducida dimensión	42
III. NEUTRALIDAD FISCAL.....	49
IV. POSICIÓN DE LA O. C. D. E.	53
V. INFORME RUDING.....	55
VI. POLÍTICA DE AYUDAS A LA INVERSIÓN EN EXTREMADURA	63
VII. CONCLUSIÓN	69
DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO NUMERARIO EXCMO. SR. DR. DON MAGÍN PONT MESTRES.....	71
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA	79
PUBLICACIONES	83

*«La vida, que nos es dada vacía,
queramos o no, tenemos que
llenarla por nuestra cuenta:
esto es, tenemos que ocuparla
de este o del otro modo.»*

ORTEGA Y GASSET

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES
SEÑORAS Y SEÑORES:

Mis primeras palabras en el discurso de ingreso como académico correspondiente para Extremadura, en esta docta y prestigiosa Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, han de ser de profundo y sincero agradecimiento para todos sus miembros y que resumo en la persona del Excmo. Sr. Presidente, D. Mario Pifarré Riera, así como para los que han patrocinado mi candidatura con intencionada benevolencia, habida cuenta de mis escasos méritos.

En este solemne acto, que para mí será inolvidable, es mi deseo también destacar mi agradecimiento a quien con reiterada prueba de amistad me otorga el honor de contestar a mi modesto discurso, mi querido amigo Excmo. Sr. D. Magín Pont Mestres, con quien me une una relación de amistad personal y de trabajo, desde hace ya muchos años, en el terreno de la fiscalidad y de la auditoría de cuentas y, sobre todo, al frente de esa querida institución cual es el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, donde tuve la grata oportunidad de colaborar con él estrechamente durante diecisiete años y del que tanto he aprendido en el ámbito profesional y corporativo.

Mi inesperado ingreso como académico correspondiente para Extremadura en esta excelentísima institución, y que ahora formalizo

pronunciando el discurso preceptivo, me llena de enorme satisfacción, pues una vez más se me dan muestras de sincera amistad de tantos amigos y compañeros, a los que espero corresponder con mi sentido de la responsabilidad y entrega aportando lo mejor de mis conocimientos profesionales y de mi persona.

I. INTRODUCCIÓN

La utilización de los impuestos con fines extrafiscales¹ ha constituido, desde las últimas décadas², el eje de la tradicional polémica entre quienes, desde una perspectiva eminentemente jurídica, conciben el tributo como el conjunto de principios orientados a allegar los medios económicos necesarios para cubrir los presupuestos generales del Estado, en la medida que la distribución de la carga fiscal se debe realizar con criterios de justicia, capacidad de pago y equidad dentro del ordenamiento jurídico, y aquellos otros, menos clásicos, que orientan el impuesto con una filosofía dualista, consistente en darle una proyección incentivadora de inversiones empresariales y de creación de empleo, coexistiendo, para que no

¹ C. CASADO OLLERO: «Extrafiscalidad e Incentivos Fiscales a la Inversión en la C.E.E.», *H.P.E.* n.º 96, 1985, pág. 333.

No es una novedad afirmar que los estímulos fiscales han sido siempre utilizados, en los sistemas tributarios nacionales, para atender objetivos de la más diversa índole, y, por ello, pese a que las concepciones político-económicas inspiradoras de la Hacienda neutral se resistiera a reconocer que la extrafiscalidad, esto es, la utilización del tributo al servicio de objetivos no recaudatorios, constituye pura y simplemente la otra cara de la imposición.

En realidad, la utilización del impuesto con fines de ordenamiento y, en general, con objetivos distintos a los estrictamente recaudatorios, es tan antigua como el impuesto mismo (F. Neumark y W. Guloff: *Tratado de Finanzas*. Biblioteca de Ciencias Económicas, pág. 220. Buenos Aires, 1967).

² A partir de la II Gran Guerra se inicia en Europa un ambicioso plan de reconstrucción industrial y de reactivación de la economía.

resulten perturbadores, con los principios de justicia y de capacidad económica³.

Este uso, a veces abusivo, del impuesto como instrumento de política económica lo ha situado a un nivel de considerable importancia en la toma de decisiones económicas, ya que el proceso de acumulación de capital resulta imprescindible para el crecimiento de cualquier economía⁴ pero que no debe suponer la quiebra de la justicia tributaria⁵, conviviendo ambos objetivos y legitimando, al mismo tiempo, al impuesto como un poderoso medio que, en coyunturas favorables, interviene en el estímulo del crecimiento económico.

En el IV Congreso de la Confederación Fiscal Europea de Asesores Fiscales, celebrado en Bruselas en octubre de 1984, Christopher Tugendhat, vicepresidente de la Comisión que lleva su nombre, expuso la opinión de este órgano consultivo de la C.E.E., diciendo que la crisis económica, que se caracteriza por una tasa elevada de desempleo y a la vez un cierto estancamiento de las inversiones productivas, las necesidades de reactivar la industria europea para competir internacionalmente, la necesidad de fomentar el desarrollo de sectores industriales de alta tecnología, explican por qué el problema de las inversiones sea en la actualidad uno de los que más preocupa a la C.E.E.

³ Para una más completa información consultar CHECA GONZÁLEZ, C. *CIVITAS, Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 40, págs. 505 y siguientes. «Los impuestos con fines no fiscales: Notas sobre las causas que los justifica y sobre su admisibilidad constitucional».

⁴ Ver análisis realizado por MUSGRAVE, S.A.: *Public Finance in Theory and Practice*. Mc. Graw-Hill, 4ª edición, 1984, págs. 651 y siguientes.

⁵ M. Teresa SOLER ROCH: «Incentivos a la inversión y justicia tributaria». *CIVITAS*, 1ª Edición, 1983.

La autora analiza, con detenimiento, si los intereses que inspiran el establecimiento de un incentivo fiscal, que son reconocidos como constitucionalmente válidos, lo seguirán siendo en caso de actuar en alguna medida como límite de los principios constitucionales que rigen el establecimiento y aplicación de los Tributos.

Añade que ese beneficio fiscal se manifiesta bien como una exoneración de la obligación tributaria, «exención», o como una simple reducción parcial de la cuantía de las prestaciones –reducciones en la base o deducciones en la cuota–, y motivará que la conducta del sujeto pasivo vaya en la dirección del supuesto de hecho previsto en la norma que regula el incentivo, en este caso incrementando el ahorro o la inversión.

El incentivo fiscal a la inversión empresarial se presenta como un conjunto de medidas dirigidas a la consecución de un objetivo de política económica determinada (posiblemente más al servicio de situaciones de crisis que en favor de una política de desarrollo económico), y no como un mecanismo jurídico-tributario, pero que afectan a la estructura jurídica del propio impuesto, distorsionando el concepto de renta gravada y, por ello, priman los objetivos de política económica a los meramente jurídicos, cuando en puridad la perspectiva jurídica debería dominar al resto de los objetivos⁶.

La paulatina sustitución de los principios de neutralidad por los intervencionistas o beligerantes⁷, habida cuenta de las crisis económicas que vienen padeciendo, en las últimas décadas, los países del área occidental, ha conducido a que los poderes públicos le hayan dado un carácter de preponderancia, en un claro cambio de orientación, olvidándose de los fines recaudatorios y desnaturalizando la propia estructura de la imposición sobre la renta de sociedades⁸.

⁶ M. Teresa SOLER ROCH: Ob. citada.

A juicio de esta autora son varios los principios que resultan alterados: *a*) capacidad económica, *b*) igualdad y *c*) progresividad, lo que le lleva a la conclusión de la posible inconstitucionalidad de la utilización de los incentivos a la inversión con tales objetivos extrafiscales, por lo que considera necesario redefinir el concepto de renta gravable.

⁷ M. PONT MESTRES: «En torno a la capacidad económica como criterio constitucional de justicia tributaria en los Estados contemporáneos». Discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona, 1974, págs. 18 y siguientes.

Es ampliamente conocido el derrumbamiento impresionante que experimentó el edificio clásico de la ciencia hacendística, aferrada a la neutralidad, con la aparición y puesta en práctica de las ideas de John Maynard Keynes. En razón de las mismas y de su desarrollo posterior, la actividad pública se transforma, de mal necesario, en motor impulsor de la economía; el presupuesto público pasa de ser un espejo en el que se refleja la vida económica, a constituir un instrumento activamente influyente de la misma».

⁸ G. CASADO OLLERO: Ob. citada, pág. 334.

La extrafiscalidad es un término vago que nada significa en sí mismo, pero con el que por contraposición pretende designarse todo aquello que se aleja del fin financiero o recaudatorio propio de la imposición.

Como escribe M. PONT MESTRES⁹, este nuevo planteamiento incide en los criterios materiales de justicia fiscal, al simultanearse dos objetivos diferentes: *a)* satisfacción de necesidades públicas, y *b)* desarrollo y estabilidad económica, y que siempre son amortizables, surgiendo la tradición de la polémica, de la que al principio de este trabajo hacíamos referencia, pues se vulnera o, mejor dicho, puede vulnerarse, el principio de justicia concretado en la capacidad económica.

Este mismo autor¹⁰ afirma que no es la función extrafiscal en sí misma y por su naturaleza la que pugna con la justicia tributaria, sino algunas de las medidas susceptibles de adoptarse al amparo de esa función. La estabilidad y el desarrollo económico no sólo no están reñidos con la justicia tributaria, sino que ésta puede constituir una poderosa ayuda para aquéllos y viceversa.

A este respecto es interesante la lectura del contraste de opiniones¹¹, que va desde un criterio neutralista o idealista de F. SAINZ DE BUJANDA, al más beligerante de M. CORTES DOMÍNGUEZ y M. PONT MESTRES.

La necesidad de acumulación de capital en una determinada coyuntura, como instrumento de ordenamiento económico, ha venido justificando el uso y abuso de la extrafiscalidad de los impuestos en las último cinco décadas; sin embargo, en la actualidad son objeto de grandes críticas¹² por numerosos autores, no sin la oposición de otros eco-

⁹ M. PONT MESTRES: Ob. cit., pág. 20.

¹⁰ M. PONT MESTRES: Ob. cit., pág. 70.

¹¹ F. SAINZ DE BUJANDA: *Hacienda y Derecho*. Tomo III, pág. 420. M. PONT MESTRES: Ob. cit., pág. 73.

¹² M. ALONSO FERNÁNDEZ y M. ALONSO AYALA: «La política fiscal de amortizaciones anticipadas y su efecto expansivo en la empresa». Fundación Antonio Lancuentra. V Jornadas Técnicas, Universidad de Barcelona, 1987.

Existe un antiguo debate entre los defensores de los incentivos fiscales a la inversión, y aquellos otros que sólo ven efectos perniciosos para la economía. Los primeros se inclinan por una liberalización de las políticas de amortización, unos mayores beneficios fiscales de apoyo a la inversión, reducciones de los tipos de gravamen sobre los beneficios, etc., y los «restrictivos» fundamentan su oposición a

nomistas, y que han inclinado a algunos países¹³ a reformar el Impuesto sobre Sociedades, que se constituyó en vehículo de la política de inversiones, suprimiendo dichos estímulos a la inversión (deducción por inversiones y amortización acelerada), como más adelante tendremos ocasión de analizar.

La cuestión crucial sobre los incentivos fiscales a favor de la inversión, no es si van a estimular una demanda adicional dentro de la economía y, por tanto, si existe desempleo, a la creación de más puestos de trabajo, sino si los incentivos fiscales son efectivos a la hora de influir sobre la combinación de consumo-inversión en la economía para cualquier nivel dado de producción¹⁴.

El Informe para la Reforma del Impuesto sobre Sociedades (Ley 43/1995), define el incentivo fiscal a toda excepción a la estructura normal de un impuesto con el objetivo de fomentar la utilización de determinadas conductas.

este régimen aperturista, entre otros, en los siguientes razonamientos: *a)* La política fiscal de los incentivos a la inversión no pueden, por sí sólo, resolver los problemas económicos y sociales; *b)* Los incentivos a la inversión no resultan eficaces si no se coordinan con otros instrumentos de política económica; *c)* Los incentivos fiscales son uno de los instrumentos de los que se pueden valer los Gobiernos, pero no los únicos, como puede ser el gasto público, al tener una gran influencia sobre las variables económicas; *d)* Teniendo en cuenta la necesidad de ingresos fiscales de los Gobiernos, los incentivos fiscales deben utilizarse con un sentido netamente restrictivo, pues a los efectos económicos conseguidos se opone una fuga de recursos, que resultan gravemente perjudiciales; *e)* Los empresarios se sienten, muchas veces, más motivados en sus decisiones de invertir por otros factores que aquellos estrictamente tributarios o fiscales; *f)* Los incentivos fiscales que actúan sobre la base de los impuestos, como es el caso de las amortizaciones aceleradas, perturban la información de las magnitudes agregadas, desconociéndose, a pesar de los esfuerzos realizados en esta materia, el coste efectivo de las medidas de política fiscal adoptadas; *g)* El régimen de subvenciones estatales a la inversión se considera que cumple mejor con los principios de justicia tributaria y es más eficaz; *h)* Que el único procedimiento idóneo, para el incremento de la inversión, es mantener elevado el índice de utilización de la capacidad productiva.

¹³ Reino Unido en 1984 y en U.S.A. en 1986.

¹⁴ Ernie M. SUNLEY: Comentarios sobre «Las inversiones en los bienes de equipo», de P.H. Hendershott y Hn. H. *Pública Española*, n.º 88, 1984.

II. ESTÍMULOS FISCALES A LA INVERSIÓN

Los incentivos fiscales a la inversión empresarial han sido utilizados con profusión por los países en vía de desarrollo económico, con el propósito de conseguir activar su crecimiento y también, en otros casos, con objetivos de estabilidad económica¹⁵.

Así, el Informe Carter, en su capítulo dedicado a los estímulos fiscales, recomienda: «Pensamos particularmente en las medidas temporales que el Gobierno podría desear poner en práctica, de vez en cuando, con vistas a la estabilización de la economía, tales como una amortización acelerada o diferida del coste de las inversiones, una subvención o una reducción de impuestos igual a una cierta proporción de las inversiones en inmovilizado»¹⁶.

La inversión privada constituye una variable muy importante a efectos de la consecución de los fines primarios de la política fiscal y de ahí que determinados instrumentos de ésta se destinan a ejercer influencia sobre aquélla. En consecuencia, se trata de controlar el volumen y composición de la inversión, así como de su concentración en un momento de tiempo.

¹⁵ BRACE WELL-MINES y HUISKAMP: «Investment incentives», 1979.

Un incentivo a la inversión se define como el conjunto de medidas coyunturales orientadas a la realización de nuevas inversiones, con lo que se espera incrementar la devolución esperada, libre de impuestos, de la inversión en función a su coste en el momento en que se decide invertir.

¹⁶ *Impuesto sobre Sociedades (Aspectos Polémicos)*. Instituto de Estudios Fiscales. Traducción de Antonio Delgado Gómez.

