

OpenCourseWare
Sistema Tributario Español

MÓDULO III. El Impuesto sobre Sociedades

Lección 2. La base imponible: principales ajustes al resultado contable

GUÍA DE ESTUDIO

Violeta Ruiz Almendral

Tiempo estimado de lectura: 2 horas

Lección 2. La base imponible: principales ajustes al resultado contable	3 -
1. Base imponible y resultado contable	3 -
1.1. La determinación de la base imponible: la regla del art. 10.3 LIS.....	3 -
1.2. La técnica de los ajustes extracontables	4 -
1.3. El llamado “principio de inscripción contable”	9 -
1.4. Reglas generales de imputación temporal.....	11 -
2. Los ajustes por amortización	13 -
2.1. La amortización como concepto contable	13 -
2.2. Elementos amortizables	14 -
2.3. Los métodos de amortización	16 -
2.4. Reglas comunes en materia de amortización	17 -
2.5. Beneficios fiscales: la libertad de amortización	18 -
2.6. La amortización acelerada.....	20 -
2.7. El régimen especial del <i>arrendamiento financiero</i> (art. 106 LIS)	21 -
3. Los ajustes por deterioros y provisiones	25 -

3.1. El tratamiento tributario de los deterioros	- 28 -
3.2. El deterioro de créditos por insolvencias	- 29 -
3.3. La provisión y su tratamiento tributario	- 31 -
4. Los ajustes por gastos no deducibles	- 33 -
4.1. Retribución de fondos propios y la cuota del IS	- 34 -
4.2. Multas, sanciones y recargos	- 35 -
4.3. Donativos y liberalidades	- 36 -
4.4. Actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico	- 37 -
5. La limitación de los gastos financieros	- 38 -
5.1. El sesgo tributario a favor de la deuda	- 38 -
5.2. Las reglas de limitación del art. 16	- 40 -
6. Las operaciones vinculadas: los precios de transferencia	- 42 -
6.1. El principio de plena competencia y su relevancia internacional	- 42 -
6.2. El concepto de vinculación en la norma española	- 43 -
6.3. La regla de valoración: el valor de mercado	- 45 -
6.4. El carácter bilateral del ajuste (primario)	- 47 -
6.5. El llamado “ajuste secundario”	- 48 -
7. Las exenciones por dividendos y plusvalías	- 49 -
7.1. La doble imposición económica: concepto y distinción frente a la doble imposición jurídica	- 50 -
7.2. La doble imposición interna y la doble imposición internacional	- 51 -
7.3. La exención de las plusvalías por transmisión de participaciones	- 52 -
7.4. La limitación al 95 %: el tipo efectivo del 1,25 %	- 52 -
7.5. Las rentas obtenidas a través de establecimiento permanente	- 53 -
8. La compensación de bases imponible negativas	- 55 -
8.1. El fundamento del régimen: la capacidad económica	- 55 -
8.2. El régimen general del art. 26.1 LIS	- 56 -
9. La reserva de capitalización	- 57 -

Lección 2. La base imponible: principales ajustes al resultado contable

Esta lección aborda la cuestión central del impuesto sobre sociedades: la determinación de la base imponible a partir de la técnica de los ajustes al resultado contable.

Dada la dificultad práctica de muchos de los ajustes, por la técnica de la remisión al Derecho mercantil y contable, esta lección es deliberadamente larga. La finalidad es ofrecer una introducción básica a algunos conceptos contables elementales, al hilo de la explicación de las cuestiones centrales. De este modo, quienes no hayan estudiado contabilidad con carácter previo podrán también estudiar adecuadamente el funcionamiento de este impuesto, aunque sea de forma introductoria, como corresponde a este curso.

1. Base imponible y resultado contable

1.1. La determinación de la base imponible: la regla del art. 10.3 LIS

El hecho imponible del impuesto sobre sociedades, como ya se ha explicado, es “la obtención de renta por el contribuyente, cualquiera que fuese su fuente u origen”, lo que hace del IS un impuesto sintético.

La cuantificación de ese hecho imponible, su medición, se establece en el art. 10 LIS: “La base imponible estará constituida por el importe de la renta obtenida en el período impositivo minorada por la compensación de bases imponibles negativas de períodos impositivos anteriores” (art. 10.1 LIS).

Esa renta se remite al resultado contable en estimación directa, estableciendo el precepto que “la base imponible se calculará, corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en esta Ley, el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas” (art. 10.3 LIS).

El resultado contable del ejercicio es el punto de partida. O lo que es lo mismo, al saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias elaborada conforme al Plan General de Contabilidad (Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad).

Para determinar la base imponible ese resultado contable se corrige, es decir, se “ajusta”, mediante la aplicación de los preceptos previstos en la LIS en algunos supuestos que veremos.

El método ordinario de determinación de la base imponible es el método de estimación directa. Aunque la LIS prevé también el método de estimación objetiva (residual y aplicable únicamente al régimen especial de las entidades navieras en función del

tonelaje, arts. 113 y siguientes LIS), la regla general es la estimación directa basada en la contabilidad.

La pregunta que surge de forma inmediata es ésta: si la base imponible parte del resultado contable, ¿por qué son necesarios ajustes?

La respuesta corta es que la contabilidad y la fiscalidad persiguen finalidades distintas, y esa diferencia teleológica produce discrepancias técnicas. La contabilidad mercantil persigue, en términos generales y de forma muy simplificada, ofrecer una imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la sociedad, con el fin de informar a quienes interactúan con la empresa: socios, inversores (actuales o potenciales), acreedores, incluso trabajadores y, también, la propia Administración tributaria.

A esta finalidad informativa se añade otra de gran relevancia práctica: determinar el beneficio repartible a los socios, conforme al art. 273.2 de la Ley de Sociedades de Capital. Esto explica que la normativa contable sea muy sensible al principio de prudencia, que de forma también muy simplificada tiende a anticipar gastos y diferir ingresos, para evitar el reparto de beneficios ficticios y la consiguiente erosión del capital social, que es la garantía última de los acreedores de la sociedad.

La normativa tributaria, en cambio, tiene como finalidad el cumplimiento del deber de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos (art. 31.1 de la Constitución española) conforme al principio de capacidad económica. Esa exigencia constitucional impone, a su vez, dos requisitos que entran ocasionalmente en tensión con la lógica contable: seguridad jurídica y gravamen efectivo de la capacidad económica realmente manifestada, sin que por ejemplo sea aceptable para la norma tributaria una anticipación sistemática de gastos o un diferimiento de ingresos basado únicamente en estimaciones prudenciales.

Además de esta diferencia teleológica, de fines y objetivos, debe recordarse que las normas tributarias pueden perseguir y persiguen con frecuencia en la práctica, además, fines extrafiscales, esto es, objetivos distintos de la mera recaudación. Es el caso, por ejemplo, de la libertad de amortización para incentivar la inversión empresarial (art. 12.3 LIS). La aplicación de distintos incentivos o beneficios fiscales necesariamente genera divergencias, y por tanto ajustes al resultado contable de la misma operación.

De estas tres causas, diferencias de finalidad entre el Derecho contable y el derecho tributario, exigencias del principio de capacidad económica, y objetivos extrafiscales, derivan, en última instancia, todos los ajustes que se abordarán.

1.2. La técnica de los ajustes extracontables

Los ajustes extracontables son las correcciones que, cuando procede, se aplican al resultado contable para obtener la base imponible. Reciben el nombre de “extracontables” porque no se reflejan en la contabilidad de la sociedad, que sigue su

propia lógica conforme al Plan general de contabilidad (PGC), sino únicamente en el modelo de autoliquidación del impuesto, donde el contribuyente debe identificar y cuantificar cada ajuste que practique.

Los ajustes admiten distintas clasificaciones, que son útiles porque nos ayudan a entender mejor la lógica que subyace a su regulación:

- **Ajustes positivos y negativos**

Un ajuste es *positivo* si su efecto es incrementar la base imponible respecto del resultado contable. Esto ocurre, por ejemplo, cuando un gasto contabilizado no se admite como deducible a efectos fiscales. En tal caso, dicho gasto sumarse de nuevo al resultado contable, que queda así *ajustado*.

Un ejemplo clásico es el de las sanciones administrativas: si la sociedad ha registrado contablemente como gasto del ejercicio una sanción de 10.000 euros, el art. 15.c) LIS no admite su deducibilidad fiscal, por lo que deberá practicarse un ajuste positivo de (+)10.000 euros.

Por el contrario, un ajuste será negativo cuando reduzca la base imponible con respecto del resultado contable. Esto sucederá cuando la norma tributaria reconoce un gasto mayor que el contable, o cuando excluye del cómputo de la base un ingreso que la contabilidad sí permite registrar. Es el caso, por ejemplo, de los dividendos que declara exento el art. 21 LIS: aunque el dividendo recibido se haya integrado en la cuenta de pérdidas y ganancias como ingreso financiero, y sea por tanto un ingreso contable, la LIS lo declara exento, por lo que procede practicar un ajuste negativo por el importe correspondiente. Esto es, procede reducir el ingreso contable a efectos de la base imponible del IS.

1. Ejemplo

DETALLES MARFIL, S.L. presenta un resultado contable de 200.000 euros. Durante el ejercicio ha contabilizado: una sanción tributaria de 8.000 euros (gasto contable) y un dividendo de 15.000 euros procedente de una filial que cumple los requisitos de la exención prevista en el art. 21 LIS (ingreso contable).

Procede un ajuste positivo, porque la sanción no es deducible (art. 15.c LIS), +8.000 euros, y un ajuste negativo porque el dividendo está exento al 95 % (arts. 21.1 y 21.10 LIS), -14.250 euros.

Base imponible previa: $200.000 + 8.000 - 14.250 = 193.750$ euros.

- **Ajustes permanentes y temporarios**

Otra forma de clasificar los ajustes es entre permanentes y temporarios. Un ajuste será permanente cuando la divergencia entre el criterio contable y el criterio de la norma tributaria no cambia, esto es, no se *revierte*, en períodos posteriores. También aquí es útil el ejemplo de las sanciones administrativas: el gasto contable está registrado en la contabilidad y nunca será deducible fiscalmente, por lo que el ajuste (positivo) nace y se queda para siempre.

Un ajuste es temporario, en cambio, cuando la diferencia entre contabilidad y norma tributaria obedece a una imputación temporal distinta del mismo elemento de renta. La divergencia, en este caso, se compensa en ejercicios posteriores con un ajuste de signo contrario (reversión del ajuste), de manera que, contemplada en el conjunto de la vida útil del elemento patrimonial, la cantidad final deducida o integrada coincide en ambos planos.

Un ejemplo es el de la libertad de amortización: si una sociedad se acoge a este beneficio fiscal y decide amortizar fiscalmente, en un solo ejercicio, el coste íntegro de un activo que contablemente debe amortizar a lo largo de varios años, el ajuste negativo del primer ejercicio se irá compensando con ajustes positivos de signo contrario a medida que la amortización contable continúe. Esto es, se trata de un ajuste que revierte en el tiempo, como se verá más adelante con un ejemplo.

○ **Por su tipología jurídica**

Finalmente, se suelen distinguir, además, tres categorías de ajustes según el tipo de divergencia que corrigen:

- Ajustes por diferencias de *calificación*: cuando el Derecho contable y el Derecho tributario califican de forma diversa una misma realidad. El supuesto típico es el del art. 15.c) LIS, ya citado: contablemente una sanción es un gasto, fiscalmente no.
- Ajustes por diferencias de *valoración*: cuando se valora un mismo elemento patrimonial de forma distinta en uno y otro plano. Un ejemplo son las reglas de art. 17 LIS (reglas especiales de valoración) o, en otro ámbito, el régimen de operaciones vinculadas del art. 18 LIS.
- Ajustes por diferencias de *imputación temporal*: cuando la norma contable y la fiscal imputan ingresos o gastos a períodos distintos. Un ejemplo es la regla especial del art. 11.4 LIS para operaciones a plazos.

Las clasificaciones anteriores son simplemente una forma para entender mejor el sistema jurídico del IS. Aunque muchos ajustes integran dos categorías a la vez; por ejemplo, los ajustes por diferencias de valoración suelen implicar también diferencias de imputación temporal.

Finalmente, una manera de conocer la relevancia práctica de los ajustes, es examinar la estadística por partidas que publica periódicamente la AEAT en su página web¹.

Aquí se puede comprobar la importancia relativa, en la radiografía del impuesto, de las provisiones o deterioros, tanto en aumentos como en disminuciones, y, en disminuciones, de las exenciones previstas en los arts. 21 y 22, o las bases imponibles negativas.

Conceptos	Total	R.C. > 0	B.I. > 0
Número de empresas	1.738.254	891.038	878.295
Resultado Contable	247.647.513	327.014.273	257.030.585
AUMENTOS	211.030.937	132.481.777	119.228.342
Impuesto sobre Sociedades	51.624.234	49.646.859	47.321.035
Al considerar requisitos o calificaciones grupo fiscal art.62.1º LIS	833.797	255.074	130.015
Aumentos diversos	158.572.906	82.579.844	71.777.292
Amortizaciones	8.512.634	5.115.864	5.353.583
Provisiones o deterioros	70.882.023	35.025.441	34.897.120

¹ Fuente: AEAT. Estadística de cuentas anuales no consolidadas del impuesto sobre sociedades. Ajustes al resultado contable. Ajustes al resultado contable por Dimensión de empresa y Sector Dimensión: Total, Sector: Total (en este momento, datos de 2023).
https://sede.agenciatributaria.gob.es/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Estadisticas/Publicaciones/sites/sociedadest2/2023/mapaf73b60a49f1435192194333cc99bdf0f30d7a03e.html

Conceptos	Total	R.C. > 0	B.I. > 0
Número de empresas	1.738.254	891.038	878.295
Resultado Contable	247.647.513	327.014.273	257.030.585
Exenciones (art. 21 y art. 22)	4.980.282	1.979.664	1.491.282
Regímenes especiales	40.288.089	20.358.223	11.210.360
Gastos fiscalmente no deducibles	12.033.131	4.473.063	5.115.454
RESTO	21.876.726	15.625.550	13.519.131
DISMINUCIONES	279.033.778	237.314.990	139.812.235
Impuesto sobre Sociedades	14.185.001	7.184.471	3.232.701
Al considerar requisitos o calificaciones grupo fiscal art.62.1º LIS	1.051.773	1.046.686	100.951
Disminuciones diversas	263.796.976	229.083.833	136.480.585
Amortizaciones	5.211.057	4.150.050	3.521.940
Provisiones o deterioros	46.051.903	35.500.704	23.239.060

Conceptos	Total	R.C. > 0	B.I. > 0
Número de empresas	1.738.254	891.038	878.295
Resultado Contable	247.647.513	327.014.273	257.030.585
Exenciones (art. 21 y art. 22)	130.200.171	125.202.141	78.595.113
Regímenes especiales	49.158.755	35.359.059	16.291.251
Gastos fiscalmente no deducibles	1.395.285	1.038.746	400.000
RESTO	31.781.728	26.890.092	11.429.507
Base imponible antes de compensación de B.I. negativas	171.596.230	222.137.388	239.020.103
Compensaciones de B.I. negativas	42.973.145	39.851.700	39.030.545
Base imponible positiva	206.529.604	203.396.504	206.529.604

1.3. El llamado “principio de inscripción contable”

Si la base imponible del IS se conforma a partir del resultado contable, dicho resultado debe haber sido correctamente elaborado. Por eso, una pieza clave del funcionamiento técnico del impuesto es el llamado principio de inscripción contable, recogido en el primer párrafo del art. 11.3.1.º LIS:

“No serán fiscalmente deducibles los gastos que no se hayan imputado contablemente en la cuenta de pérdidas y ganancias o en una cuenta de reservas si así lo establece una

norma legal o reglamentaria, a excepción de lo previsto en esta Ley respecto de los elementos patrimoniales que puedan amortizarse libremente o de forma acelerada”

La regla es estricta y admite poco margen de configuración: para que un gasto sea fiscalmente deducible es necesario, además de cumplir los requisitos materiales concretos, que el gasto haya sido contabilizado.