En concreto, para la estabilidad y el desarrollo, la inversión privada, en tanto que componente mayoritario de la demanda de inversión del sistema, es un elemento clave cuya correcta actuación ha de ser promovida si se desean alcanzar los objetivos propuestos. Por ello, la política fiscal ha elaborado un conjunto amplio de instrumentos que tratan de influir en el volumen, ritmo y composición de la inversión privada para asociar estos elementos de la misma al cumplimiento de las finalidades primarias de la actividad financiera¹⁷.

Diversos son los beneficios fiscales que los poderes públicos utilizan como expresión de su política económica (exenciones, bonificaciones, deducciones, desgravaciones, etc.) con el fin de estimular coyunturalmente el crecimiento económico y principalmente orientado a incentivar la inversión con el fin de conseguir objetivos económicos de forma indirecta, aunque su eficacia quede condicionada al nivel y estructura de la inversión privada.

Como ya dijimos en el capítulo anterior, el impuesto que grava los beneficios de las sociedades viene siendo utilizado como vehículo principal de la política de estímulos fiscales a la inversión y a la creación de empleo, aun a pesar de la reducción en la contrapartida recaudatoria¹⁸.

Naturalmente, España no es una excepción. Si nos ceñimos al próximo pasado, podemos observar que, desde que se promulgó la Ley 61/1978, actualmente derogada y sustituida por la Ley 43/1995,

¹⁷ Preámbulo Real-Decreto 3061/1979, de 29 de diciembre, por el que se regula el régimen fiscal a la inversión empresarial.

¹⁸ M. ESPITIA ESCUER, E. HUERTAS ARRIBAS, G. LECHA CARBO y V. SALES FUMÁS: *Estímulos fiscales a la inversión a través del Impuesto sobre Sociedades*. 1988. Instituto de Estudios Fiscales.

¿Cuál es el origen del interés por el tema del Impuesto sobre Sociedades, con todas las peculiaridades que concurren sobre él, incluyendo los estímulos a la inversión, que se canalizan a través del mismo? La primera respuesta a esta pregunta podría tener una orientación cuantitativa si fuera cierto pensar que a través del Impuesto sobre Sociedades se recauda una parte importante de los ingresos del Tesoro. Sin embargo, las estadísticas fiscales muestran que no ocurre así y en general los impuestos sobre beneficios de las sociedades representan una pequeña parte de los ingresos fiscales totales.

de 27 de diciembre, en vigor, se venían publicando en el «B.O.E.» una larga serie de disposiciones (Leyes de Presupuestos y otras de rango inferior) y que de una forma u otra desarrollaron un cúmulo de medidas incentivadoras que, si bien en muchos casos se acomodaban a la necesidad de la situación coyuntural, en otros se mantenían vigentes sin una razón justificada¹⁹, provocando importantes distorsiones.

En este ir y venir de disposiciones orientadas a estimular la inversión, unas en régimen común y otras en regímenes específicos (medidas coyunturales, localización geográfica, sectores industriales, etc.), generaron una maraña legal²⁰ que afectaba a la tributación de los ingresos de capital, y cuyo carácter discriminatorio parecía no responder ya a ninguna visión de conjunto o política económica definida.

No es propósito de este trabajo realizar un análisis exhaustivo de las medidas que han desarrollado los diferentes regímenes de los estímulos fiscales a la inversión empresarial pero sí, al menos, citaremos algu-

¹⁹ E. FUENTES QUINTANA en su prólogo a la obra *Incentivos fiscales a la inversión privada*. Manuel LAGARES CALVO. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, 1974.

«Dos rasgos importantes parecen caracterizar la realidad fiscal del tiempo que vivimos: la extensa e intensa utilización de incentivos tributarios al servicio de múltiples y heterogéneos propósitos y la conservación de los incentivos tributarios concedidos. Esos dos rasgos se repiten con tanta reiteración en las distintas Haciendas, se presentan con persistencia tan machaconamente estadística en los países de la más variada condición –cualquiera que sea su grado de desarrollo, con independencia del estilo al que responda el reparto de su imposición, al margen de la forma en que organicen sus instituciones políticas– que bien pudieran elevarse esos dos rasgos fiscales tan claramente definidos a la categoría de consecuencias de dos fundamentales leyes empíricas. Dos leyes que podrían denominarse la «ley» de la proliferación de los incentivos fiscales y la «ley» de la conservación de los mismos».

En la misma línea de criterio, Eduardo TURRENT DÍAZ: «La proliferación de los estímulos tributarios. Evaluación crítica». *El Trimestre Económico*, 1980.

²⁰ C. CUERVO ARANGO y José A. TRUJILLO DEL VALLE: «Estructura fiscal e incentivos a la inversión». *Papeles de Economía Española. Opciones fiscales de los 80*, págs. 220 y siguientes.

nas de las notas más características, de aquellos que se pueden contemplar en la actual Ley del Impuesto sobre Sociedades, regulado por la Ley 43/1995, de 27 de diciembre²¹, así como las novedades o modificaciones introducidas en su texto legal y en comparación con la anterior normativa.

A) DEDUCCIÓN POR INVERSIONES

Como ya dijimos anteriormente, los incentivos fiscales a la inversión en la actualidad vienen siendo objeto de discusión en el estudio de las reformas tributarias, concretamente del Impuesto sobre Sociedades, de diferentes países, pues hay tendencias que niegan su eficacia como instrumento de política económica, en contra de la opinión de otros sectores que aseguran que son necesarios en determinadas coyunturas.

En efecto, en las últimas reformas tributarias se ha puesto de manifiesto una tendencia a la reducción de los incentivos fiscales de carácter general, al considerarse que pugnan con la necesaria neutralidad fiscal y la eficiencia económica, especialmente referido a la deducción por inversiones y a la amortización acelerada²².

²¹ El Impuesto sobre Sociedades está sujeto a revisión en la mayor parte de los países desarrollados. La causa última es su capacidad de determinar la competitividad internacional de las empresas. Esta importante figura es la espina dorsal de la tributación sobre el capital, que está experimentando cambios fundamentales en un mundo cada vez más abierto.

De una parte, las modificaciones intentan regularse dentro del proyecto de armonización tributaria de la C.E.E. De otra, obedecen a estrategias de competencia fiscal, adoptadas de forma más o menos explícita por los países. La internacionalización de las actividades de las empresas obliga a replantear la concepción tradicional del tributo, (*Revista del Instituto de Estudios Económicos*, n.º 3, 1992).

²² C. CUERVO ARANGO y J.A. TRUJILLO DEL VALLE: «Estructura fiscal e incentivos a la inversión». *Papeles de Economía Española*, 1987.

«La conclusión principal que se deriva del estudio es que los rendimientos del capital pueden llegar a soportar gravámenes muy distintos en función de las características de los activos financieros y reales en los que se materialicen el ahorro y la inversión, respectivamente.»

En la L.I.S., artículos 33 a 37, ambos inclusive, se desarrollan y concretan una serie de estímulos fiscales relacionados con la inversión empresarial, que podemos agrupar en dos grandes categorías:

- a) Régimen Común.
- b) Regímenes Específicos.

Con independencia de su regulación en los artículos citados, la Disposición final 9ª.2 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, añade que «la Ley de Presupuestos Generales del Estado establecerá los incentivos fiscales pertinentes en relación a este Impuesto cuando así fuere conveniente para la ejecución de la política económica. En particular, la inversión se estimulará mediante deducciones en la cuota íntegra fundamentadas en la adquisición de elementos del inmovilizado material nuevos».

Es decir, el régimen general de deducción por inversiones en activos fijos nuevos se extrae del contexto legal del impuesto, y queda en situación suspensiva para desarrollarlos a través de las Leyes de Presupuestos cuando así convenga a la coyuntura económica, evitando así que se mantenga en el texto legal indefinidamente, cuando los mismos deben ser objeto de revisión periódica.

La L.I.S. introduce algunas novedades respecto a la anterior Ley 61/1978 y que seguidamente indicamos:

a) La deducción por inversiones en activos fijos nuevos desaparece en la nueva Ley, aunque la Disposición adicional 12ª regula su deducción para 1996, exclusivamente.

b) La deducción en I + D se modifica y se aplica sobre los gastos realizados por este concepto en el año de imposición. Ya no se produce la distinción entre inversión en activos fijos y gastos en intangibles.

c) La creación de empleo para trabajadores minusválidos, que quedaba con flecos del régimen anterior, desaparece en la actual normativa.

d) También desaparecen las deducciones que se venían aplicando a los beneficios industriales y a las sociedades de promoción de empresas.

e) Es posible la deducción por inversiones en activos fijos nuevos adquiridos en régimen de arrendamiento financiero (*leasing*)²³.

f) El límite para la aplicación de todas las deducciones es conjunto, cualesquiera que sean las modalidades de inversión, excepto para las inversiones en activos fijos nuevos que actúa separadamente.

El esquema de las modalidades en régimen común de deducción y los coeficientes del límite, es como sigue:

DEDUCCIÓN Modalidad	LÍMITE	
	%	%
1. Activos fijos nuevos	5	15
2. Edición de libros	5	35
3. Producción cinematográfica	10	35
4. Empresas exportadoras	25	35
5. I + D	20/40	35
6. Bienes de interés cultural	10	35
7. Formación profesional	5/10	35

Seguidamente vamos a comentar, aunque sea brevemente, algunas de las características de dichas modalidades de deducción por inversiones:

1. ACTIVOS FIJOS NUEVOS

Las inversiones en activos fijos materiales nuevos (AFN) afectos a la actividad pueden ser objeto de deducción de la cuota líquida del I.S. en un 5 por 100.

²³ Es posible la deducción por inversiones de cualquier contrato de *leasing* que amparen elementos del inmovilizado material, con excepción de los edificios.

Para disfrutar de esta deducción se han de cumplir varios requisitos:

- a) Que sean elementos del inmovilizado material.
- b) Que sean nuevos. La actual L.I.S. tampoco define qué ha de entenderse por activo nuevo, por lo que se seguirá el criterio de años anteriores al considerarlo como aquellos que entren en funcionamiento por primera vez.
- c) Que dichos elementos permanezcan en funcionamiento durante cinco años, como mínimo.
- d) Que los activos sean puestos a disposición del sujeto pasivo dentro de los períodos impositivos que se inicien en 1996.

2. EDICIÓN DE LIBROS

3. PRODUCCIÓN CINEMATOGRAFICA

De conformidad con el artículo 35.2 y 3 de la L.I.S., los sujetos pasivos del I.S. tienen derecho a la deducción por las inversiones que realicen en la edición de libros y en producciones cinematográficas o audiovisuales españolas.

En los supuestos de edición de libros, el porcentaje de deducción es del 5 y del 10 por 100 para las producciones cinematográficas. A estos efectos, la base de la deducción (importe de la contraprestación total o el coste de producción) se reducirá en la cuantía de las subvenciones oficiales que reciba la empresa para la financiación de la inversión.

4. EMPRESAS EXPORTADORAS

Los sujetos pasivos del I.S. pueden practicar la deducción por los siguientes conceptos:

- a) Inmovilización material (instalación en el extranjero de sucursales o establecimientos permanentes).
- b) Inmovilizado financiero (adquisición de participaciones en el capital de sociedades extranjeras y constitución de filiales), con una participación mínima del 25 por 100.

c) Gastos (propaganda y publicidad de proyección plurianual para apertura y prospección de mercados, así como de lanzamiento internacional de productos).

d) De concurrencia a ferias y exposiciones.

Para los ejercicios que se inicien en 1996 el porcentaje de deducción es del 25 por 100 de las inversiones y gastos efectivamente realizados.

5. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

A los efectos de esta deducción se entiende:

a) Por investigación, como la indagación original y planificada que persigue el descubrimiento de nuevos conocimientos y a la vez una comprensión superior en el ámbito científico o tecnológico.

b) Por desarrollo, la aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otra clase de conocimiento científico para la fabricación de nuevos materiales para el diseño de nuevos procesos o sistemas de producción, así como para la mejora tecnológica sustancial de materias, productos o procesos.

Tienen también la consideración de I + D el diseño y elaboración de muestrarios para el lanzamiento de productos al mercado.

Para los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 1996, los porcentajes de deducción son variables en función del valor de los gastos realizados en los dos años anteriores, de la forma siguiente:

— Cuando sea igual o inferior, el porcentaje será del 20 por 100.

— Si es superior, se aplica el 20 por 100 hasta el valor medio y sobre el exceso el 40 por 100.

6. BIENES DE INTERÉS CULTURAL

Los sujetos pasivos del I.S. tendrán derecho a deducir el 10 por 100 de la cuota líquida con motivo de aquellas inversiones que efectiva-

mente realicen en bienes que consten en el Registro General de Bienes de Interés Cultural.

A estos efectos no sólo se consideran inversiones las cantidades aplicadas a su adquisición, sino también los gastos activables de conservación, reparación, restauración, difusión y exposición.

7. FORMACIÓN PROFESIONAL

Se entiende por formación profesional el conjunto de acciones de carácter formativo desarrolladas por las empresas, de modo directo o indirecto, por contratación de terceros, con el fin de actualizar, reciclar o capacitar a sus empleados, exigido para el desarrollo de la actividad empresarial, no entendiéndose como gastos de formación profesional aquellos que tengan la consideración de rendimientos de trabajo personal.

El porcentaje de deducción para los ejercicios que se inicien desde el 1996, varía según el valor de los gastos del período impositivo, en comparación con los gastos efectuados en los dos años anteriores, en su valor medio:

— Cuando es igual o inferior, se aplicará el 5 por 100 sobre la totalidad de los gastos.

— Si es superior, se aplica el 5 por 100 hasta su valor medio y sobre el exceso el 10 por 100.

B) CREACIÓN DE EMPLEO

El nuevo Impuesto sobre Sociedades prescinde de la deducción por creación de empleo, excepto para las empresas de pequeña dimensión y que, con tanta profusión, se venía aplicando en la normativa anterior (L. 61/1978) y que en el último ejercicio en vigor de la misma (1995) permitía deducir de la cuota líquida del ejercicio una cantidad fija por el incremento del promedio de la plantilla de trabajadores minusválidos con contrato indefinido y respecto de la plantilla media de estos mismos trabajadores del ejercicio anterior.

Desde el mes de abril de 1992 fue suprimida la deducción por trabajadores no minusválidos, presentando esta clase de deducción la siguiente evolución en los últimos años:

	1988 a 1989	1990 a 1992	1993 a 1995
Deducción (pesetas)	500.000*	500.000* 700.000**	700.000**

* Trabajadores no minusválidos.

** Trabajadores minusválidos.

C) COMPENSACIÓN DE PÉRDIDAS

Si los resultados de la empresa, positivos o negativos, se determinaran únicamente en el momento final de su liquidación o extinción, se produciría, en el transcurso de su existencia, la compensación automática de los mismos²⁴.