Por tanto, no basta con que el gasto sea real, esté justificado documentalmente y esté correlacionado con los ingresos del ejercicio: si la sociedad ha omitido registrarlo en su contabilidad, no podrá deducirlo salvo excepciones muy cualificadas. Esta exigencia formal cumple una función muy clara: fortalecer el papel de la contabilidad como instrumento de control fiscal y desincentivar la llevanza de doble contabilidad o la ocultación de operaciones.

En la práctica, esta regla admite dos modulaciones, expresamente previstas en la norma:

(i) La primera está en el propio texto del precepto: las amortizaciones libres o aceleradas no exigen inscripción contable, lo cual es lógico porque se trata de beneficios fiscales que la propia LIS desvincula del registro contable. Por tanto, el gasto fiscal puede superar al contable, con el que no coincidirá.

(ii) La segunda procede del párrafo segundo del propio art. 11.3.1.º LIS, que matiza la regla cuando un gasto se ha contabilizado en un ejercicio posterior al de su devengo, pero no se ha producido ahorro fiscal:

“Los ingresos y los gastos imputados contablemente en la cuenta de pérdidas y ganancias o en una cuenta de reservas en un período impositivo distinto de aquel en el que proceda su imputación temporal, según lo previsto en los apartados anteriores, se imputarán en el período impositivo que corresponda de acuerdo con lo establecido en dichos apartados. No obstante, tratándose de gastos imputados contablemente en dichas cuentas en un período impositivo posterior a aquel en el que proceda su imputación temporal o de ingresos imputados en las mismas en un período impositivo anterior, la imputación temporal de unos y otros se efectuará en el período impositivo en el que se haya realizado la imputación contable, siempre que de ello no se derive una tributación inferior a la que hubiere correspondido por aplicación de las normas de imputación temporal prevista en los apartados anteriores.”

La idea es la siguiente: si el contribuyente, por error o por simple retraso, contabiliza un gasto en un ejercicio posterior a aquel en que se devengó, la LIS permite la deducción en el ejercicio de la contabilización, siempre que ello no conduzca a una tributación inferior a la que habría correspondido si el gasto se hubiera imputado correctamente.

La regla, por tanto, protege al contribuyente cuando el error no le beneficie, pero veta cualquier maniobra de diferimiento que minore la cuota tributaria.

2. Ejemplo

REPUESTOS NORTE, S.L. olvidó contabilizar en el año 1 una factura de gasto de 12.000 euros recibida en diciembre de ese año. La descubre en marzo del año 2 y la contabiliza en este último ejercicio.

La regla general es que sin contabilización no hay deducibilidad (art. 11.3.1.º LIS). Pero el propio precepto admite la deducción en el ejercicio de contabilización tardía si ello no produce una tributación inferior a la que habría correspondido al ejercicio de devengo. Como en el año 2 la sociedad también está en beneficios y al mismo tipo, no hay ahorro frente al año 1: se admite la deducción en el año 2.

En la doctrina, algún sector ha criticado la rigidez del principio de inscripción contable, defendiendo la deducibilidad de los gastos no contabilizados siempre y cuando que se acredite su realidad por cualquier medio admitido en Derecho. El argumento central es que una interpretación tan apegada a la literalidad podría vulnerar el principio de capacidad económica.

Sin embargo, la jurisprudencia solo ha permitido matizaciones muy puntuales y cualificadas de este principio, por ejemplo, en las controversias resueltas en las SSTs 518/2024, de 22 de marzo (ECLI:ES:TS:2024:1625), sobre la posibilidad de deducir un gasto contabilizado de forma incorrecta en un ejercicio posterior al de su devengo; o 1258/2021, de 25 de octubre, ECLI:ES:TS:2021:4030, sobre errores contables). El análisis detallado de estas controversias corresponde a un curso más especializado en la materia.

De forma más amplia, el principio de correlación entre ingresos y gastos implica que, si una sociedad ha computado y declarado en el IS ingresos de un bien que no está afectado a la actividad principal de la sociedad, son también, por coherencia, deducibles los gastos que deriven de su titularidad. Así lo afirma la STS 2533/2026, de 26 de mayo de 2026 (ECLI:ES:TS:2026:2533), que aplica el principio de correlación entre ingresos y gastos para confirmar que, cuando se declaran en el Impuesto de Sociedades los ingresos generados por un bien, aunque éste no esté relacionado con la actividad principal de la sociedad contribuyente, son deducibles los gastos derivados de la titularidad del mismo elemento patrimonial porque se cumple el principio de correlación con los ingresos.

1.4. Reglas generales de imputación temporal

El art. 11 LIS se refiere a la regla general de imputación temporal de ingresos y gastos: el principio de devengo.

Conforme al art. 11.1 LIS, los ingresos y los gastos derivados de las transacciones o hechos económicos se imputarán al período impositivo en que se produzca su devengo,

con arreglo a la normativa contable, con independencia de la fecha de su pago o de su cobro, respetando la debida correlación entre unos y otros. Por tanto, la LIS adopta como propio el criterio de devengo previsto en el Plan General de Contabilidad y se aparta, como regla general, del principio de caja, propio de las economías domésticas y de los modelos contables más rudimentarios.

Este principio contable se define así en el PGC:

“2. Devengo. Los efectos de las transacciones o hechos económicos se registrarán cuando ocurran, imputándose al ejercicio al que las cuentas anuales se refieran, los gastos y los ingresos que afecten al mismo, con independencia de la fecha de su pago o de su cobro”.

3. Ejemplo

Una sociedad alquila una oficina por 10.000 euros al mes. La renta del mes de diciembre del año 1 se factura y se paga en febrero del año 2.

Si se usara el criterio de caja, el gasto se imputaría al año 2, que es cuando sale el dinero de la caja. Según el criterio de devengo (art. 11.1 LIS y PGC): el gasto se imputa al año 1, porque es el ejercicio en el que se ha consumido el servicio (la ocupación de la oficina), con independencia de cuándo se pague efectivamente.

Si esa misma sociedad presta un servicio de consultoría en diciembre del año 1 y cobra la factura en marzo del año 2, el ingreso se reconoce en el año 1 (devengo), no en el año 2 (caja).

Ahora bien, la LIS contempla algunas reglas especiales. Por ejemplo, la del art. 11.4 LIS, relativa a las operaciones a plazos o con precio aplazado. La norma establece que, cuando el período transcurrido entre la entrega del bien o la realización del servicio y el vencimiento del último o único plazo de cobro sea superior al año, las rentas podrán imputarse, a elección del contribuyente, de forma proporcional, a medida que se efectúen los correspondientes cobros.

4. Ejemplo

VEHÍCULOS LUSITANIA, S.L. vende en diciembre del año 1 una flota de furgonetas por 300.000 euros, cobrando 100.000 euros en el año 2, 100.000 euros en el año 3 y 100.000 euros en el año 4. Beneficio total de la operación: 75.000 euros.

Como el período transcurrido entre la entrega y el último cobro supera el año, la sociedad puede optar entre integrar todo el beneficio en el año 1 (devengo) o imputarlo proporcionalmente a los cobros (25.000 euros/año en los años 2, 3 y 4). Es uno de los pocos supuestos en que el contribuyente puede elegir el criterio de caja.

En estos supuestos la LIS permite excepcionalmente aplicar el criterio de caja como opción del contribuyente. Es relevante porque, en el caso de operaciones a plazos largos, la opción puede tener un impacto financiero relevante para el contribuyente.

Otras reglas de imputación temporal previstas en el art. 11 LIS afectan, por ejemplo, a las recuperaciones del valor de los elementos patrimoniales que hubieran sido objeto de corrección por deterioro (apartado 6) a los cambios de criterio contable (apartado 9) o a las quitas y esperas en procedimientos concursales (apartado 13). No se abordarán aquí estos supuestos, que quedan reservados a cursos avanzados, pero conviene conocer su existencia.

2. Los ajustes por amortización

La amortización es uno de los ámbitos en los que la divergencia entre contabilidad y fiscalidad tiene mayor relevancia cuantitativa. La razón es estructural: la amortización implica trasladar como gasto del ejercicio una parte del coste de inversiones plurianuales, y la duración de ese reparto está sujeta a importantes incentivos fiscales que la LIS regula con detalle.