Pero la evidencia en forma de normas contables, tributarias y mercantiles, desde los tiempos más remotos²⁵ ya se ocuparon de crear normas convencionales que exigen el cierre de cuentas por períodos o ejercicios económicos de proyección anual²⁶ los cuales tienen una continuidad y una íntima comunicación de forma que los saldos de cierre de las cuentas de cada ejercicio y los de apertura del siguiente habrán de ser siempre coincidentes²⁷ como tal empresa en funcionamiento.

²⁴ Para una más amplia información consultar A. GOTA LOSADA: «La compensación de pérdidas en el Impuesto de Sociedades». *Hacienda Publica Española*, n.º 5, 1970, págs. 61 a 108.

²⁵ Paccioli: IX, Cap. 11.34: Jaeger, Lucas Paccioli, pág. 88: «No obstante, es siempre conveniente saldar todos los años, especialmente para quienes comercian en sociedad, de acuerdo con el proverbio: Cuentas frecuentes traen larga amistad (ragio spessa amista longa)».

²⁶ E. SCHMALENBACH: *Balance Dinámico*: «Antes de haber transcurrido el período total de vida hay que formar cuentas de ganancias, que no abarcan todo el período de existencia, sino secciones parciales del mismo. De esta forma surge, en lugar de la cuenta total, la cuenta periódica de resultados; es decir, una cuenta de resultados de una empresa que se haya en plena vida».

²⁷ Art. 35 del Código de Comercio.

Por este motivo, se hace necesario la aplicación de técnicas que hagan posible la compensación de las pérdidas generadas en un ejercicio con los beneficios anteriores, «*carry back*», o posteriores «*carry forward*»²⁸, consiguiendo así la intercomunicación de los resultados entre diversos ejercicios, en el marco del impuesto que grava los beneficios empresariales, evitando las distorsiones que se derivan del sistema de cuentas anuales.

La compensación de pérdidas resulta esencial para el estímulo de las inversiones empresariales y juega un papel de la mayor importancia en la toma de decisiones, por los siguientes motivos:

a) Evita la discriminación que se puede producir entre las empresas que generan beneficios estables y aquellas otras que con un mismo nivel de beneficios, a medio plazo, observen fluctuaciones en sus ingresos en períodos más cortos²⁹, pues permite promediar los resultados positivos y negativos sobre un espacio más amplio que el ejercicio fiscal.

b) Permite la asunción de riesgos, porque confiere la seguridad de que las pérdidas que puedan originarse como consecuencia de nuevas instalaciones, minoración de actividades industriales, etc., podrán ser compensadas con los beneficios de ejercicios siguientes o anteriores³⁰.

c) Incentivar las inversiones privadas, pues garantiza que las pérdidas que eventualmente se pueden generar en los ejercicios en los que se realizan dichas inversiones, pueden ser absorbidas con los beneficios futuros y por ello tiene una influencia de la mayor importancia en el tipo efectivo marginal de tributación³¹, paliando el desfase que temporalmente se produce entre el devengo de los incentivos a la inversión y el momento en que los puede aplicar efectivamente.

²⁸ En España nunca ha estado presente en la normativa fiscal la compensación de pérdidas con los beneficios de ejercicios anteriores, con devolución de los impuestos previamente satisfechos.

²⁹ J. GÓMEZ RODRÍGUEZ: *Los incentivos fiscales a la inversión en el Impuesto de Sociedades en los Estados Unidos*. Instituto de Estudios Fiscales, 1989, pág. 39.

³⁰ A. GOTA LOSADA: Op. citada.

³¹ AUERBACH Y POTERBA: «Tax-loss Carryforwards and Corporate Tax Incentives» *Effects of Taxation on Capital Accumulation*, 1987 (Citado en obra J. Gómez Rodríguez).

d) En regímenes de amortización acelerada se originan, normalmente, pérdidas en períodos cortos de tiempo, siendo imprescindible la técnica de la compensación de pérdidas, evitando el quebranto que se produciría si no existiese dicha medida fiscal.

Cuando se generan pérdidas fiscales en un determinado período de imposición, se pueden adoptar dos clases de medidas para su compensación:

a) La compensación de estas pérdidas con beneficios de ejercicios anteriores, que ya fueron objeto de tributación, con devolución del impuesto ingresado; sistema que se contiene en las legislaciones fiscales de otros Estados y que nunca fue de aplicación en España³².

El razonamiento que impide la utilización de esta medida, «*carry back*», es de que como quiera que en la legislación española existe un crédito de impuesto unido a la distribución de los beneficios empresariales, surge una complejidad técnica, pues sólo sería admisible en aquellos supuestos de que los beneficios de ejercicios anteriores no hubiesen sido distribuidos, pues, en otro caso, resultaría una devolución de las aportaciones a los socios.

b) La compensación de pérdidas fiscales con beneficios de ejercicios posteriores, «*carry forward*», es el sistema utilizado en España, desde que las medidas de compensación de pérdidas tuvo cabida en nuestra legislación, por primera vez, en el Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades aprobado por Decreto de 23 de diciembre de 1967, que establecía esta posibilidad de compensación con los cinco ejercicios siguientes. La Ley 61/1978 también aceptaba la compensación de las bases imponibles negativas en los cinco ejercicios sucesivos e inmediatos.

³² Los países miembros de la OCDE admiten la compensación de bases imponibles negativas con las positivas de ejercicios posteriores (*carry forward*); sin embargo, ocho países, además, contemplan la posibilidad de compensar las pérdidas hacia ejercicios anteriores (*carry back*). El período máximo de traslación hacia atrás es de tres años (Canadá, Francia, Holanda, Reino Unido y Estados Unidos) y de dos años (Alemania) y sólo un año en Japón e Islandia.

Las notas más características de la compensación de pérdidas³³ en la reciente Reforma del Impuesto sobre Sociedades (Ley 43/1995, de 27 de diciembre), que se regula en su Art. 23 de la LIS, y que modifica como novedades las normas que establecen en el texto legal anterior, son las que siguen:

- Se amplía el plazo de compensación a siete años.
- Se establece un plazo específico para las sociedades de nueva creación.
- Se limita la compensación de bases imponibles negativas, en sociedades que no ejercen actividad alguna y en aquellos supuestos de que se adquieran posteriormente participaciones mayoritarias de su capital social.

PLAZO DE COMPENSACIÓN

Constituye una novedad en relación con la derogada Ley 61/1978, ampliándose a siete años en lugar de los cinco establecidos anteriormente.

El artículo 23 de la Ley 43/1995 está haciendo referencia a «siete años inmediatos y sucesivos», en vez de ejercicios que se contemplaba en la ley derogada, y que viene a resolver las dudas que surgieron respecto a aquellos supuestos de ejercicios inferiores a doce meses si consumían o no un período de compensación.

³³ Precisiones de la D.G.T. (Ediciones Francis-Lefebvre, 1996, pág. 366).

El saneamiento financiero que regula el Art. 163 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas no enerva el derecho a la compensación de dichas pérdidas (TEAC 11-7-89).

- Cuando una sociedad realiza diversas actividades, las pérdidas que se generen por alguna de ellas no condiciona su compensación.
- La modificación del objeto social de una sociedad no impide la compensación de pérdidas (DGT 24-5-84).
- Las pérdidas que procedan de los ajustes extracontables generan también el derecho a su compensación.
- Las pérdidas generadas como consecuencia de siniestros, son compensables con las rentas positivas del año y si resultasen negativas podrán compensarse dentro de los siete años siguientes.

ENTIDADES DE NUEVA CREACIÓN³⁴

El artículo 23.3 de la L.I.S. favorece a las entidades de nueva creación, y en línea con el principio de neutralidad fiscal que inspira la reforma del Impuesto sobre Sociedades, permitiendo que estas sociedades que acceden al mundo empresarial³⁵ puedan computar el plazo de compensación de las bases imponibles negativas a partir del primer período impositivo cuya base imponible sea positiva, pues de otra forma es muy probable, y se constata con la experiencia pasada, que la posibilidad de compensación se vería reducida en su primera etapa de actuación en la que los beneficios empresariales, normalmente, se irían generando con dificultad³⁶.

LÍMITE A LA COMPENSACIÓN DE BASES IMPONIBLES NEGATIVAS

La nueva normativa sale al paso poniendo freno al mercado de sociedades inactivas con pérdidas fiscales pendientes de compensar, mediante la transmisión de participaciones sociales, que no respondían a criterios meramente empresariales o económicos sino más bien a planificaciones de «**ingeniería fiscal**» y que, como resultado, se conseguía el diferimiento del impuesto.

En otros Estados la limitación a la compensación de bases imponibles negativas, cuando se producen transmisiones de participaciones sociales al objeto de aprovechar las pérdidas fiscales pendientes de compensación, ya han establecido medidas poniendo coto a este tipo de operaciones. Así se manifiesta en el Tax Reform Act de 1986 de los Estados Unidos:

³⁴ Debemos entender como entidades de nueva creación las de nueva constitución.

³⁵ La actividad empresarial que desarrolle ha de ser igualmente nueva, entendiéndose que no pueden disfrutar de este régimen especial aquellas que resulten de operaciones de fusión o escisión.

³⁶ J. GÓMEZ RODRÍGUEZ: Op. citada, pág. 95.

«En definitiva, la función de promediación de beneficios y pérdidas que persiguen las normas en materia de compensación, evitando la discriminación en favor de empresas con beneficios estables y en contra de aquellas con fuertes oscilaciones cíclicas en sus ingresos, no se consiguen cuando existen valores altos en la posibilidad de permanecer en pérdidas fiscales.»

«Las normas en materia de compensación cumplen una función de promediar reduciendo las distorsiones ocasionadas por el sistema de cuentas anuales. Sin embargo, si el derecho a compensar puede ser transferido de manera que permita compensar una pérdida con un ingreso no relacionado, la legítima función del promedio no se cumpliría. Con una libertad absoluta de transferencia de pérdidas fiscales, las normas en materia de compensación se convertirían en un mecanismo de recuperación parcial de pérdidas a través del sistema fiscal. Bajo tal sistema, el Gobierno Federal estaría efectivamente reembolsando una parte del total de pérdidas experimentadas por las empresas.»

En el comentado artículo 23, apartado 2, de la LIS, se enumeran las circunstancias que deben ponerse de manifiesto para que se pueda aplicar las limitaciones a la compensación de bases imponibles negativas, y que son las siguientes:

a) Que se consiga o alcance la mayoría del capital social o de los derechos a participar de los resultados de la entidad.

b) La adquisición de la participación en el capital social de la sociedad en pérdidas se ha de realizar con posterioridad a la conclusión del período impositivo al que corresponde la base imponible negativa.

c) Que haya sido adquirida, dicha participación, por una persona, entidad o por un conjunto de personas o entidades vinculadas (artículo 16.2 de la L.I.S.).

d) Que antes de la finalización del período impositivo se tenga una participación inferior al 25 por 100 de la sociedad.

e) Que la entidad no hubiese realizado explotaciones económicas en los seis meses anteriores a la adquisición de la participación que otorga la mayoría del capital social.

El citado artículo 23.2 de la L.I.S. establece el límite de las bases imponibles negativas que son susceptibles de compensación con las bases imponibles positivas que genere la sociedad en el período de siete años, y se determinará reduciendo la base imponible negativa en el importe de la diferencia positiva que se obtenga entre el valor de las

aportaciones de los socios, realizadas en forma de desembolsos por cualquier título, hasta el momento de la transmisión de la participación y el importe de la participación adquirida.

Por todo ello, para que se produzca el límite a la compensación tiene que darse el supuesto de que el precio de adquisición de la participación de la sociedad sea inferior a los desembolsos que, por todos los conceptos, haya efectuado el socio, con carácter de financiación, desde su origen hasta la transmisión de la participación.

En el Tax Reform Act de 1986, que regula la reforma del Impuesto sobre Sociedades de Estados Unidos, se utiliza un procedimiento que no limita el importe de las pérdidas compensables, sino que se limitan los ingresos que puedan ser destinados a la compensación³⁷.

En los procesos de concentración de empresas la L.I.S., en su artículo 104.3 ha modificado acertadamente la Ley 29/1991, en la que se negaba el derecho a la compensación de bases imponibles negativas de la entidad que se extinguía (fusión, escisión, etc.). Ahora, con el nuevo régimen fiscal es posible trasladar el derecho a la compensación a la entidad absorbente o beneficiaria.

En aquellos supuestos en que la entidad adquirente de dicho derecho a la compensación participe en el capital de la entidad absorbida o escindida, la base imponible negativa que se pretenda compensar se reducirá en el importe de la diferencia positiva que se derive entre el valor de las aportaciones de los socios por cualquier título y su valor contable.

En lo que respecta a la compensación de pérdidas en los grupos de Sociedades, el artículo 88 de la L.I.S. distingue dos supuestos:

a) Bases imponibles negativas generadas por el grupo de sociedades. Adquiere éste el derecho a su compensación con las bases imponibles positivas que se obtengan en los siete años inmediatos y sucesivos, perdiendo el derecho a compensar individualmente las sociedades que integran el grupo.

³⁷ Esta limitación sobre los ingresos se obtiene mediante la aplicación de un porcentaje determinado.

b) Bases imponibles negativas obtenidas antes de la incorporación al grupo de sociedades. Pueden ser compensadas con las bases imponibles positivas del grupo, pero con el límite de la base imponible positiva de la propia sociedad que las generó.

D) REINVERSIÓN DE BENEFICIOS EXTRAORDINARIOS

Cuando la empresa decide la renovación de los elementos de su inmovilizado, normalmente transmite previamente los que pretende renovar, bien por la antigüedad de los mismos, bien por obsolescencia, para aplicar el importe de la transmisión a la adquisición de los nuevos equipos, edificios, instalaciones, terrenos, etc., o de inmovilizado inmaterial, generándose, en muchos casos, beneficios extraordinarios que como tales rentas positivas están sujetas al Impuesto sobre Sociedades y que de alguna forma desincentivan la toma de decisiones de nuevas inversiones.

Para evitar estas situaciones la normativa fiscal aplica un régimen en forma de beneficio fiscal que si bien no se sitúa en un plano de exención, como se contemplaba en la derogada Ley 61/1978, lo sustituye por un régimen de diferimiento³⁸, por lo que el beneficio extraordinario no se grava en el período impositivo que se devenga, integrándose en las bases imponibles de los siete períodos impositivos posteriores por partes iguales, o durante el tiempo en que se amortice el nuevo activo, lo cual supone una economía de opción para el sujeto pasivo a tener en cuenta.

Para disfrutar de este beneficio fiscal es preciso que los elementos patrimoniales adquiridos deben permanecer en el patrimonio del sujeto pasivo durante un período de siete años posteriores a la conclusión del período impositivo en que termine el plazo de reinversión.

Otras de las novedades que se desprenden del artículo 21 de la L.I.S., es de que no se exige la afectación de los activos a una actividad empresarial y se elimina el requisito de no cesión a terceros de los bie-

³⁸ En consonancia con el Informe Ruding y con las legislaciones británica y alemana.

nes en que se materialice la reinversión, a diferencia con lo legislado en la Ley 61/1978.

E) AMORTIZACIÓN ACELERADA

a) ASPECTO ECONÓMICO

Uno de los instrumentos más característicos, en el amplio abanico de los incentivos a la inversión, es el relativo a las amortizaciones anticipadas o a la depreciación acelerada³⁹.

Esta política fiscal se fundamenta en la aplicación, sobre los costos de los elementos de activo fijo, de un índice acelerado que excede del coeficiente de amortización o depreciación, o, dicho de otra forma, cuando se estima un período de amortización contable inferior a la vida útil del elemento.

Durante las últimas décadas se ha dedicado mucha atención, por los países del área occidental, a influir sobre el volumen de inversión privada a través de la aceleración de las amortizaciones por causas coyunturales. Durante la II Guerra Mundial los países occidentales beligerantes permitieron la aceleración de amortizaciones a las industrias de guerra con el fin de facilitar su expansión. Al mismo tiempo, se ha practicado esta política con el ánimo de incrementar la inversión privada en los programas de desarrollo económico.

Los diferentes métodos de amortización contemplados por las normas contables y fiscales (lineal, progresiva, etc.) se basan en la expectativa de la vida útil del elemento del activo fijo. Por el contrario, el objetivo de la amortización acelerada es el de concentrar las deducciones, por la depreciación, en los primeros años de la vida de la inversión, hasta tal extremo que si se amortizasen totalmente en el primer año, se incorporaría la deducción íntegramente a la cuenta de explotación, lo cual supondría, en definitiva, como si se invirtiese en un activo circulante.

³⁹ M. ALONSO FERNÁNDEZ y M. ALONSO AYALA: «La política fiscal de amortizaciones anticipadas y su efecto expansivo en la empresa». Fundación Antonio Lancuentra. V Jornadas Técnicas, Universidad de Barcelona, 1987.

Un aspecto muy importante, que justifica la aceleración de amortizaciones, es el factor de la inflación, paliando así los problemas financieros que se derivan al exceder los precios de reposición a los costes históricos. La exigencia fiscal de una amortización, de conformidad con el coste histórico y la incidencia de la inflación, ha dado como resultado una amortización fiscal bastante inferior a la depreciación económica.

Al tener el exceso de amortización el carácter de deducible de la base imponible, se difiere el gravamen sobre los beneficios, obteniendo el empresario un interés o tipo de descuento al conseguir un beneficio fiscal de forma anticipada.

En una coyuntura económica en la que los tipos de interés y de gravamen sean elevados, la aceleración de la amortización supone una evidente reducción en el coste del activo fijo, lo cual incrementa simultáneamente el capital retorno de la inversión.

Otro aspecto a tener en cuenta es el factor riesgo o incertidumbre, pues a través de la anticipación de las amortizaciones se reduce el «*pay off*» o tiempo de recuperación de la inversión.

Desde que la legislación fiscal permite la compensación de las pérdidas fiscales con los beneficios generados, en los años siguientes, en una función de vasos comunicantes, la capacidad de absorción del incremento del gasto deducible, por los efectos de la amortización acelerada, no ofrece, normalmente, dificultades.

La estructura del capital de las empresas tienen una significativa incidencia en la aceleración de las amortizaciones, por lo que las empresas industriales que exigen unas mayores inmovilizaciones de activo pueden beneficiarse en mayor grado que otros tipos de empresas, como ocurre con las comerciales y de servicios.

El riesgo de invertir en activos fijos se reduce considerablemente, pues se retrasa el pago de impuestos sobre beneficios hasta que una sustancial parte del coste del elemento se ha recuperado.

En una coyuntura con tasa de inflación no muy elevada, es mayor el beneficio que se obtiene con una amortización acelerada con tipo de

gravamen alto que con un porcentaje de gravamen inferior y depreciación normales.

b) LA FUNCIÓN FINANCIERA DE LA AMORTIZACIÓN

Se entiende por amortización, en un sentido económico, la valoración o estimación del consumo o pérdida de valor de los elementos de la estructura fija de la empresa. La política de amortizaciones persigue el dotar a la unidad económica de un fondo que le permita cubrir la depreciación que por el uso, obsolescencia o el mismo paso del tiempo experimentan los activos, de forma que al finalizar la vida de éstos se disponga de recursos financieros que permitan su renovación.

Pero, además de esta concepción económica, la amortización posee un importante significado financiero como medio de desinmovilización de recursos, de transformación en liquidez del inmovilizado. Mediante la representación en contabilidad de este proceso de incorporación gradual de coste, se produce en la empresa un fenómeno de cambio de naturaleza de los activos, transformando elementos fijos en circulantes.

En consecuencia, la amortización, como proceso de liberación de recursos, constituye una fuente de financiación interna para la empresa de gran importancia. Desde el momento de la adquisición de un activo fijo –momento en que comienza su período de depreciación–, hasta la fecha en que se hace necesaria su renovación, suele transcurrir un período de tiempo, más o menos largo, en base a la vida útil de éste, en el que puede disponerse de unos recursos adicionales que pueden o bien reinvertirse inmediatamente en el ciclo productivo de la empresa, o invertirse en otras alternativas ajenas a la actividad de ésta y que se consideren más interesantes, o bien destinarlos a la devolución (amortización) de los créditos solicitados para la financiación del activo⁴⁰.

⁴⁰ Este proceso es lo que la literatura económico-contable denomina «amortización financiera», en oposición a la «amortización técnica», que es la que tiene por objeto recuperar el valor económico del inmovilizado. En el caso de que la empresa financie sus activos fijos con créditos ajenos y el flujo de recursos procedente de la amortización técnica se destine al finalizar cada ejercicio al reintegro de estos créditos, debe establecerse un adecuado equilibrio entre amortizaciones técnicas y financieras.

Por tanto, la liquidez obtenida en el proceso de amortización debe incluirse como partida fundamental dentro de los planes de financiación-inversión de la entidad, estando condicionada su función financiera a la situación en que se encuentre la empresa y su entorno (expansión, estabilidad o recesión). Obviamente, es en épocas de expansión cuando los fondos procedentes de la amortización servirán como fuente de financiación a nuevas inversiones, tanto en la estructura fija como en activos circulantes, es decir, elementos que realmente impliquen una expansión de la empresa. Sin embargo, en períodos de estabilidad o recesión la función financiera analizada resultará mucho menos importante, siendo necesario incluso realizar, en determinadas ocasiones, inversiones extrafuncionales (valores mobiliarios, activos financieros, etc.) que permitan la obtención de una rentabilidad aceptable de los recursos liberados⁴¹.

Por otra parte, resulta necesario señalar un grave peligro que surge para las empresas que, atribuyendo esta función financiera a la amortización, destinan los recursos liberados a inversiones que no pueden materializarse en liquidez a la hora de hacer frente a la reposición del activo⁴². A esta situación suelen llegar muchas empresas debido a que es el activo circulante el primero que «tira» de la expansión de la entidad: al acelerarse la actividad se hace necesario el empleo de mayores volúmenes de circulante, sin que ello implique, al menos inicialmente, una ampliación de la estructura fija.

Posteriormente, para financiar la adquisición de nuevos inmovilizados la unidad económica deberá arbitrar los recursos necesarios acudiendo al crédito externo o utilizando su propia capacidad de autofinanciación, lo cual vuelve a poner de manifiesto la gran relevancia que en todo plan financiero empresarial tienen las amortizaciones.

Para finalizar, y aunque volveremos más adelante sobre este punto, hay que indicar que los intereses obtenidos por los fondos procedentes

⁴¹ El tema del destino de los fondos de amortización se trata en mayor profundidad en A. SUÁREZ: *Decisiones óptimas de inversión y financiación de la empresa*. Pirámide. Madrid, 1980, págs. 311 y 312.

⁴² Comentado por J. M. FERNÁNDEZ PIRLA en *Teoría económica de la contabilidad*. Ed. ICE. Madrid, 1977, págs. 59 y ss.

de la amortización serán de mayor magnitud cuanto más larga sea la vida útil de los activos, más alto el tipo de interés del mercado, mayor el índice de incremento de los precios y mayores las amortizaciones en los primeros años de vida del elemento amortizable.

c) LA LIBERALIZACIÓN CONSTANTE DE RECURSOS MEDIANTE LA POLÍTICA DE AMORTIZACIONES

Ha quedado suficientemente expuesta la idea del poder de liberación de recursos de las amortizaciones durante el período de tiempo de vida útil del activo, es decir, hasta su reposición. Sin embargo, ya Polak en 1921⁴³, y Kaldor, Rutchi, Lohman, entre otros, más adelante, pusieron de manifiesto en sus estudios que, bajo determinados supuestos que se dan frecuentemente en las empresas, las amortizaciones liberan capital, no sólo con carácter provisional, sino constantemente y de forma que exceda de los recursos necesarios para financiar las reposiciones de activos, representando estos «excesos» fuentes de financiación adicionales.

La condición inicial para que este fenómeno pueda darse es que las fechas de renovación de determinados activos se repartan regularmente en el tiempo, con lo que los recursos liberados por la amortización no se empleen en su totalidad en la renovación de los equipos, obteniéndose un capital liberado constantemente.

d) EL EFECTO EXPANSIVO DE LA AMORTIZACIÓN. INCIDENCIA DE LAS AMORTIZACIONES ACELERADAS

Ya hemos indicado que una de las posibilidades –quizá la más corriente– de aplicación del capital liberado en el proceso de amortización de activos es la reinversión en la propia empresa. Cuando en concreto esta inmovilización se materializa en la ampliación de la estructura fija por adquisición de nuevos equipos, se da un efecto de tipo expansivo de forma que la amortización no sólo logra su fin de mantenimiento de la capacidad productiva de la unidad económica sino que consigue un importante incremento de ésta.

⁴³ Citado por E. GUTENBERG en *Economía de la empresa*. Deusto, Bilbao, 1964, pág. 156

Este fenómeno, al que suele conocerse como efecto Lohmann-Ruchti, parte de considerar una serie de hipótesis de partida⁴⁴:

1. La situación del entorno económico y de la empresa inmersa en éste es de expansión, por tanto, para poder llevar a cabo esta expansión la empresa necesita de una creciente utilización de activos fijos.

2. Los activos fijos a financiar no se ven afectados por la obsolescencia tecnológica, ni en cuanto a su coste de renovación, ni en cuanto a su capital productivo.

3. La capacidad de producción del bien de equipo no debe verse alterada durante la vida útil de éste.

4. El equipo debe ser divisible, es decir, puede irse complementando con nuevas unidades de forma que se incremente en capacidad de producción.

5. Existe estabilidad de precios en cuanto a los relacionados con la renovación de los equipos considerados.

Aunque podría parecer que hemos aumentado nuestras restricciones con respecto al planteamiento anterior, hay que significar dos importantes diferencias:

a) La empresa irá adquiriendo nuevos activos a medida que le permitan los recursos liberados por la amortización. No es necesaria una renovación gradual de equipos.

b) Las hipótesis establecidas no son condiciones necesarias, es decir, excepto la utilización creciente de equipos que sí es premisa obligatoria, pues el fin del análisis efectuado es la expansión de la empresa, el resto de supuestos podrían no darse y el efecto expansivo sería aún importante. La verificación absoluta de estas premisas hace que el efecto Lohmann-Ruchti se produzca en un 100 por 100 de efectividad,

⁴⁴ Citados por A. SUÁREZ en *Decisiones óptimas*, págs. 312 y 313, y en «El comportamiento amortizativo empresarial. Políticas de amortización expansivas», *Hacienda Pública Española*, n.º 78, 1982, pág. 13

porcentaje que se irá reduciendo a medida que fallen algunas de las hipótesis; incluso la empresa puede sólo adquirir nuevos activos sin utilizar el máximo de recursos liberados.

Sin embargo, también es justo reconocer que en determinadas situaciones muy alejadas de la realidad económica actual, el efecto expansivo podría ser nulo e incluso negativo: si la inflación o el progreso tecnológico incrementan los costes de reposición hasta el nivel que hace imposible la adquisición de nuevos equipos con los fondos procedentes de las amortizaciones, o la capacidad productiva de las máquinas disminuye más rápidamente que su depreciación contable, o la indivisibilidad del inmovilizado hace inoperante su renovación gradual.

e) AMORTIZACIONES ANTICIPADAS, COSTE DEL CAPITAL Y DEPRECIACIÓN DE LA MONEDA

En el epígrafe anterior se ha contemplado la situación de reinversión en la empresa de los fondos de amortización. Sin embargo, ya hemos comentado cómo la empresa, dependiendo de su situación y de la de su mercado, puede destinar estos fondos a otras inversiones. En este apartado trataremos de analizar cómo afecta la amortización al coste que efectivamente supone para la empresa la utilización de sus distintos tipos de recursos o medios financieros, es decir, al coste del capital.

La doctrina ha definido el coste de capital como el tipo arrendaticio que la empresa debe satisfacer para disponer de una unidad de recursos. Lógicamente, si no existieran impuestos, los mercados de capitales fueran perfectos y existiera estabilidad de precios, el coste del capital sería igual al tipo de interés del mercado más la depreciación; sin embargo, la influencia de estos elementos dificulta la estimación de éste. La teoría neoclásica de la inversión determina el coste del capital comparando la tasa de rentabilidad interna de una inversión (eficacia marginal del capital) con el tipo de interés del mercado (coste de oportunidad que éste ofrece). Partiendo de este supuesto y considerando estables los precios futuros de adquisición

del capital, así como los costes de su utilización, la teoría concluye la siguiente formulación para la determinación del coste de capital en un momento dado⁴⁵:

$$C = \frac{P \cdot (1 - K - t - z) \cdot [(1 - t) \cdot i + \$]}{(1 - t)} \quad (1)$$

siendo:

P = Precio de adquisición del capital.

K = Proporción de apoyo fiscal a la inversión (deducción por inversiones).

t = Tipo de gravamen del impuesto sobre beneficios.

i = Tipo de interés bruto del mercado.

\$ = Tasa fija de depreciación económica de los activos.

Z = Valor actualizado del conjunto de cuotas de amortización fiscal permitidas a lo largo de la vida útil del activo.

Suponiendo que las cuotas de amortización son lineales y denominando n al período de amortización, Z sería:

$$Z = \frac{1 - e^{-(1-t) \cdot i \cdot n}}{(1-t) \cdot i \cdot n} \quad (2)$$

Sin querernos extender más en otros aspectos del problema y centrándonos en la influencia del período de amortización, resulta evidente deducir de la fórmula (1) que el coste de capital será menor cuando Z sea mayor, y que ésta lo será siempre que n sea menor.