El art. 12 LIS contiene el grueso de las reglas de ajuste relevantes; conviene leerlo con detenimiento antes de continuar.

2.1. La amortización como concepto contable

Desde la perspectiva contable, la amortización es una corrección valorativa que refleja la pérdida de valor experimentada por los bienes o derechos del activo fijo de la sociedad como consecuencia de su aplicación al proceso productivo, su uso o el simple transcurso del tiempo.

El art. 39.1 del Código de Comercio se refiere a la misma en estos términos: “Los activos fijos o no corrientes cuya vida útil tenga un límite temporal deberán amortizarse de manera racional y sistemática durante el tiempo de su utilización. No obstante, aun cuando su vida útil no esté temporalmente limitada, cuando se produzca el deterioro de esos activos se efectuarán las correcciones valorativas necesarias para atribuirles el valor inferior que les corresponda en la fecha de cierre del balance.”

La amortización cumple así las siguientes funciones que conviene tener presentes:

Desde la perspectiva del balance, asegura que los activos figuren por un valor razonable, próximo a su valor de uso real, y no por su coste histórico íntegro durante toda su vida útil.

Desde la perspectiva de la cuenta de pérdidas y ganancias, la amortización garantiza que el coste de las inversiones plurianuales se vaya imputando progresivamente como

gasto a los ejercicios en que la inversión contribuye a generar ingresos, en aplicación del principio de correlación entre ingresos y gastos.

Finalmente, desde una perspectiva financiera, la amortización opera como un mecanismo de retención de beneficios que permite a la empresa, llegado el momento, reponer las inversiones cuya vida útil hubiera terminado.

Es importante distinguir la amortización del deterioro. La amortización refleja una pérdida de valor sistemática y previsible, que deriva de circunstancias internas del propio bien (uso, paso del tiempo, obsolescencia previsible). Por tanto, su carácter es, en principio, irreversible.

Por el contrario, el llamado “deterioro”, que se verá después, refleja una pérdida de valor por circunstancias de mercado, normalmente reversibles, que provocan que el valor recuperable del activo caiga por debajo de su valor en libros.

Ambas figuras pueden afectar al mismo activo, pero responden a lógicas distintas, y la LIS las regula también de modo diferenciado (arts. 12 y 13 LIS, respectivamente).

5. Ejemplo

PANADERÍAS CRESTA, S.L. dispone de: un horno industrial de 60.000 euros, harina almacenada por 5.000 euros y un solar para futuras instalaciones por 80.000 euros.

El horno se amortiza (inmovilizado material con vida útil limitada). La harina no se amortiza: es activo corriente que circula y se consume en el ciclo de explotación; su coste se imputa íntegramente al gasto del ejercicio en que se vende el pan. El solar tampoco se amortiza: no se deprecia por el simple uso o paso del tiempo (sí podría ser objeto de deterioro por causas específicas).

2.2. Elementos amortizables

De acuerdo con la lógica del concepto, sólo son amortizables los bienes y derechos del activo fijo o inmovilizado, esto es, aquellos elementos que la empresa destina al desarrollo de su actividad y que tienen vocación de permanencia.

La distinción frente a los activos corrientes (existencias, derechos de cobro a corto plazo, tesorería) es esencial: estos últimos no se amortizan porque su naturaleza es la de circular. Esto es, se transforman en otros activos en el ciclo normal de la explotación, y no experimentan la depreciación sistemática propia del inmovilizado.

6. Ejemplo

Siguiendo con PANADERÍAS CRESTA, S.L., que ahora explota una red de panaderías. Si abriéramos su balance, encontraríamos dos grupos de activos muy distintos:

El activo no corriente o inmovilizado (también llamado “activo fijo”; vocación de permanencia, sirve para varios ejercicios):

- El horno industrial, que la sociedad usará durante 10 años para hornear pan.
- Las furgonetas de reparto.
- El local en propiedad.

Activo corriente (también conocido como “activo circulante” al ser bienes que circulan, esto es, se transforman en el ciclo de explotación):

- La harina, la levadura y la sal almacenadas en el obrador (existencias de materias primas).
- Las barras de pan ya elaboradas que esperan en el mostrador (existencias de productos terminados).
- Lo que le debe el restaurante de la esquina por el pan que le sirvió ayer y pagará a fin de mes (derecho de cobro a corto plazo).
- El dinero en la caja registradora y en la cuenta corriente (tesorería).

El horno se usa durante años, perdiendo valor poco a poco por el uso y el paso del tiempo: por eso se amortiza, repartiendo su coste entre los ejercicios en los que contribuye a generar ingresos (art. 39.1 C. de c. y art. 12 LIS).

La harina integra el denominado “activo circulante”, y por tanto no se amortiza: entra en las diferentes panaderías de la red, se transforma en pan, el pan se vende y el coste de esa harina se imputa íntegramente como gasto del ejercicio en que se vende el pan (vía variación de existencias). No hay aquí depreciación sistemática que repartir, porque el activo no permanece: se consume y rota en el ciclo de explotación (circula).

La calificación contable es relativamente intuitiva, porque en realidad depende del *destino* que la empresa da al bien, no de su naturaleza física. La furgoneta de reparto es activo no corriente, inmovilizado, para la sociedad que explota la panadería. Pero ese mismo bien sería existencia (activo corriente o circulante), no inmovilizado, y por tanto no se amortizaría si estuviéramos ante una sociedad que explotara un concesionario de furgonetas.

La amortización se recoge así en el art. 12.1 LIS:

“Serán deducibles las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material, intangible y de las inversiones inmobiliarias, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia.”

Por tanto, se recalca la regla contable, declarando amortizables el inmovilizado material (maquinaria, mobiliario, vehículos, edificios industriales, etc.), el inmovilizado intangible (programas informáticos, derechos de uso, etc.) y las inversiones inmobiliarias (inmuebles destinados al arrendamiento o a la obtención de plusvalías).

De entre los elementos del activo no corriente o fijo, sin embargo, hay algunos que no son amortizables porque, por su naturaleza, no experimentan pérdida de valor por su uso o por el paso del tiempo. El caso paradigmático es el del suelo o terrenos: pueden depreciarse por circunstancias específicas (contaminación, cambio de calificación urbanística, etc.), pero no por el simple transcurso del tiempo. En estos supuestos, la pérdida de valor, si llega a producirse, se canaliza, en su caso, a través de la figura del deterioro, no de la amortización.

2.3. Los métodos de amortización

El art. 12.1 LIS exige que la amortización deducible se corresponda con la depreciación efectiva del elemento. Pero el cálculo exacto de esa depreciación efectiva sería, en la práctica, una tarea ímproba para todos los contribuyentes y una fuente de litigiosidad y conflictos.

Por ello, el art. 12.1 LIS admite varios métodos para determinar la depreciación efectiva, ofreciendo al contribuyente un margen de flexibilidad razonable.

El método más utilizado en la práctica es el lineal o método según tablas. La propia LIS incorpora una tabla de coeficientes de amortización que recoge, para distintos elementos patrimoniales, un coeficiente lineal máximo y un período máximo de vida útil.

Cada uno de estos parámetros define implícitamente el otro, dejando al contribuyente un margen entre ambos. Así, por ejemplo, para los “equipos para procesos de información” la tabla establece un coeficiente lineal máximo del 25 % y un período máximo de 8 años, lo que se traduce en un coeficiente mínimo del 12,5 % anual.

Esta horquilla significa que el contribuyente puede optar libremente por cualquier coeficiente comprendido entre el máximo y el mínimo. La elección no es indiferente: si se amortiza al máximo, se acelera el reconocimiento del gasto y, por tanto, se difiere el pago del impuesto; si se amortiza al mínimo, se distribuye el gasto a lo largo de un período más prolongado. Cuál sea la mejor estrategia depende de la situación financiera y fiscal de la entidad, pero, como regla general, interesará amortizar lo más rápidamente posible para adelantar el ahorro fiscal.

7. Ejemplo

INFOSOFT, S.A. adquiere ordenadores por 80.000 euros. La tabla del art. 12.1.a) LIS prevé para “equipos para procesos de información” un coeficiente lineal máximo del 25 % y un período máximo de 8 años (coeficiente mínimo del 12,5 %).

La sociedad puede amortizar libremente dentro de la horquilla 12,5 %–25 % (10.000 euros–20.000 euros/año).

Si quiere anticipar el ahorro fiscal, elegirá el máximo. Si su amortización contable coincide con la fiscal, no surgen ajustes y la base imponible reflejará directamente la cifra. En la práctica empresarial, las tablas fiscales se utilizan también como criterio contable para evitar la complejidad de los ajustes.

Aunque las tablas de amortización se incorporan a la normativa tributaria, en la práctica empresarial se utilizan también como criterio contable, lo que reduce a cero las divergencias entre amortización contable y tributaria y, por tanto, evita la necesidad de practicar ajustes. Cuando una sociedad amortiza contablemente conforme a las tablas recogidas en la ley o el reglamento no surgen divergencias y la base imponible coincide en este punto con el resultado contable.

El art. 12.1 LIS admite también otros métodos para determinar la depreciación efectiva:

Por ejemplo, el método del porcentaje constante sobre el valor pendiente de amortización (letra b), el método de los números dígitos (letra c), un plan formulado por el contribuyente y aceptado por la Administración (letra d) y, por último, la justificación de la depreciación efectiva por cualquier otro método (letra e).

Cada uno de ellos tiene su lógica y sus condiciones técnicas, pero conviene retener que, salvo en el primer supuesto (las tablas), su utilización es relativamente infrecuente.

El llamado “método del porcentaje constante sobre el valor pendiente de amortización” aplica un porcentaje fijo, que resulta de multiplicar el coeficiente lineal por un coeficiente corrector que depende del período de amortización elegido, al valor neto pendiente de amortización en cada ejercicio. Es un método de amortización degresiva, que reconoce más gasto al principio de la vida útil del bien y menos al final. El método de los números dígitos también es degresivo y opera mediante una distribución proporcional al peso decreciente que cada año tiene en la suma de los años de la vida útil.

En este curso introductorio no se abordarán los diferentes métodos, basta conocer su existencia.

2.4. Reglas comunes en materia de amortización

El art. 3 RIS y el propio art. 12 LIS establecen una serie de reglas comunes aplicables a todas las amortizaciones. Son las siguientes:

La base de cálculo de la amortización es el precio de adquisición o el coste de producción del elemento, excluido, en su caso, el valor residual que se espere obtener al final de la vida útil.

Las amortizaciones se practican elemento por elemento, salvo cuando se trate de elementos de naturaleza análoga sometidos a igual grado de utilización, en cuyo caso pueden practicarse sobre el conjunto. Esta regla individualizadora protege la fidelidad del cálculo de la depreciación, evitando que la mezcla de elementos diversos enmascare la realidad económica.

Las inversiones empiezan a amortizarse desde el momento en que entran en funcionamiento o están en condiciones de producir ingresos. No basta, pues, con la mera adquisición: hace falta la puesta en condiciones de funcionamiento. Esta regla tiene lógica desde la perspectiva del principio de correlación entre ingresos y gastos.

Las amortizaciones deben practicarse de forma sistemática y, en general, se mantiene a lo largo de la vida útil del bien el método de amortización inicialmente elegido. Sólo excepcionalmente, justificándolo en la memoria, podría cambiarse el método, en cuyo caso el cambio se trata como un cambio de estimación contable y se aplica de forma prospectiva.

Las ampliaciones, renovaciones o mejoras del inmovilizado que incrementen su valor se amortizan en los períodos que resten de su vida útil, aplicándoles el cociente que resulte de dividir la amortización del ejercicio por el valor contable del elemento al inicio del ejercicio en que se realice la ampliación o mejora.

2.5. Beneficios fiscales: la libertad de amortización

La LIS prevé en el art. 12.3 una serie de supuestos en los que el contribuyente puede beneficiarse del régimen de libertad de amortización. Este es uno de los incentivos fiscales más relevantes y conviene comprender bien tanto su mecánica como su lógica.

La libertad de amortización significa que la sociedad puede amortizar fiscalmente un activo en un único ejercicio o en el período que estime oportuno, con independencia de su vida útil real y por tanto con independencia del ritmo al que esa amortización se esté reconociendo en la contabilidad.

Es decir, el contribuyente puede deducir fiscalmente todo el coste del activo en un solo ejercicio mientras sigue amortizándolo contablemente a lo largo de varios años.

La libertad de amortización es, técnicamente, una excepción al principio de inscripción contable del art. 11.3 LIS: aquí sí se admite que el gasto fiscal supere al gasto contable. Su finalidad es claramente extrafiscal: incentivar determinados tipos de inversión que el legislador considera socialmente deseables.

Entre los supuestos previstos en el art. 12.3 LIS destacan los siguientes:

- Los elementos del inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias de las sociedades anónimas laborales y de las sociedades laborales limitadas afectos a la realización de sus actividades, adquiridos durante los cinco primeros años a partir de la fecha de su calificación como tales (letra a).
- Los elementos del inmovilizado material e intangible, afectos a las actividades de investigación y desarrollo (letra b).
- Los gastos de investigación y desarrollo activados como inmovilizado intangible, excluidas las amortizaciones de los elementos que disfruten de libertad de amortización (letra c).
- Los elementos del inmovilizado material nuevos, cuyo valor unitario no exceda de 300 euros, hasta el límite de 25.000 euros referido al período impositivo (letra e).

8. Ejemplo

La sociedad NEUROCHIP, dedicada a I+D, adquiere y pone en funcionamiento el 1-1-2026 un equipo de laboratorio afecto a su actividad de investigación por 100.000 euros, con una vida útil estimada de 5 años. Contablemente lo amortizará de forma lineal al 20% anual (20.000 euros/año). Como el equipo está afecto a actividades de I+D, encaja en el supuesto de libertad de amortización del art. 12.3.b) LIS (inmovilizado material afecto a I+D).

Cumplidos así los requisitos, NEUROCHIP decide deducir fiscalmente la totalidad del coste en el ejercicio 2026. La mecánica del ajuste y la reversión es la siguiente:

Ejercicio	Amortización contable	Amortización fiscal	Ajuste extracontable
2026	20.000	100.000	-80.000 (negativo)
2027	20.000	0	+20.000 (positivo)
2028	20.000	0	+20.000 (positivo)
2029	20.000	0	+20.000 (positivo)

2030	20.000	0	+20.000 (positivo)
Total	100.000	100.000	0

1) En 2026, NEUROCHIP ha contabilizado un gasto de 20.000 euros, pero fiscalmente puede deducir los 100.000 euros. La diferencia se canaliza mediante un ajuste extracontable negativo de -80.000 euros sobre el resultado contable, porque el beneficio fiscal nunca llega a la cuenta de pérdidas y ganancias (la libertad de amortización opera al margen del principio de inscripción contable).

2) En los cuatro ejercicios siguientes la sociedad seguirá contabilizando 20.000 euros de amortización, pero fiscalmente ya no podrá deducirse nada por este concepto (el activo está fiscalmente amortizado al 100% desde 2026). De ahí los cuatro ajustes positivos de +20.000 euros: son la *reversión* del beneficio anticipado en 2026.

3) La suma de todos los ajustes es cero. Esto es lo que técnicamente convierte el incentivo en una diferencia temporaria (no permanente): la libertad de amortización no reduce el gasto fiscal total, solo permite anticiparlo. El beneficio real para la empresa es financiero: un diferimiento de cuota, valor temporal del dinero, no una menor tributación absoluta.

Ese diferimiento, sin embargo, tiene un valor financiero indudable: la sociedad ha disfrutado durante los años posteriores de una financiación gratuita por parte de la Hacienda Pública, equivalente al impuesto que habría pagado si hubiera amortizado conforme a las tablas. Ahí está el incentivo.

2.6. La amortización acelerada

Distinta de la libertad de amortización, aunque también con finalidad incentivadora, es la figura de la amortización acelerada.