Por tanto, continuando con el supuesto de amortización acelerada en un solo año, el beneficio que obtendría la empresa materializado en

⁴⁵ Una explicación detallada de la obtención de esta fórmula puede verse en M. J. LAGARES: «Neutralidad impositiva, amortizaciones fiscales y coste de utilización del capital en la industria española». *Hacienda Pública Española* n.º 26, 1974, págs. 133-147.

la reducción de su coste de capital al aplicar un método u otro de amortización sería:

$$\left(\frac{1 - e^{-(1-t) \cdot i}}{(1-t) \cdot i} - \frac{1 - e^{(1-t) \cdot i \cdot n}}{(1-t) \cdot i \cdot n} \right) \cdot p \cdot t \cdot [(1-t) \cdot i + \$] \quad (3)$$

como se deduce de las fórmulas (1) y (2).

Operando con (3) convenientemente puede concluirse que la anticipación de la amortización reducirá el coste del capital en mayor grado cuanto:

- Mayor sea n , período de amortización lineal.
- Mayor sea el coste de adquisición del capital.
- Mayor sea el tipo de interés del mercado.
- Mayor sea la depreciación económica de los activos.
- Mayor sea el tipo de gravamen.

Por consiguiente, una política fiscal de amortizaciones anticipadas constituye uno de los posibles instrumentos de la política económica para actuar sobre la eficacia marginal de las inversiones incrementando el valor de los ingresos netos esperados.

Para finalizar con este punto habría que citar la larga polémica entablada por los tratadistas de política fiscal en cuanto a si esta disminución del coste de capital, como consecuencia de la anticipación de la amortización, implica un incremento real de la inversión. La conclusión general a la que parece llegarse es afirmativa; sin embargo, existe un importante retardo⁴⁶ entre la causa y el efecto, y en el proceso hay una serie de variables difíciles de controlar, como puede ser el posible incremento de los precios de los equipos como consecuencia del incremento de su demanda.

Otro aspecto que ha despertado polémica, en cuanto a la utilidad de las amortizaciones anticipadas, es el de si éstas sirven como medio de reducir la incidencia en la inflación en la Contabilidad, es decir, como

⁴⁶ Este retardo ha sido medido por algunos autores, como P. Hemdershott y Sheng-Cheng-Hu, en «La inversión en bienes de equipo». *Hacienda Pública Española* n.º 88, 1984, págs. 316-341.

instrumento de aproximación entre amortizaciones sobre el precio de costo y sobre el precio de reposición.

Es un tema muy debatido el de la distorsión que provoca la inestabilidad de los precios en el cálculo de la amortización al obtener un fondo insuficiente para la reposición de los activos, lo que perturba el planeamiento financiero global de la unidad económica. Tanto la contabilidad tradicional como la mayoría de los sistemas tributarios sólo consideran como coste o gasto deducible las amortizaciones practicadas sobre costes históricos, lo que provoca un pago de impuestos y un reparto de dividendos sobre beneficios que no son reales, llevando a la empresa a una descapitalización progresiva. Sin embargo, el amortizar sobre costes de reposición tampoco sería correcto, pues factores como el nivel tecnológico, cambios en el mercado, etc., pueden hacer que se incrementen los costes de reposición. Una amortización sobre este coste implicaría un incremento de los precios, es decir, lo soportaría el consumidor y no el empresario.

En cualquier caso, una posible solución sería el amortizar anticipadamente sobre costes de adquisición, lo que llevaría a adecuar los costes del producto a la realidad.

Sin embargo, hay autores que se muestran escépticos en cuanto a la eficacia de normas fiscales en este sentido, opinando que la permisividad de amortizaciones anticipadas no es solución real para regularizar la contabilidad en situaciones de inestabilidad monetaria, siendo sólo esta medida operante cuando el grado de inflación no es muy acusado, y presentando el inconveniente adicional de «contribuir a la creación de reservas tácitas, es decir, a una minoración del capital contable de las empresas»⁴⁷.

f) LA AMORTIZACIÓN ACELERADA EN LA LEGISLACIÓN ACTUAL

Desde la fecha de publicación del trabajo al que hemos hecho referencia en este capítulo, se han producido una paulatina reducción de esta clase de incentivos, quedando limitado a: *a)* Régimen especial para la empresa de reducida dimensión; *b)* Actividades consistentes en la exploración,

⁴⁷ J. M. FERNÁNDEZ PIRLA: Ob. cit., pág. 390.

investigación, explotación de yacimientos minerales y recursos geológicos; c) Régimen del País Vasco⁴⁸ y algunos flecos de regímenes anteriores.

F) EMPRESAS DE REDUCIDA DIMENSIÓN

Así como en el régimen común hemos podido observar de qué forma los incentivos fiscales se han venido reduciendo en los últimos

⁴⁸ Determinados incentivos fiscales para las inversiones en el País Vasco (España), decisión de la Comisión de la UE del 10 de mayo de 1993.

Esta decisión se refiere a una propuesta de incentivo fiscal para las empresas constituidas o no en sociedad y relacionadas con la industria y el comercio, agrícolas y pesqueras que operan exclusivamente en el País Vasco. Para que el incentivo fiscal pueda ser de aplicación, el domicilio de la empresa ha de estar situado en el País Vasco. Los principales rasgos del incentivo fiscal propuesto pueden resumirse como sigue:

- Una deducción fiscal (deducción de la base imponible) del 20 por 100 del valor de las inversiones realizadas en el País Vasco.
- Libre amortización de dichas inversiones.
- Una deducción adicional del 5 por 100 para las inversiones que creen puestos de trabajo.
- Una deducción especial del 20 por 100 para las inversiones que cumplan los requisitos para ser calificadas como inversiones en alta tecnología y en régimen especial para las inversiones en I+D.

Los factores restrictivos más importantes pueden describirse como sigue:

- Un umbral de 8 millones de pesetas por inversión.
- El valor total de las inversiones debe alcanzar al menos el 25 por 100 del valor total del balance de la empresa.
- La financiación de la inversión debe realizarse con recursos propios hasta al menos un 30 por 100.
- El proceso de inversión debe durar al menos dos años.

En su decisión la Comisión estableció que esos incentivos fiscales son contrarios al artículo 92, dado que llevan a una distorsión de la competencia. Esta decisión se basó fundamentalmente en el hecho de que se limitaba a las sociedades o a las empresas no constituidas en sociedad que operan exclusivamente en el País Vasco. Como consecuencia de ello la Comisión opinó que existía un riesgo real de ventaja competitiva en comparación con otras empresas situadas fuera del País Vasco que no tenían acceso a esos incentivos. La Comisión decidió asimismo que el incentivo fiscal puede llevar a una falsificación del comercio, dado que los bienes producidos en el País Vasco serían exportados a otros Estados Miembros. Por consiguiente, las exportaciones españolas se verían promocionadas en detrimento de las importaciones a España procedentes de otros países.

años, incluso algunas especialidades se han suprimido totalmente, como es el caso de la creación de empleo, el nuevo texto legal del Impuesto sobre Sociedades dedica una especial atención a las empresas de reducida dimensión, favoreciéndolas con una serie de estímulos fiscales de gran trascendencia orientados a fomentar la inversión empresarial y a la creación de empleo, y que si en algunos aspectos han de resultar polémicos⁴⁹, no es menos cierto que el legislador pone el acento en aquellas empresas que más capacidad de generación de empleo han demostrado⁵⁰ en los últimos años.

⁴⁹ Prólogo de E. Sanz Gadea: *Guía del Impuesto sobre Sociedades* (CISS, S.A.), pág. XXI, 1996

⁵⁰ CRUZ AMOROS M.: «El retorno de las pequeñas y medianas empresas». *Gaceta Fiscal* n.º 118, págs. 149 y siguientes.

«A lo largo de la historia económica han coexistido grandes empresas y PYMES, pero su protagonismo, el interés doctrinal por las mismas, su importancia en cada realidad económica e, incluso, los criterios para clasificarlas han variado; en todo caso, importa destacar que la oposición entre la “gran” empresa y la PYME, las ventajas e inconvenientes de cada una y el interés por potenciar una u otra fórmula empresarial constituya temas recurrentes de la política y de la literatura económica de los últimos años.»

«Evidentemente, no se puede generalizar, pero sí se puede asegurar algo: así como el modelo de crecimiento económico que suscitó el ciclo expansivo de los ochenta ha terminado y, en gran parte, explica con sus defectos nuestros actuales problemas, también ha terminado el mito de la gran empresa como fórmula óptima de organización productiva.»

«En consecuencia, una primera realidad aparece a los ojos de una CEE a la búsqueda de una nueva estrategia de crecimiento, tras el logro del mercado interior, en un marco de sombrías perspectivas e incertidumbres. Esa realidad es la siguiente: las PYMES, cualquiera que sea su definición y límites, constituyen el sustrato económico de la CEE y cualquiera que sea la futura construcción europea, ésta ha de sustentarse en su apoyo y consideración.»

«Las PYMES aportan una contribución significativa a la economía europea, por el derecho de que una parte esencial de las mismas asegura el PIB, el empleo, así como el desarrollo económico y social.»

«Las pérdidas de puestos de trabajo se han centrado en las grandes empresas, mientras que las PYMES han aumentado su participación en la fuerza de trabajo.»

«Todo ello condujo al Consejo Europeo de Bruselas (1993) a concluir que “...es necesario impulsar la evolución hacia una economía descentralizada..., en particular mediante la creación de un entorno fiscal, administrativo y financiero favorable a las pequeñas y medianas empresas, que son uno de los factores más dinámicos de la economía comunitaria”.»

Este régimen fiscal especial para las empresas de reducida dimensión tiene como objetivo mejorar la competitividad de las mismas, mediante la reducción de las cargas fiscales o por su diferimiento, y frente a aquéllas de mayor volumen e influencia en el mercado⁵¹.

Los estímulos fiscales que podemos contemplar en los artículos 122 a 127 de la LIS, son los siguientes:

a) Libertad de amortización para inversiones en elementos de activo material que sean nuevos y que, a su vez, generen creación de empleo.

b) Aceleración de la amortización, a efectos fiscales, de aquellos elementos de activo material nuevos que no fomenten la creación de empleo.

c) Libertad de amortización para inversiones de elementos de escaso valor.

d) Dotación de provisión para insolvencias de deudores de forma global, aplicado sobre el saldo final de cada período impositivo.

e) Exención de los beneficios extraordinarios en la transmisión onerosa de elementos del inmovilizado material, siempre que su importe sea igual o inferior a cincuenta millones de pesetas, con obligación de reinvertir el importe total.

f) Deducibilidad de las cuotas de *leasing* (arrendamiento financiero) que correspondan a la recuperación del coste del elemento, con un cierto límite.

⁵¹ Para una completa información resulta de interés consultar:

- Fiscalité et petites entreprises (OCDE, 1994).
- Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas (Régimen fiscal de las pequeñas y medianas empresas), 25 mayo 1994.
- Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas (Transmisión de las pequeñas y medianas empresas), 7 diciembre 1994.
- Comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas (Mejora del entorno fiscal de las pequeñas y medianas empresas) (94/c 187/04).

ÁMBITO DE APLICACIÓN

Según el artículo 122 de la LIS, se entiende por empresas de reducida dimensión aquellas que, durante el período impositivo inmediato anterior, su cifra de negocios, en su importe neto, sea inferior a 250 millones de pesetas, sin que se tenga en cuenta la cifra de negocios del propio período impositivo.

En aquellos impuestos en que el período impositivo anterior, hubiese tenido una duración inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.

Cuando la sociedad fuera de nueva creación, el importe neto de la cifra de negocios se referirá al primer período impositivo.

DETERMINACIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS

La LIS no entra en la definición de qué se ha de entender por cifra de negocios y cómo se debe determinar su cuantía. Afortunadamente, el artículo 191 de la L.S.A. define el importe neto de la cifra de negocios, que comprenderá los importes de la venta de los productos y de la prestación de servicios correspondiente a las actividades ordinarias de la sociedad, deducidas las bonificaciones y demás reducciones sobre las ventas, así como el IVA y otros impuestos relacionados directamente con la cifra de negocios.

La Resolución del ICAC de 16 de mayo de 1981 fija los criterios generales para determinarlo, estableciendo los componentes positivos y negativos que se han de tener en cuenta para su cuantificación.

Una problemática compleja se deriva de los grupos de sociedades que, aunque cada sociedad pueda considerarse, separadamente, como entidad de reducida dimensión, la LIS prevé que la determinación de la cuantía del importe neto de la cifra de negocios debe referirse al conjunto de empresas. Este fenómeno de concentración, en muchos casos de carácter familiar, va a generar situaciones polémicas a la hora de establecer la cifra de negocios.

a) *Libertad de amortización para inversiones en activos materiales y con creación de empleo.*

Este régimen es similar al que se aplicó por RDL 7/1994 y RDL 2/1995, y sus características más importantes son las siguientes:

a¹) Las inversiones se han de realizar en elementos nuevos de activo fijo material, sin que sea condición imprescindible que dichos elementos estén afectos a las actividades empresariales.

a²) La puesta a disposición de los elementos han de realizarse dentro del período impositivo en el que tiene la consideración de reducida dimensión.

a³) La libertad de amortización es aplicable a cualquier elemento objeto de la inversión, aunque sean cedidos el uso de los mismos a terceros.

a⁴) La inversión debe realizarse a la vez que se incrementa la plantilla media de la empresa referida a los veinticuatro meses siguientes.

a⁵) La inversión que puede acogerse al régimen de libertad de amortización, es aquella cuantía que resulte de multiplicar la cifra de quince millones de pesetas por el incremento de plantilla determinada.

b) *Aceleración de amortización sin creación de empleo*

Se aplica sobre elementos de inmovilizado material nuevos, amortizándose, a efectos fiscales, por el porcentaje de amortización que resulte de multiplicar por 1,5 el coeficiente de amortización lineal máximo previsto en las tablas de amortización, aprobadas por OM de 12 de mayo de 1993.

c) *Libertad de amortización para inversiones de escaso valor*

Los elementos de inmovilizado material nuevos cuyo valor unitario exceda de 100.000 pesetas, siendo el límite de 2.000.000 de pesetas para las inversiones del período impositivo susceptible de amortización libre.

d) *Dotación de provisión para insolvencias*

Las entidades de reducida dimensión tienen la posibilidad de dotar provisiones tanto sobre aquellos deudores que al cierre del período impositivo estén en situación de insolvencia, como sobre aquellos deudores sobre los que no hay riesgo de insolvencia.

Es decir, estas sociedades pueden dotar una provisión individualizada, así como otra provisión global sobre el saldo de deudores no afectos a la provisión individual.