Mientras que la libertad de amortización permite deducir el coste íntegro en cualquier momento, la amortización acelerada se limita a multiplicar por un coeficiente fijo (generalmente, dos o tres), el coeficiente lineal máximo previsto en las tablas. La sociedad sigue amortizando a lo largo de la vida útil del bien, pero a un ritmo más rápido (acelerado) del que correspondería al régimen general.

El supuesto más conocido es el del art. 103 LIS, dentro del régimen especial de empresas de reducida dimensión (ERD): el coeficiente lineal máximo de las tablas se multiplica por dos para los elementos nuevos del inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias afectos a la actividad económica. Hay otros supuestos dispersos en la LIS y en otras normas incentivadoras.

Mecánicamente, la amortización acelerada genera ajustes temporarios análogos a los de la libertad de amortización: ajustes negativos en los primeros ejercicios (en los que la amortización fiscal supera a la contable) y ajustes positivos en los últimos ejercicios (en los que ya no hay amortización fiscal porque el bien se ha amortizado del todo, mientras que sigue habiendo amortización contable).

9. Ejemplo

TRANSPORTES FÉNIX, S.L. (una ERD) compra un camión nuevo afecto a su actividad por 100.000 euros. La tabla prevé un coeficiente lineal máximo del 16 %.

En lugar de amortizar al 16 % (16.000 euros/año), el art. 103 LIS permite a las ERD aplicar el doble: 32 % (32.000 euros/año).

Surgen ajustes negativos en los primeros ejercicios (gasto fiscal > contable) y ajustes positivos en los últimos. Como la libertad de amortización, es un puro diferimiento; pero, a diferencia de ésta, está limitada a multiplicar por dos.

2.7. El régimen especial del *arrendamiento financiero* (art. 106 LIS)

Aunque estrictamente estamos ante un régimen especial, el lugar natural para explicar este régimen es aquí, junto a las amortizaciones, por razones pedagógicas que enseguida serán evidentes.

El arrendamiento financiero (leasing) es un contrato mediante el cual una entidad financiera (arrendadora) cede el uso de un bien a una empresa (arrendataria) a cambio de una cuota periódica, con opción de compra al término del contrato.

Contablemente, cuando se dan los rasgos típicos del arrendamiento financiero, el bien se reconoce en el balance de la arrendataria como si lo hubiera adquirido en propiedad, y la cuota periódica se descompone en una parte de carga financiera (deducible como gasto financiero) y otra de recuperación del coste del bien (que actualiza la amortización contable de éste).

El régimen general del arrendamiento financiero se remite a las reglas ordinarias de la amortización: el bien se amortiza conforme a las tablas o el método elegido y la carga financiera se deduce como tal. Pero el art. 106 LIS prevé un régimen especial que permite acelerar la deducción fiscal de la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien, siempre que se cumplan, entre otros, los siguientes requisitos:

- Que el arrendador sea una entidad de crédito o un establecimiento financiero de crédito.
- Que el contrato tenga una duración mínima de dos años para bienes muebles y diez años para bienes inmuebles o establecimientos industriales.

- Que las cuotas aparezcan diferenciadas en el contrato, separando la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien y la carga financiera.
- Que la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien permanezca igual o tenga carácter creciente a lo largo del período contractual.

Cumplidas estas condiciones, el art. 106 LIS permite deducir como gasto fiscal del ejercicio la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien con un límite máximo: el resultado de aplicar al coste del bien el duplo del coeficiente de amortización lineal según las tablas (o el triple, en el caso de las empresas de reducida dimensión, conforme a la remisión que realiza el régimen especial).

El efecto práctico es, de nuevo, una amortización acelerada del bien, con los correspondientes ajustes temporarios negativos en los primeros años y positivos en los últimos.

10. Ejemplo

La sociedad EDITORIAL ALFA (que no es empresa de reducida dimensión) firma el 1-1-2026 un contrato de arrendamiento financiero con BANCO X para adquirir una máquina de impresión de 200.000 euros.

El contrato dura 5 años, incluye opción de compra simbólica de 1.000 euros al final, y desglosa cada cuota anual en:

- 40.000 euros de recuperación del coste del bien (200.000 / 5 años).
- Una carga financiera decreciente (por ejemplo, 12.000 euros el primer año, descendiendo cada ejercicio).

A efectos contables y según la tabla del art. 12.1.a) LIS, la vida útil de la máquina es de 10 años (coeficiente lineal máximo 10%), de modo que la amortización contable anual es de 20.000 euros.

1) *Debemos primero comprobar el cumplimiento del art. 106 LIS.* Hay que verificar los cinco requisitos:

- Arrendador: entidad de crédito (BANCO X)
- Duración mínima: 2 años para bienes muebles (el contrato dura 5)
- Bien afecto a explotación económica
- Cuotas desglosadas entre recuperación del coste y carga financiera
- Parte de recuperación del coste constante a lo largo del contrato (40.000 euros cada año)

- Existe opción de compra

Hecho lo anterior, procede calcular el límite fiscal del art. 106 LIS. La parte de la cuota correspondiente a recuperación del coste del bien es deducible hasta el doble del coeficiente lineal máximo según tablas:

Límite anual = 2×20.000 euros = 40.000 euros

La cuota efectivamente satisfecha (40.000 euros) coincide justo con el límite.
Por tanto, todo el importe es fiscalmente deducible.

A continuación, la siguiente será la mecánica de los ajustes y la reversión:

Ejercicio	Amortización contable	Amortización fiscal (art. 106)	Ajuste extracontable
2026	20.000	40.000	-20.000
2027	20.000	40.000	-20.000
2028	20.000	40.000	-20.000
2029	20.000	40.000	-20.000
2030	20.000	40.000	-20.000
2031	20.000	0	+20.000
2032	20.000	0	+20.000
2033	20.000	0	+20.000
2034	20.000	0	+20.000
2035	20.000	0	+20.000
Total	200.000	200.000	0

La carga financiera de cada año se deduce contable y fiscalmente sin ajuste alguno: el art. 106 LIS no introduce especialidad respecto a los intereses.

Conviene tener en presente que, *contablemente, el leasing se trata como una adquisición a plazos con financiación*: la sociedad activa en contabilidad la máquina en el inmovilizado material por su valor razonable, reconoce un pasivo con el banco, y cada año imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias dos gastos separados: la amortización ordinaria de la máquina (20.000 euros) y los intereses de la deuda.

Desde una perspectiva tributaria, el art. 106 LIS premia este tipo de operaciones permitiendo deducir la parte de la cuota relativa a la recuperación del coste mientras no exceda del duplo del coeficiente lineal máximo según tablas (o del triple, si se tratara de una empresa de reducida dimensión). Es, en definitiva, un supuesto de amortización acelerada disfrazado de régimen del leasing.

La diferencia entre el gasto fiscal (40.000 euros) y el contable (20.000 euros) se canaliza vía ajuste extracontable negativo durante los 5 años del contrato. Como el bien tiene una vida útil contable de 10 años, durante los 5 ejercicios siguientes la sociedad seguirá amortizándolo contablemente, pero ya no podrá deducir nada fiscalmente (la base fiscal del activo es cero desde 2030). De ahí los ajustes positivos de reversión de +20.000 euros durante los ejercicios 2031-2035.

La suma total de los ajustes es cero: igual que en la libertad de amortización, el beneficio del art. 106 LIS es una diferencia temporaria, no permanente. No se paga menos IS en términos absolutos a lo largo de la vida útil del bien, pero sí se obtiene un diferimiento financiero de la cuota durante 5 años.

Recapitulación de ajustes extracontables

Asumiendo unas cargas financieras decrecientes a lo largo del contrato (típico de un sistema francés de amortización del préstamo), el detalle ejercicio por ejercicio quedaría así:

Ejercicio	Carga financiera (gasto contable y fiscal)	Amort. contable	Amort. fiscal (art. 106 LIS)	Diferencia	Ajuste extracontable
2026	12.000	20.000	40.000	- 20.000	-20.000
2027	9.800	20.000	40.000	- 20.000	-20.000

2028	7.500	20.000	40.000	– 20.000	–20.000
2029	5.100	20.000	40.000	– 20.000	–20.000
2030	2.600	20.000	40.000	– 20.000	–20.000
2031	—	20.000	0	+20.00 0	+20.000
2032	—	20.000	0	+20.00 0	+20.000
2033	—	20.000	0	+20.00 0	+20.000
2034	—	20.000	0	+20.00 0	+20.000
2035	—	20.000	0	+20.00 0	+20.000
TOTAL	37.000	200.000	200.000	0	0

3. Los ajustes por deterioros y provisiones

Junto a la amortización, la contabilidad y, en consecuencia, la normativa tributaria, se ocupan de otras dos figuras estrechamente vinculadas: los deterioros y las provisiones.

En la práctica, y tras la reforma de la LIS de 2014, se llevó a cabo un endurecimiento considerable del régimen de deducibilidad de estos gastos. Eso explica que, la divergencia entre el tratamiento contable y el tratamiento tributario de los deterioros y las provisiones sea una de las principales fuentes de ajustes extracontables.

Tanto los deterioros como las provisiones son consecuencia del principio de prudencia contable [art. 38.c) Código de Comercio]. El Derecho contable exige anticipar las pérdidas y los riesgos previsibles, incluso si todavía no se han materializado. El motivo último es evitar que se repartan beneficios ficticios y se descapitalice la sociedad.

La diferencia más importante entre los deterioros (pérdidas por deterioro) y las provisiones está en dónde se proyecta esa anticipación dentro del balance, y en consecuencia en qué es lo que se reconoce.

Las pérdidas por deterioro son *correcciones valorativas* de un activo: la sociedad tiene en su balance un bien o un derecho cuyo valor contable ya no refleja la realidad porque, debido a circunstancias externas (por ejemplo, condiciones de mercado), vale menos de lo que el balance dice que vale. En los deterioros, lo que se reconoce contablemente no es realmente una obligación futura, sino una pérdida de valor que ya se ha producido en un elemento del activo existente y que está en el balance. El deterioro no genera un nuevo pasivo ni anticipa un gasto futuro: lo que haces es reducir directamente el valor por el que figura el activo en el balance, con contrapartida en la cuenta de pérdidas y ganancias. Así, si una sociedad tiene en balance unas existencias valoradas en 100 y el precio de mercado ha caído a 70, reconocerá un deterioro de 30: el activo queda en 70 y se imputa una pérdida contablemente de ese importe al resultado del ejercicio. La pérdida es real en el sentido de que el empobrecimiento ya ha ocurrido, porque el activo ya vale menos, aunque todavía no se haya materializado en una transacción o en una salida efectiva de recursos.

Así, mientras que las amortizaciones reflejan una pérdida de valor natural e irreversible (el uso, el paso del tiempo), los deterioros reflejan una pérdida coyuntural, que por tanto puede ser reversible.

Si más adelante la causa del deterioro desaparece (sube el precio de mercado, mejora la solvencia del deudor), el deterioro debe revertirse.

11. Ejemplo

BUILDERS, S. L., una promotora inmobiliaria adquirió en 2007 un solar urbanizable por 4.000.000 euros con vistas a desarrollar un complejo residencial. Tras la crisis de 2008 y un cambio en el planeamiento urbanístico, el suelo solo es edificable en menor densidad, de manera que una tasación independiente lo valora en 1.500.000 euros.

El principio de prudencia exige reconocer ya esa pérdida latente. Por ello, y en cumplimiento de la regla contable, la sociedad dota un deterioro del solar de 2.500.000 euros (esto es, anota un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias), de modo que en el activo del balance el solar pase a figurar por su valor recuperable real y no por el coste histórico.

Las provisiones, en cambio, no afectan realmente al valor de un activo, sino que reconocen un pasivo; esto es, una deuda o una obligación presente de la sociedad, que deriva de un hecho que ya ha ocurrido, y que dará lugar a un gasto futuro cuya existencia es probable, pero cuyo importe exacto o vencimiento son inciertos.

Las provisiones, por tanto, a diferencia de los deterioros, no corrigen el valor de un activo existente, sino que lo que hacen es reconocer una obligación, que es cierta o al menos razonablemente probable, que todavía no se ha concretado en una deuda exigible.

En este caso, lo que se incorpora al balance no es una minoración del activo, sino un nuevo pasivo: la sociedad anticipa que en el futuro tendrá que hacer frente a una salida de recursos, aunque en el momento del reconocimiento no conoce ni el importe exacto ni la fecha. La contrapartida, igual que en el deterioro, es una pérdida en la cuenta de resultados del ejercicio en que se reconoce la provisión.

El ejemplo más claro es el de un litigio en curso: la sociedad ha sido demandada y, aunque la sentencia no ha recaído, existe una probabilidad suficiente de condena. No hay todavía ningún activo que haya perdido valor; lo que hay es una obligación que, si se materializa, exigirá una salida de caja. La provisión recoge esa obligación en el pasivo del balance por el importe que se estima más probable, a la espera de que el desenlace confirme, modifique o cancele esa estimación.

La clave en las provisiones es que la obligación tiene que existir ya, derivada de sucesos pasados; no se pueden provisionar riesgos futuros genéricos. Además, el importe debe poder estimarse de forma razonablemente fiable, aunque no se conozca la cantidad exacta.

12. Ejemplo

LAVIX, S. L., un fabricante de electrodomésticos vende sus productos con una garantía contractual de tres años contra defectos de fabricación. Durante el ejercicio ha vendido 50.000 unidades, y la experiencia histórica de la empresa muestra que, en media, el 3% de los aparatos requieren una reparación cubierta por garantía, con un coste medio de 80 euros cada una.

Aunque a 31 de diciembre la inmensa mayoría de los electrodomésticos están funcionando perfectamente, la obligación de reparar los que fallen ya existe, porque deriva de las ventas, que son el suceso pasado. Por ello, no es seguro, pero sí es probable que se materialice (así lo dicen las estadísticas), y por ello puede estimarse de forma fiable.

En consecuencia, la sociedad dota una provisión por garantías de 120.000 euros ($50.000 \times 3\% \times 80$ euros), y por tanto registra ese gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias. De forma simultánea, hace aparecer en el pasivo del balance una deuda por ese importe, aunque a la fecha de cierre todavía no se haya producido ni una sola reparación.

Una vez estudiada la distinción contable entre deterioros y provisiones, ya podemos entender el art. 13 LIS (que regula la deducibilidad tributaria de las pérdidas por deterioro, y la limita a créditos y existencias básicamente) y el art. 14 LIS (que regula las provisiones, y excluye varias categorías como las relativas a retribuciones a largo plazo).

En ambos casos, la regla de la LIS se separa de la contable porque el legislador tributario desconfía de la indeterminación inherente al juicio de prudencia: prefiere esperar a que la pérdida se realice o la obligación se cuantifique con certeza.

De ahí que los deterioros y provisiones sean una fuente clásica de ajustes extracontables, generalmente positivos (el gasto está contabilizado, pero no es fiscalmente deducible) y temporarios (revertirán en su día, cuando la pérdida o el desembolso efectivamente se produzcan).

3.1. El tratamiento tributario de los deterioros

En el art. 13 LIS se adopta como regla general la no deducibilidad de los deterioros. El art. 13 LIS, titulado “Correcciones de valor: pérdida por deterioro del valor de los elementos patrimoniales”, estructura la materia en dos bloques claramente diferenciados. El apartado 1 admite, con condiciones estrictas, la deducibilidad del deterioro de los créditos derivados de las posibles insolvencias de los deudores.

El apartado 2 establece, en cambio, la no deducibilidad de los deterioros de los demás elementos patrimoniales, con la siguiente formulación:

“a) Las pérdidas por deterioro del inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible, incluido el fondo de comercio.

b) Las pérdidas por deterioro de los valores representativos de la participación en el capital o en los fondos propios de entidades respecto de la que se den las siguientes circunstancias:

1.ª que, en el período impositivo en que se registre el deterioro, no se cumpla el requisito establecido en la letra a) del apartado 1 del art. 21 de esta Ley, y

2.ª que, en caso de participación en el capital o en los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, en dicho período impositivo se cumpla el requisito establecido en la letra b) del apartado 1 del citado artículo.

c) Las pérdidas por deterioro de los valores representativos de deuda.”