El porcentaje de la provisión será del 1 por 100 para cada uno de los procedimientos.

e) *Exención por reinversión*

El argumento de la normativa, derogada (L. 61/1978), sigue aplicándose para las rentas que se generen por la transmisión onerosa de elementos del inmovilizado material de entidades de reducida dimensión. Se concede la exención siempre que no superen la cuantía de 50 millones y se reinviertan en otros elementos del inmovilizado material.

f) *Deducibilidad de las cuotas de arrendamiento financiero*

Los contratos celebrados por entidades de reducida dimensión disfrutan de un régimen fiscal especial, con las siguientes características:

a) La carga financiera pagada a la entidad de *leasing* tiene la consideración de gasto fiscalmente deducible.

b) También son deducibles la parte de las cuotas que correspondan a la recuperación del coste.

c) Existe una limitación sobre la deducción anterior, no pudiendo exceder del resultado de aplicar al costo del activo el triple del coeficiente de amortización lineal, según las tablas de amortización.

d) Los excesos que no hayan podido aplicarse se podrán deducir en los períodos impositivos siguientes.

e) El importe de la opción de compra se deduce a través del proceso de amortización.

III. NEUTRALIDAD FISCAL

El problema de la falta de neutralidad fiscal constituye, probablemente, el aspecto más discutido de los incentivos fiscales a la inversión empresarial, pues parece tener una influencia distorsionadora en la asignación de recursos en la economía y en el funcionamiento de los mercados, bien se trate de deducción por inversiones o bien por normas de amortización acelerada de activos.

Es una idea muy extendida entre los hacendistas y economistas que la imposición debería reconducirse a promover la eficiencia en la asignación de los recursos, esto es, en favor de un sistema impositivo sobre la neutralidad de las empresas y que no provoque, por tanto, discriminación entre las actividades empresariales (fabricación, comercio y servicios), así como entre las distintas fórmulas de financiación de las inversiones, bien procedan de recursos ajenos o propios.

Sin embargo, existen corrientes contrarias que apuntan sobre las ventajas que tiene el efecto de los incentivos a la inversión (deducción por inversiones y amortización acelerada) y que, en su opinión, superan los problemas que se derivan de la distorsión y de la eficiencia que generan los mismos.

En Estados Unidos, con motivo de la reforma fiscal llevada a efecto en 1986, con la supresión de la deducción por inversiones y la amortización acelerada se produjo una gran controversia a la hora de valorar los efectos que dichas eliminaciones podrían tener en la economía.

Aunque son mayoría los economistas norteamericanos que apuestan por la supresión de los beneficios fiscales citados, al considerar que desde la óptica de la neutralidad fiscal y de la eficiencia económica plantean situaciones negativas, no es menos cierto que otro grupo de expertos valoran los incentivos fiscales y el problema de la neutralidad de manera muy diferente⁵².

⁵² GÓMEZ RODRÍGUEZ JULIO: *Los incentivos fiscales a la inversión en el Impuesto sobre Sociedades en los Estados Unidos*. Instituto de Estudios Fiscales, 1989.

«Existe una gran divergencia dentro de los economistas norteamericanos a la hora de enjuiciar la reforma fiscal. Algunos autores consideran que las ventajas del efecto incentivo a la inversión derivado de la deducción por inversiones y la amortización acelerada superan con creces los problemas de distorsión y de eficiencia que introducen. Otros autores consideran que el problema de eficiencia ha sido erróneamente calificado por la Administración norteamericana. Finalmente, hay autores que están más o menos de acuerdo con el diagnóstico de la situación pero no tanto con las soluciones propuestas.»

«Para Martín Feldstein, la eliminación de la deducción por inversiones producirá un fuerte incremento en el coste de las inversiones en equipos productivos y, consiguientemente, dará lugar a una reducción sustancial de la inversión en bienes de equipo. Para Feldstein, la eliminación de la deducción por inversiones requerirá ajustar los esquemas de amortización para mantener los incentivos a la inversión. La supresión de la deducción si no se ve compensada, dará lugar a una reorientación de la inversión productiva hacia activos menos productivos. Su conclusión es que la deducción debería mantenerse de alguna forma aun a costa de limitar la reducción en los tipos del impuesto.»

«Michel J. Bosquin coincide con Feldstein en atribuir un fuerte efecto incentivador a la deducción por inversiones y a las normas de amortización acelerada. Es opinión de este autor, el efecto combinado de tales normas es responsable del fuerte incremento de la inversión que se produjo en Estados Unidos entre 1982 y 1984. Un 25 por 100 del incremento en la inversión neta en estructuras y equipos puede explicarse por tales incentivos.»

«Pero para Boskin, el principal problema de la reforma fiscal es que no es, sin ninguna duda, neutral. Señala Boskin que la realidad debe ser entendida en diferentes dimensiones. Las propuestas originarias del Tesoro enfocan el problema de la neutralidad exclusivamente en términos de tipos efectivos sobre inversiones alternativas y olvidan el problema más importante de la distorsión en las decisiones de ahorro-inversión. Son múltiples los estudios que ponen de manifiesto que las distorsiones en las decisiones intertemporales consumo/inversión son mucho más graves que las distorsiones en la asignación de capital.»

En el citado país, así como en Gran Bretaña, antes de sus recientes reformas fiscales, existía una inquietante preocupación por la incidencia que sobre la competitividad de los diferentes sectores empresariales puedan ejercer los incentivos a la inversión, buscando soluciones como la de que a cambio de su supresión, poder reducir el tipo efectivo del gravamen del impuesto sobre sociedades.

En la reforma del Impuesto sobre Sociedades español (Ley 43/1995) se ha partido del principio de neutralidad, si bien en términos de prudencia y no radicales, sin desconocer las exigencias del principio de competitividad⁵³.

«Desde esta perspectiva, la sustitución de ACRS (Accelerated Cost Recovery System) por sistemas menos acelerados de inversión y la supresión de la deducción por inversiones incrementará notablemente las distorsiones en el sistema económico. El único tratamiento neutral de la inversión es la deducción inmediata. Tanto la inversión financiada con capital propio como con capital ajeno debe poder ser deducida inmediatamente.»

«Esta misma opinión es compartida por Norman Ture. La propuesta de reforma que suprime la deducción por inversiones y el sistema de amortización acelerada, estableciendo un sistema de amortización basado en períodos de amortización más largos, incrementará la disminución en contra del ahorro y la asignación de capital entre activos.»

«Chimerine señala que la combinación de la erosión en la base imponible junto con el incremento en los tipos marginales han dado lugar a un sistema fiscal extraordinariamente complejo, que ha creado grandes desincentivos económicos y fuertes distorsiones al tiempo que ha perdido capacidad recaudatoria.»

«La confirmación de la deducción por inversiones, amortización acelerada y la rápida caída en la inflación ha determinado que los tipos efectivos de tributación en muchos tipos de inversiones sean negativos los impuestos sobre la renta de las sociedades..., ha caído dramáticamente durante las tres últimas décadas.»

«Para la Administración norteamericana, como hemos visto, la reforma conseguirá que las decisiones de inversión se lleven a cabo en base a consideraciones económicas y no a consideraciones fiscales.»

⁵³ E. SANZ GADEA: Prólogo Guía I. Sociedades.

Durante los años que ha durado el largo proceso de reforma del Impuesto sobre Sociedades hemos asistido al desbocamiento de los incentivos fiscales en el citado tributo, de tal suerte que la aplicación de las rentas del principio de neutralidad representaba una rectificación, un golpe de timón. A pesar de ello, el Ministerio de Economía y Hacienda apostó por el principio de neutralidad, si bien en términos prudentes y no radicales.

Después de la reciente reforma parece claro que si bien no se llega a la supresión total de los estímulos fiscales a la inversión, su utilización queda relegada a un segundo término, siendo oportuno su aplicación en situaciones de coyunturas favorables en determinados tipos de inversión o actividades y ponderando su coste-eficacia⁵⁴.

Por ello, al ser coyuntural su uso, deben ser las Leyes de Presupuestos las que regulen su aplicación, evitando así su permanencia indefinida en el texto legal del impuesto.

⁵⁴ M. ALONSO FERNÁNDEZ. Universidad I. Menéndez Pelayo. Santander, 1991. Conferencia «Incentivos fiscales a la inversión empresarial».

IV. POSICIÓN DE LA O. C. D. E.⁵⁵

«La utilización de incentivos fiscales trae consigo algunos asuntos complejos. Primero, está la cuestión de si los incentivos tienen algún impacto sobre el nivel y comportamiento de la inversión nacional. Aquí la evidencia es ambigua. Aunque los recientes estudios de la OCDE sugieren que estos incentivos no influyen demasiado sobre el nivel de inversión o las decisiones de legalización de las inversiones, sin embargo sí puede verse afectado el momento de realización del proyecto y su forma de financiación. Incluso si la inversión adicional se realizase, surge la cuestión, muy relacionada con lo anterior, de cuál sería el coste de tales incentivos –en términos de pérdidas de ingresos– comparado con la cuantía de la nueva inversión. Los estudios en Canadá y en otros lugares sugieren que en muchos casos el valor de la nueva inversión es menor que la pérdida de ingresos. Una tercera cuestión se relaciona con la productividad de la inversión realizada. Los trabajos llevados a cabo en el Reino Unido sugieren que, a largo plazo, la inversión realizada por motivos fiscales puede tener una menor productividad que otras inversiones, en parte porque puede ser difícil establecer los objetivos para esas subvenciones. Otro argumento que se esgrime en contra del uso de los incentivos fiscales es que tienden a alterar la composición de la inversión, favoreciendo las actividades intensivas en capital.

⁵⁵ INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS: «La Reforma del Impuesto sobre Sociedades, 1992», pág. 155.

Un asunto relacionado es el efecto de estos incentivos sobre la administración fiscal y el control presupuestario. Por lo que respecta al primer asunto, está ampliamente aceptado que los incentivos fiscales incrementan la complejidad del sistema fiscal tanto para el contribuyente como para la administración fiscal. Los incentivos también abren nuevos caminos para la evasión fiscal u elusión de impuestos. Está también generalmente aceptado que la concesión de incentivos por medio del sistema fiscal es un modo menos transparente de proporcionar subsidios que las subvenciones en efectivo y, por tanto, hacen más difícil el control del coste de estos programas de inversión.

Si un gobierno, sin embargo, decide que desea proporcionar un subsidio a una actividad o a un sector en particular, el sistema fiscal puede, dependiendo de la estructura de las subvenciones, proporcionar una forma de implantar el programa administrativamente conveniente, evitando así la creación de nuevos mecanismos administrativos. Asimismo, los gobiernos pueden desear el uso de incentivos fiscales como parte de su política coyuntural, especialmente si creen que tales incentivos influyen en el momento de realización de la inversión.

En tanto que estos incentivos fiscales se conceden a empresas extranjeras, su efectividad dependerá de los métodos utilizados en la atenuación del doble gravamen internacional en el país de residencia. Cuando un país utiliza un sistema de deducción de la cuota y no concede una reducción por un impuesto extranjero no pagado a causa de los incentivos fiscales, es más la Hacienda Pública del país de residencia que la empresa extranjera la que se beneficia de la concesión de incentivos.»

V. INFORME RUDING SOBRE LOS INCENTIVOS FISCALES⁵⁶

Un Comité de Expertos presidido por Onno Ruding redactó en 1992, por encargo de la Comisión de las Comunidades Europeas, un informe que, en cuanto a los estímulos fiscales, opinó lo siguiente:

«Una armonización creciente del tipo legal de imposición y de la base imponible no tiene que impedir necesariamente que los Estados miembros recurran a créditos fiscales no discriminatorios para fomentar la inversión u otras actividades comerciales. Como se ha apuntado en el capítulo II, los créditos fiscales son un medio menos costoso que las reducciones de los tipos legales de imposición cuando se trata de impulsar las inversiones. Estos créditos son también más transparentes y habitualmente más simples que los incentivos fiscales incorporados en la base imponible. No obstante, esto no significa que el Comité recomiende la utilización de créditos fiscales como incentivos a la inversión. Al contrario, el Comité cree que incluso estos incentivos fiscales relativamente menos costosos deben utilizarse juiciosamente. En efecto, parece que el coste de estas medidas en términos de pérdida de ingresos es generalmente superior a la cuantía de las inversiones atraídas y que estos incentivos tienen la virtud de reducir el producto del Impuesto sobre Sociedades, como hemos ya observado. Por consiguiente, desde la perspectiva

⁵⁶ INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS: «La Reforma del Impuesto sobre Sociedades, 1992», pág. 271.

del Comité, las ayudas directas son generalmente preferibles a las medidas fiscales.

Sin embargo, el comité admite que los incentivos fiscales pueden seguir siendo necesarios en ciertos casos particulares; por ejemplo, cuando se trate de asegurar un grado de cohesión suficiente en la Comunidad, y especialmente porque la Unión Económica y Monetaria reducirá el arsenal de instrumentos de los que disponen los Estados miembros. De acuerdo con las disposiciones del Tratado, la Comisión podrá autorizar a un Estado miembro a aprobar incentivos fiscales particulares para fomentar la inversión en las actividades (a excepción de servicios financieros) situados en algunas regiones, a fin de acelerar el crecimiento económico. El Comité admite, igualmente, que los incentivos generales de carácter temporal pueden, en algunas condiciones, ser medidas útiles de estabilización coyuntural. Pero todos los incentivos –tanto los nuevos como los ya existentes– deberán someterse a una vigencia temporal limitada.»

**TRATAMIENTO DE LAS PÉRDIDAS
(NÚMERO DE AÑOS DE COMPENSACIÓN)⁵⁸**

PAÍSES	Compensación hacia adelante (<i>carry forward</i>)	Compensación hacia atrás (<i>carry back</i>)
Australia	Indefinida	–
Austria	7	–
Bélgica	Indefinida	–
Canadá	7	3
Dinamarca	5	–
Finlandia	5	–
Francia	5	3
Alemania	Indefinida	2
Grecia	5	–
Irlanda	Indefinida	–
Islandia	Indefinida	1
Italia	5	–
Japón	5	1
Luxemburgo	Indefinida	–
Holanda	8	3
Nueva Zelanda	Indefinida	–
Noruega	10	–
Portugal	5	–
España	7	–
Suecia	Indefinida	–
Suiza	6	–
Turquía	5	–
Reino Unido	Indefinida	3
Estados Unidos	15	3

⁵⁸ INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS: «La Reforma del Impuesto sobre Sociedades», 1992.

**CAMBIOS Y PROPUESTAS DESDE 1986 EN
EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN RELACIÓN A
LA BASE IMPONIBLE Y A LA TARIFA⁵⁹**

PAÍS	Ampliación de la base imponible	Reducción de tipos	Otros
Australia	1988 1991	1988	Supresión de diversos incentivos en 1988 y 1991.
Austria	1989	1989	Supresión de diversos incentivos en 1989.
Bélgica	1989/90	1989/90	
Canadá	1988	1988	
Dinamarca	1990/91	1990/91	
Finlandia	1989 1990 1991	1990 1991	Límites a los incentivos en 1989/91.
Francia		1989* 1990*	Introducción de nuevos incentivos en relación a las nuevas empresas en 1989 y a las empresas que reducen las horas de trabajo de su personal en 1990.
Alemania		1990	Límites a los incentivos regionales en 1988.
Grecia		1988	
Irlanda	1988 a 1991	1988 1989 1991	Se redujo progresivamente la amortización acelerada. Se redujeron y racionalizaron los tipos del impuesto. Terminó la desgravación a ventas por exportaciones.

PAÍS	Ampliación de la base imponible	Reducción de tipos	Otros
Islandia	1991	1991	Reducción de los créditos a la inversión.
Italia		1989	
Japón		1988 1989 1990	
Luxemburgo		1987 1988 1989 1990	
Holanda	1988	1988	
N. Zelanda		1988	
Noruega	1992	1992	
Portugal	1989	1989	Supresión de diversos incentivos en 1989.
España			Límites al crédito fiscal por inversiones en 1989.
Suecia		1991	1991
Suiza			Propuestas de tipo fijo (junio 1991).
Reino Unido	1986	1986 1991 1992	Reducción en el tipo para las pequeñas empresas en 1987 y 1988.
Est. Unidos	1987	1987	Supresión de diversos incentivos e introducción de un nuevo impuesto en 1987.

* Solamente para beneficios no distribuidos.

⁵⁹ INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS: «La Reforma del Impuesto sobre Sociedades», 1992.

AYUDAS GENERALES A LA INVERSIÓN⁵⁷
En el marco del sistema fiscal

PAÍS	Deducciones generales sobre la base	Deducciones sobre la cuota	Subvención en especie de carácter general con independencia del sector de actividad
Australia	No	No	No
Austria	Sí, 20% del coste de adquisición de los bienes manufacturados	No	No
Bélgica	Sí, el porcentaje depende de la evolución de la inflación (mínimo 3%, máx. 10%)	No	No
Canadá	No	No	No
Dinamarca	No	No	No
Finlandia	No	No	No
Francia	No	No	No
Alemania	No	No	No
Grecia	Sí, 40-70% del costo de la inversión	No	No
Islandia	Sí	No	No
Irlanda	No	No	No
Italia	No	No	No
Japón	No	No	No

PAÍS	Deducciones generales sobre la base	Deducciones sobre la cuota	Subvención en especie de carácter general con independencia del sector de actividad
Luxemburgo	No	Sí, si la inversión excede la media observada durante los últimos cinco años	No
Holanda	Sí, entre el 2-18% del coste de la inversión	No	No
N. Zelanda	No	No	No
Noruega	No	No	No
Portugal	No	No	No
España	No	Sí, para los nuevos activos fijos	No
Suecia	Sí	No	No
Suiza	No	No	No
Turquía	Sí, 30-100% del coste de la inversión	No	No
Reino Unido	No	No	No
E. Unidos	No	No	No

⁵⁷ INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS: «La Reforma del Impuesto sobre Sociedades», 1992.

VI. POLÍTICA DE AYUDAS A LA INVERSIÓN EN EXTREMADURA

Por mi condición de miembro correspondiente para Extremadura de esta prestigiosa Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, permítaseme hacer alguna referencia, aunque muy brevemente, al régimen de incentivos económicos y ayudas a la inversión empresarial en la citada región.

A) INCENTIVOS ECONÓMICOS REGIONALES

El sistema actual de incentivos regionales se fundamenta en la concesión directa a las empresas que lo soliciten y cumplan una serie de requisitos, de ayudas financieras reguladas por Real Decreto de aplicación a los incentivos, no teniendo ninguna incidencia con el régimen fiscal de las mismas.

Estos incentivos económicos regionales están amparados por la Ley 50/1985, siendo desarrolladas por RD 1535/1987, posteriormente modificado por RD 302/1993 y RD 2315/1993, siendo la normativa más actual la OM de 23 de mayo de 1994, la cual regula un complejo procedimiento que se tramita a través de la Comunidad Autónoma donde se vaya a realizar el proyecto de inversión, la cual remitirá el expediente, debidamente informado, a la Dirección General de Incentivos Económicos Regionales, que una vez resuelto procederá, en su caso, a las liquidaciones de subvención a fondo perdido, y a la cual le corresponde ordenar la liberación de las garantías que hubiera establecidas.

B) SOCIEDADES DE DESARROLLO INDUSTRIAL REGIONAL

Las Sociedades de Desarrollo Industrial Regional (SODI) se promueven por el Real Decreto-Ley 83/1976, de 8 de octubre, sobre Ordenación Económica, y en su artículo 14 regula el contenido, funciones, régimen fiscal y régimen financiero de dichas sociedades.

Por dictamen del Consejo de Estado, después de la promulgación de la Constitución Española, dicho Decreto-Ley fue derogado por el mecanismo de la disposición derogatoria, pues pugnaba con el principio de reserva de Ley en materia tributaria.

Por este motivo, la Ley 18/1982, de 26 de mayo, ha conformado el marco fiscal para las sociedades que se pudieran constituir en el futuro, así como su adaptación al nuevo régimen a las ya constituidas con anterioridad.

Las Sociedades de Desarrollo Industrial Regional (SODI) tienen su aplicación en Extremadura y reciben la denominación de Sociedades de Desarrollo Industrial de Extremadura (SODIEX)⁶⁰, y se pueden definir como aquellas sociedades públicas mercantiles cuyo objeto es el de la promoción industrial regional mediante la participación accionarial minoritaria y temporal, así como la mediación financiera a medio y largo plazo y también la prestación de servicios, orientando su actuación a las pequeñas y medianas empresas (PYMES)⁶¹.

⁶⁰ Otras entidades financieras no bancarias vinculadas al desarrollo regional de Extremadura y de las PYMES son SOFIEX y SOGAREX

⁶¹ La sociedad consultante es una entidad creada mediante la Ley 41/1987, de 8 de abril, de la Junta de Extremadura, constituida como sociedad anónima, suscribiendo en su totalidad el capital social de la Junta de Extremadura.

Su objeto social, según consta en la Ley de fundación, en el Reglamento de régimen interno y en sus Estatutos, es constituir sociedades mercantiles o participar en las ya constituidas de probada viabilidad técnico-económica, participar en sociedades de capital riesgo y realizar las operaciones mercantiles que sean necesarias.

Se pregunta si cumple todos los requisitos para que le sea aplicable el régimen fiscal en las Sociedades de desarrollo industrial regional, previsto en el Título VI de la Ley 18/1982, de 26 de mayo.

A partir de la supresión del Instituto Nacional de Industria, es la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales la tenedora de las participaciones en las SODI, y su tributación en el Impuesto sobre Sociedades es en régimen de tributación consolidada.

Sus características no tienen encaje con las sociedades de cartera, pues participan en la gestión y promoción de nuevas industrias y actualización técnica mediante inversiones financieras.

La forma jurídica que adoptan es la de sociedad anónima, autorizándose mediante Real Decreto, donde se establece el régimen financiero especial al que están acogidas.

Los objetivos de SODIEX son los siguientes:

1. Realización de estudios para la promoción e impulso del desarrollo industrial.
2. Asesoramiento financiero, técnico, económico y de gestión a las empresas instaladas en la región.
3. El fomento ante las empresas regionales de acciones comunes con mira a la mejora de las estructuras empresariales y al objeto de conseguir una mayor competitividad.
4. Conceder préstamos y avales a la Empresa en que participe, así como negociar empréstitos y concertar créditos.
5. La promoción de inversiones en la región, participando en el capital de nuevas sociedades a constituir o a otras ya en funcionamiento.

Contestación de la D.G.T.:

Del examen de la Ley 4/1987, de 8 de abril, de la Junta de Extremadura, por la que se crea la Sociedad en cuestión, así como el Reglamento de régimen interno, y de los Estatutos de la entidad, este Centro Directivo entiende que a la entidad consultante le es aplicable el régimen fiscal de las sociedades de desarrollo industrial previsto en el Título VI de la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas, y de las sociedades de desarrollo industrial regional, al ser su régimen financiero similar al establecido en el Real Decreto-Ley 18/1976, de 8 de octubre, de medidas económicas, y los Reales Decretos por los que se crean las Sociedades de Desarrollo Industrial en distintas Comunidades Autónomas (D.G. de Tributos, 219.89).

6. La captación de recursos externos para su canalización hacia las empresas en las que tenga participación.

7. Gestionar ante las entidades oficiales de crédito las solicitudes a favor de las empresas en que participa.

RÉGIMEN FISCAL

La Ley 18/1982, de 26 mayo, establece el régimen fiscal para este tipo de sociedades:

a) *Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados*

Las SODI gozan de una reducción del 99 por 100 de la base imponible en la constitución, aumento o reducción de capital.

En el mismo porcentaje de bonificación se benefician en las emisiones de empréstitos.

Estas bonificaciones han quedado sin efecto, pues no se recoge en el Texto Refundido del Impuesto, sin perjuicio de los derechos adquiridos.

b) *Impuesto sobre Sociedades*

La nueva Ley 43/1995 establece dos normas relacionadas con las Sociedades de Desarrollo Industrial Regional, una es la referente a la condición de deducible, por las cantidades satisfechas y el valor contable de los bienes entregados, en concepto de donación en cuanto sean aplicables a la consecución de los fines propios de las sociedades de desarrollo industrial regional.

El artículo 70 de la mencionada Ley 43/1995 hace referencia al disfrute de exención parcial por las rentas que obtengan las SODI en la transmisión de acciones y participaciones en el capital de las empresas en que participen las mismas, de igual forma que las Sociedades de Capital Riesgo y Fondos de Capital Riesgo.

El mismo artículo, en su punto 2 establece que las participaciones en beneficios percibidos de las sociedades participadas por las SODI

disfrutarán de la deducción prevista en el artículo 28.2⁶² de la Ley, cualesquiera que sea el porcentaje de participación y el tiempo de tenencia de las acciones o participaciones.

Desde la entrada en vigor de la Ley 43/1995 no gozan de bonificación en la cuota del I.S. la base imponible que se derive de intereses percibidos por las SODI por operaciones financieras concertadas con sus empresas participadas, ni tampoco por los empréstitos emitidos por las SODI.

DÉFICIT ESTRUCTURAL FINANCIERO DE LAS PYME

Al examinar, en un capítulo anterior, el régimen fiscal de las empresas de reducida dimensión, hemos destacado la especial atención que la Comisión de la Unión Europea presta a las pequeñas y medianas empresas, advirtiendo de la necesidad de cambiar el modelo, al demostrarse que éstas han generado más empleo que las de gran dimensión, que siguen regulando sus plantillas, por lo que se justifica que cada día los gobiernos e instituciones le dediquen mayor atención, en forma de apoyo institucional, a las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, la estructura de las PYMES sigue siendo deficitaria en el ámbito financiero con una elevada cuantía de endeudamiento⁶³.

⁶² La deducción para evitar la doble imposición interna por dividendos y participaciones en beneficios será del 100 por 100.

⁶³ DURAN HERRERA JUAN J. Centro Internacional Carlos V. UAM: «Apoyo financiero a la creación y desarrollo de la empresa. Un sistema incompleto». Economistas. España, 1995. Un balance. Pág. 116.
«La atenuación o ruptura de este déficit estructural pasa por disponer de un sistema de garantías que merezca confianza al sistema financiero y que se refleje en una mayor proporción de los recursos propios y en una cierta sustitución hacia la deuda a largo plazo a costa de un descenso relativo de los créditos a corto plazo.»
«Tradicionalmente, el apoyo financiero se ha venido materializando en subvenciones. Estas medidas, aunque solamente reducen el coste financiero, no resuelven el problema estructural. Para ello se ha insistido en la creación y potenciación de instrumentos financieros que pudieran incidir en la estructura financiera de las empresas. En este sentido hay que mencionar: el capital-riesgo, las sociedades de garantía recíproca y los préstamos participativos como figuras básicas incorporadas a la práctica totalidad de los sistemas de los países más avanzados.»

El sector industrial extremeño no se ha desarrollado, conforme a su potencial económico, debido fundamentalmente a la ausencia de políticas de incentivos, ayudas, créditos, etc., a la inversión empresarial que cubran las necesidades de capital. Algo similar procede decir de la exigencia de modernizar la agricultura, introduciendo cultivos alternativos y con posibilidades de transformación industrial.

Los Bancos y las Cajas de Ahorro extremeños pueden desempeñar un papel muy importante en el desarrollo regional, aplicando los excedentes de recursos regionales y coadyuvando a una mayor integración de las entidades financieras regionales, facilitando la creación y desarrollo de nuevas empresas⁶⁴.

⁶⁴ Juan J. DURAN HERRERA: Op. citado.

«La existencia de bancos especializados en la evaluación de proyectos empresariales, rentabilidades esperadas y niveles de riesgo asociados es importante para la creación y expansión empresarial. Este tipo de instituciones generan experiencias en el control de empresas y en su expansión y reestructuración, al tener como cometido el fomento y la financiación a largo plazo de proyectos empresariales.»

VII. CONCLUSIÓN

La aplicación de los incentivos fiscales a la inversión empresarial ha sido objeto, en la última década, de una profunda revisión en los países más desarrollados, al considerarse que su uso indiscriminado es perturbador por su falta de neutralidad fiscal al tener una influencia distorsionadora y, por tanto, contraria al principio de que la imposición debe reconducirse a promover la eficiencia en la asignación de los recursos en la economía y en el funcionamiento de los mercados, apostando por un sistema impositivo sobre la neutralidad de las empresas, evitando la discriminación entre las diferentes actividades empresariales, así como entre las distintas fórmulas de financiación de las inversiones, bien procedan de recursos propios o ajenos.

Sin embargo, no resulta conveniente generalizar la supresión total de los estímulos fiscales a la inversión empresarial, pues son muchas las variables que intervienen en el proceso, difíciles de controlar en un momento dado y pueden seguir siendo necesarios en ciertos casos como, por ejemplo, fomentar la inversión en las actividades desarrolladas en determinadas regiones, y su uso, de carácter temporal, pueden constituir medidas útiles de estabilización coyuntural siempre que los mismos influyan en el momento de la realización de la inversión y actividades, ponderando su coste-eficacia.

En la reforma del Impuesto sobre Sociedades español (Ley 43/1995) se ha partido del principio de neutralidad, si bien en términos de prudencia, no radicales y sin desconocer las exigencias del principio de competitividad, como objetivo prioritario.

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO NUMERARIO
EXCMO. SR. DR. DON MAGÍN PONT MESTRES

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES
SEÑORAS Y SEÑORES:

El acto ritual de recepción de un nuevo académico constituye *per se* para esta Real Academia un evento de singular importancia al modo como lo es en general en el marco sociológico de nuestro tiempo la celebración de una fiesta enaltecedora o conmemorativa de efemérides notables o de otro tipo de solemnidades relevantes en las que la complacencia y el júbilo priman por doquier. Se trata de un parangón que si bien es susceptible de ser entendido de diversas maneras, difícilmente podrá disentirse de que un acto como el que hoy se celebra aquí, tiene para esta Corporación la significación de fiesta solemne.

Fiesta solemne que en el latir interno de los señores académicos se manifiesta con grata sensación de gozo al incorporarse un nuevo miembro que asume el prestigioso compromiso de colaborar intelectualmente con la Corporación para coadyuvar al incremento de su acervo científico.

Pues bien, inmerso en ese gozo al que acabo de referirme, me propongo cumplir con el mandato estatutario de contestar al discurso de ingreso que acaba de leer el recipiendario, ilustrísimo señor Don Mario Alonso Fernández, académico correspondiente por Extremadura. Y lo hago no sólo con el gozo que denomino institucional, sino con profunda satisfacción y alegría dados los fraternales lazos de amistad que desde hace decenios me unen al nuevo académico, que se han ido for-

taleciendo y consolidando con el transcurrir del tiempo, y también por lo que significa de reconocimiento de sus méritos intelectuales y profesionales conseguidos en ejemplar trayectoria vital, paradigma de dedicación al trabajo, adornada con una deontología admirable y presidida por un sentido de responsabilidad al que ha supeditado todos los quehaceres.

A la vez el nuevo académico tiene acentuado el don del humanismo entendido en su sentido más amplio y generoso, que va desde su entrañable compenetración familiar, a la que hoy rinden culto aquí sus seres más queridos, hasta su desinteresado y noble sentido de la amistad que tanto nos honra a quien con él la compartimos y que posiblemente valoramos más al estar inmersos en una cultura un tanto materialista y en cierto modo traicionera ya que, en ocasiones, se instrumentaliza la amistad al servicio de objetivos bastardos de promoción personal, afanes de notoriedad, grandeza, vanidad y otras lindezas similares.

Don Mario Alonso Fernández nació en 1933 en Badajoz, capital de la provincia española más extensa, que junto con Cáceres, constituye la histórica región de Extremadura, actualmente una de las diecisiete Comunidades Autónomas de España.

Extremadura, aposento de cultura romana en la antigüedad y tierra de conquistadores después, lo es también de personalidades culturales de renombre universal. Su cita haría excesivamente extensa esta intervención, por lo que la limito a dos nombres: Zurbarán, el pintor de las melosidades misticocaseras de Fuente de Cantos, y Espronceda, el poeta reputado como el más sublime de todos los románticos españoles, nacido en Almendralejo, población, por cierto, de actualidad en el mundo del deporte balompédico.

El nuevo académico ingresa como correspondiente por Extremadura, región que tomó su nombre de lo que durante la Reconquista indicaba tierra de extremos, denominación que se daba a las llanuras donde invernan los ganados, cual se deduce de los privilegios que Alfonso el Sabio otorgó al Concejo de la Mesta en el año 1273. Se trata de una región de extraordinaria riqueza monumental, sorprendentemente poco conocida y visitada todavía ahora, no obstante su gran atractivo turístico.

Es Perito y Profesor Mercantil por la Escuela Profesional de Sevilla e Intendente Mercantil por la Escuela Superior de Comercio de Madrid.

Su vocación por los estudios comerciales, que en terminología actual tienen significación de estudios sobre ciencias y técnicas empresariales, le llevó, una vez obtenido el título superior de Intendente Mercantil, a especializarse en materias contables, auditoras y tributarias, a la vez que iniciaba su actividad en el ejercicio libre de la profesión.

Su inquietud profesional, por una parte, y su propensión de servicio a los compañeros de profesión, por otra, hizo que se interesase por la representación de los mismos, siendo elegido en 1972 Secretario General del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España, cargo que desempeñó durante diecisiete años, hasta 1989, al ser reelegido en tres ocasiones. Fue precisamente en esa larga andadura corporativa donde tuve ocasión de apreciar sus dotes personales, cimentadas en valores humanos muy arraigados en su persona, entre ellos el de la amistad noble y auténtica a la que ya me he referido. En dicha Corporación auditora realizó una labor ejemplar, de la que puedo dar fe y me honro en hacerlo, puesto que durante idéntico y extenso período presidí su Consejo Directivo.

Y terminada su trayectoria en el referido Instituto, fue requerido por los miembros de la Asociación Española de Asesores Fiscales para asumir la Presidencia, que desempeñó durante cuatro años, en los que consiguió imprimir con su sello personal un nuevo dinamismo y una manera de hacer las cosas que acrecentaron el prestigio de la Institución. Sirva sólo de ejemplo, para evidenciarlo, la *Revista Técnica Tributaria* que creó, de periodicidad trimestral, que actualmente es de consulta obligada para los profesionales que aspiran a estar en vanguardia.

En cuanto a su aportación científica y técnica, es de destacar la serie de estudios y trabajos efectuados, así como de conferencias pronunciadas. He aquí una breve selección:

– Entre los primeros: **El *leasing* y su problemática fiscal** (Sexto Congreso de Asesores Fiscales. Año 1974).

– **Auditoría de stocks** (Segundo Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas. Año 1975).

– **El auditor ante la verificación de errores involuntarios en supuestos de fraude fiscal y en la delimitación entre gastos necesarios y liberalidades** (Sexto Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas. Año 1983).

– Ha publicado artículos en el diario *ABC*, en la *Revista Mercado* y en *Panorama*. Algunos de los títulos son: **La armonización fiscal en la C.E.E.; Discriminación de la institución matrimonial; Expectativas de la tributación familiar; La función social del asesor fiscal; La necesaria reforma fiscal para fomentar el ahorro, la inversión y el empleo; Reducción de los incentivos fiscales, y De la oscuridad a la claridad.**

– En cuanto a conferencias, entre otras: **El tratamiento de la familia en el I.R.P.F.** (ICADE, Madrid, 1990). **Incentivos fiscales a la inversión empresarial** (U.I.M.P., Santander, 1991). **El Impuesto sobre Actividades Económicas** (Institutos de Estudios Económicos. Madrid, 1992). **Aspectos fiscales de la nueva Ley de Seguros** (Euro-training. Madrid, 1993).

Y, en fin, su acrisolada personalidad, capaz de asumir con modestia éxitos y situaciones de gloria, se manifiesta férrea contra las adversidades, como la sufrida en su salud un par de años atrás –por cierto, causa de retraso en la presentación del discurso de ingreso que acabamos de escuchar–, que ha afrontado con ejemplar entereza y superado totalmente, como acaba de demostrar con la lectura efectuada.

A la vista de cuanto queda someramente expuesto, resulta obvio que el nuevo académico ha sabido llenar su vida, en el sentido orteguiano que aparece a modo de pórtico de su discurso, y lo ha hecho eligiendo la opción más dignificadora, cual es el trabajo y el sentido de responsabilidad, acompañado de un humanismo de la mejor factura.

Para el discurso de ingreso ha seleccionado un tema sugestivo y actual, cual es: «**Incentivos fiscales a la inversión en la reforma del Impuesto sobre Sociedades**».

Tengo prisa en poner de relieve que el título de su discurso no expresa toda la riqueza de su contenido, posiblemente debido al natural recato del autor y, quizá también, a una subvaloración de sus posibilidades y de su valía intelectual. Lo destaco de entrada porque lo considero importante y justo.

El beneficiario ha elaborado un discurso en el que si bien contempla con rigor y exhaustivamente el amplio haz de normas que a modo de entresijo regulan los incentivos a la inversión en el seno del Impuesto de Sociedades, con minucioso análisis de cada uno de ellos, lo que por sí mismo constituiría un encomiable trabajo, no lo limita sólo a esto, sino que tiene mucho mayor alcance hasta convertirlo en valiosa aportación en el ámbito del tema tratado.

Precisamente a los rasgos más destacados de esa aportación voy a referirme, aunque de forma somera.

Afronta en las primeras páginas, que denomina introductorias, una de las cuestiones más debatidas en sede de doctrina tributaria, cual es la de la utilización de la fiscalidad como instrumento de política económica, susceptible de pugnar con el principio de justicia en la imposición, cuyo criterio material lo constituye, básicamente, la capacidad económica o contributiva, conforme han recogido los diversos textos constitucionales de nuestro país a partir de la llamada Constitución de Cádiz, al igual que las Constituciones de los países asentados en Estados de Derecho.

La Constitución española actual proclama este principio en el artículo 31.1 en términos inequívocos: «Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y de progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio».

El nuevo académico se adentra en esta polémica cuestión de la instrumentalización de la fiscalidad para fines de política económica, y lo efectúa con rigor mediante la selección de autorizada doctrina, así como con ponderación y equilibrio que hace recordar, sin pretenderlo, su destreza contable, una de cuyas manifestaciones es la de presentar

los balances debidamente cuadradas en sus cifras, pues también en la selección de doctrina ha seguido similar pauta de contrabalanceo entre la que postula la bondad de los fines extrafiscales y la que se inclina por la prevalencia, sin excepción, de la justicia tributaria materializada en la capacidad económica.

El estudio preliminar que realiza al respecto constituye un sugestivo introito para adentrarse en el examen de los incentivos fiscales en el Impuesto sobre Sociedades.

En ese marco concreto merece especial mención el excelente estudio doctrinal que realiza de las amortizaciones, con especial detenimiento en la función financiera de la misma y su efecto expansivo singularmente a través de las amortizaciones aceleradas. Con tan sólida cimentación doctrinal analiza a continuación la legislación actual en esta materia.

Efectuado el estudio de los incentivos fiscales a la inversión, dedica un capítulo a la neutralidad fiscal en relación con aquélla, con especial mención de la posición de la O. C. D. E. y del Informe Ruding. Así mismo ofrece, en excelente síntesis, el tratamiento de las ayudas generales a la inversión en un amplio elenco de países.

En su condición de académico correspondiente por Extremadura, dedica el último capítulo a la política de ayuda a la inversión en esta Comunidad Autónoma, para, a continuación, concluir el discurso sentando su posición, consistente en que, si bien no parece conveniente generalizar la política de incentivos fiscales, sin embargo no resulta oportuno su supresión total en tanto que dirigidos a la inversión empresarial, seleccionando, eso sí, los casos en que han de aplicarse, siempre que influyan en el momento de la realización de la inversión ponderando su coste-eficacia.

En síntesis, se trata de un discurso en el que es manifiesta la aportación que efectúa en un tema de vivo debate que precisa de estudios como éste, razón por la que felicito al nuevo académico al propio tiempo que en nombre de esta Real Corporación le doy la más cordial y entrañable bienvenida.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- ALONSO FERNÁNDEZ, M. y ALONSO AYALA, M.: *La política fiscal de amortizaciones anticipadas y su efecto expansivo en la empresa*. Fundación A. Lancuentra, 1987.
- ALONSO FERNÁNDEZ, M: «Incentivos fiscales a la inversión empresarial» (Conferencia). V.I.M.P. Santander, 1991.
- AVERBACH Y POTERBA. «Tax-loss Carryforwards and Comportate Tax Incentivos», 1987.
- BRACE WELL-MINES y HUISKAMP: «Investment incentives», 1979.
- CASADO OLLERO, C.: «Extrafiscalidad e incentivos fiscales a la inversión en la C.E.E. *H.P.E.* n.º 96.
- COMISIÓN COMUNIDADES EUROPEAS (Comunicación): «Mejora del entorno fiscal de las pequeñas y medianas empresas».
- COMISIÓN COMUNIDADES EUROPEAS (Recomendación): «Régimen fiscal de las pequeñas y medianas empresas», 1994.
- COMISIÓN COMUNIDADES EUROPEAS (Recomendación): «Transmisión de las pequeñas y medianas empresas», 1994.
- COMISIÓN DE LA U.E. (Decisión): «Determinados incentivos fiscales para las inversiones en el País Vasco (España).
- CHECA GONZÁLEZ, C.: «Los impuestos con fines no fiscales: Notas sobre las causas que los justifica y sobre su admisibilidad constitucional». *CIVITAS*.
- CRUZ AMORÓS, M.: «El retorno de las pequeñas y medianas empresas». *Gaceta Fiscal*, n.º 118.

- CUERVO ARANGO, C. y TRUJILLO DEL VALLE, J. A.: «Estructura fiscal e incentivos a la inversión. *Papeles de Economía Española*.
- DELGADO GÓMEZ, A.: *Impuesto sobre Sociedades (Aspectos polémicos)*. Instituto de Estudios Fiscales.
- DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS: *Precisiones sobre la compensación de pérdidas*. Ediciones Francis-Lefebvre 1996.
- DURÁN HERRERA, JUAN J.: *Apoyo financiero a la creación y desarrollo de la empresa. Un sistema incompleto*. Economistas, España, 1995.
- ESPITIA ESCUER, M.; HUERTAS ARRIBAS, E.; LECHA GARBO, G. y SALES FUMAS, V.: *Estímulos fiscales a la inversión a través del Impuesto sobre Sociedades*. I.E.F., 1988.
- FERNÁNDEZ PIRLA, J. M.: *Teoría económica de la contabilidad*. Ed. ICE, 1977.
- FUENTES QUINTANA, E.: Prólogo a la obra *Incentivos fiscales a la inversión privada*. Lagares Calvo, M. Instituto de Estudios Fiscales, 1974.
- GÓMEZ RODRÍGUEZ, J.: *Los incentivos fiscales a la inversión en el Impuesto de Sociedades en U.S.A*. Instituto de Estudios Fiscales, 1989.
- GOTA LOSADA, A.: «La compensación de pérdidas en el Impuesto de Sociedades». *H.P.E.*, n.º 5.
- GUTENBERG, E.: *Economía de la empresa*. Deusto. Bilbao.
- HEMDERSHOTT y SHENG-CHENG-HU: «La inversión en bienes de equipo». *H.P.E.*, n.º 88.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES: *La reforma del Impuesto sobre Sociedades*, 1992.
- LAGARES, M. J.: «Neutralidad impositiva, amortizaciones fiscales y coste de utilización del capital en la industria española». *H.P.E.*, n.º 26.
- MUSGRAVE, S.A.: *Public Finance in Theory and Practice*. Mc. Graw-Hill.
- OCDE (1994): «Fiscalité et petites entreprises».
- PACCIOLI LUCAS: JAEGER, pág. 88.
- PONT MESTRES, M.: «En torno a la capacidad económica como criterio constitucional de justicia tributaria en los Estados contemporáneos». Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, 1974.
- SAINZ DE BUJANDA, F.: *Hacienda y Derecho*. Tomo III.

- SANZ GADEA, E.: *Guía del Impuesto sobre Sociedades*. CISS, S.A. 1996.
- SCHMALENBACH, E.: «Balance dinámico».
- SOLER ROCH, M. TERESA: «Incentivos a la inversión y justicia tributaria». *CIVITAS*, 1983.
- SUÁREZ, A.: «El comportamiento amortizativo empresarial. Políticas de amortización expansivas». *H.P.E.*
- SUÁREZ, A.: *Decisiones óptimas de inversión y financiación de la empresa*. Pirámide, 1980.
- SUNLEY ERNIE, M.: «Las inversiones en los bienes de equipo», de P. H. Hendershott. *H.P.*, 1984.
- TURRENT DÍAZ, E.: «La proliferación de los estímulos tributarios. Evaluación crítica». *El Trimestre Económico*, 1980.