La lectura conjunta de ambos apartados arroja esta conclusión: salvo el supuesto del deterioro de créditos por insolvencias del apartado 1, todos los demás deterioros contables no son deducibles fiscalmente.

Por tanto, cuando la sociedad reconoce contablemente un deterioro de cualquiera de los elementos enunciados, (inmovilizado material, intangible, fondo de comercio, valores de capital o de deuda) debe practicar un ajuste positivo extracontable por el importe del deterioro contabilizado.

Si esa pérdida luego se consolida, mediante la transmisión, baja o cancelación del elemento patrimonial, lógicamente se admitirá la deducibilidad. Pero, hasta entonces,

el deterioro contable no se admite fiscalmente, lo que exige llevar a cabo un ajuste positivo al resultado contable para determinar la base imponible del IS, lo que se hará en el ejercicio de su contabilización. Eventualmente, se llevará a cabo un ajuste negativo en el ejercicio en que la pérdida se realice efectivamente. Es, por tanto, en la mayoría de los casos, un ajuste temporario. La norma contable permite reconocerlo antes que la tributaria.

Existen, además, especificidades importantes en lo relativo al deterioro de valores representativos de la participación en el capital. La LIS prevé en su art. 15.k) la no deducibilidad de las pérdidas por deterioro de los valores representativos de la participación en el capital o en los fondos propios de entidades respecto de las que se cumplan determinados requisitos vinculados al art. 21 LIS (sustancialmente, la exención de los dividendos y plusvalías procedentes de esas mismas participaciones).

La conexión de los arts. 13.2.b) y 15.k) LIS con el art. 21 LIS configura un sistema cerrado: si a una participación se le aplica la exención de los dividendos y plusvalías, su deterioro tampoco es deducible.

La lógica del legislador es que, si la sociedad puede beneficiarse de los frutos exentos de la participación, simétricamente, debe asumir las pérdidas relacionadas sin ventaja tributaria.

13. Ejemplos

- DISTRIBUIDORA LIRA, S.L. emite el 1 de marzo de 2026 una factura de 25.000 euros a un cliente, con vencimiento a 60 días. A 31 de diciembre han pasado más de seis meses desde el vencimiento sin cobro. Dota contablemente un deterioro del 100 %.

La pérdida es deducible (art. 13.1.a LIS): han transcurrido más de seis meses desde el vencimiento. No procede ajuste. Si el deudor fuera una persona vinculada o una entidad pública sin litigio en curso, el deterioro no sería deducible.

- INVERSIONES JADE, S.L. tiene un local comercial adquirido en 2018 por 500.000 euros. Una tasación independiente lo valora actualmente en 300.000 euros. La sociedad dota un deterioro contable de 200.000 euros.

El deterioro está bien reconocido contablemente, pero el art. 13.2 LIS prohíbe la deducibilidad tributaria de los deterioros del inmovilizado material. Procede ajuste positivo de +200.000 euros. Cuando, en el futuro, INVERSIONES JADE transmita el local con pérdida real, esta sí será deducible: el ajuste es temporario, no permanente.

3.2. El deterioro de créditos por insolvencias

La única deducibilidad significativa que la LIS admite en materia de deterioros es la prevista en el art. 13.1 para los deterioros de créditos derivados de las posibles

insolvencias de los deudores. Pero, incluso aquí, la deducibilidad se condiciona al cumplimiento de uno de los siguientes cuatro requisitos:

- Que haya transcurrido el plazo de seis meses desde el vencimiento de la obligación, sin que se haya cobrado.
- Que el deudor esté declarado en situación de concurso.
- Que el deudor esté procesado por el delito de alzamiento de bienes.
- Que las obligaciones hayan sido reclamadas judicialmente o sean objeto de un litigio judicial o procedimiento arbitral de cuya solución dependa su cobro.

Cumplido cualquiera de estos requisitos, el deterioro reconocido contablemente es, en principio, deducible fiscalmente, y no procede ajuste alguno. Pero el propio art. 13.1 LIS establece una serie de exclusiones: no son deducibles, entre otros, los deterioros de créditos adeudados por entidades de Derecho público (excepto cuando sean objeto de un procedimiento arbitral o judicial que verse sobre su existencia o cuantía), los créditos adeudados por personas o entidades vinculadas (salvo en caso de insolvencia judicialmente declarada), ni las estimaciones globales del riesgo de insolvencias de clientes y deudores.

Esta última exclusión, la de las estimaciones globales, merece destacarse. La práctica contable habitual, especialmente en grandes empresas, consiste en dotar deterioros sobre la base de estimaciones globales del riesgo de impago calculadas estadísticamente sobre la totalidad de la cartera de clientes (por ejemplo, un 1 % o 2 % del saldo de cuentas por cobrar). La LIS no admite, como regla general, este tipo de estimación: cada deterioro debe ser individualizado y debe acreditarse el cumplimiento de uno de los cuatro requisitos antes señalados respecto del crédito concreto.

Existe, no obstante, una importante excepción a esta regla, prevista en el art. 104 LIS dentro del régimen especial de empresas de reducida dimensión: estas entidades pueden deducir el deterioro de los créditos por posibles insolvencias hasta el límite del 1 % del saldo de los deudores existentes a la conclusión del período impositivo, prescindiendo del análisis individualizado. Se trata de una regla de simplificación que reconoce las dificultades de gestión de las pequeñas y medianas empresas y que resulta en una ventaja apreciable del régimen de reducida dimensión.

14. Ejemplo

La sociedad COMERCIAL BETA, distribuidora de electrónica, cierra el ejercicio 2026 registrando contablemente dos pérdidas por deterioro en su cuenta de pérdidas y ganancias:

1) Deterioro de un crédito comercial (50.000 euros). El 1 de marzo de 2026 vendió mercancía a un cliente, JUGUETERÍA NOVA, S.L., emitiendo factura por 50.000 euros con vencimiento a 30 días. El cliente no ha pagado. A 31 de diciembre han transcurrido nueve meses desde el vencimiento y BETA, aplicando el principio de prudencia, dota un deterioro por el 100% del crédito.

2) Deterioro de un local comercial –(600.000 euros). BETA tiene en propiedad un local en una zona céntrica que adquirió en 2018 por 2.000.000 euros. Una tasación pericial muestra que el valor de mercado actual del inmueble es de 1.400.000 euros, por la pérdida de tráfico comercial de la zona. La sociedad dota un deterioro de 600.000 euros que minora el valor del local en su activo.

El deterioro del crédito es deducible conforme al art. 13.1.a) LIS, porque a la fecha de cierre han transcurrido más de seis meses desde el vencimiento de la obligación. No hay ajuste.

Sin embargo, el deterioro del local no es deducible: el art. 13.2 LIS excluye expresamente los deterioros del inmovilizado material (también del intangible, las inversiones inmobiliarias y las inversiones financieras). El legislador tributario trata estas pérdidas como meras minusvalías latentes, que solo se reconocerán a efectos del IS cuando se realicen efectivamente (con la transmisión del activo). Procede un ajuste extracontable positivo de +600.000 euros.

Este ajuste positivo es temporario, no permanente: el día en que BETA venda el local con pérdida (o lo dé de baja), la pérdida sí se imputará a la base imponible. Lo que el legislador hace en el art. 13.2 no es negar la pérdida, sino diferir su deducción hasta que se haga real con la transmisión.

3.3. La provisión y su tratamiento tributario

La regulación tributaria de las provisiones, reguladas en el art. 14 LIS, sigue una lógica análoga a la de los deterioros: la no deducibilidad como regla general, con admisión solamente de aquellas provisiones que cumplan determinados requisitos materiales o que respondan a obligaciones legales específicas.

El art. 14.1 LIS establece la NO deducibilidad, entre otros, de los siguientes supuestos:

- Las derivadas de obligaciones implícitas o tácitas.
- Las concernientes a los costes de cumplimiento de los contratos que excedan a los beneficios económicos esperados de los mismos.
- Las derivadas de reestructuraciones, salvo que se refieran a obligaciones legales o contractuales y no meramente tácitas.
- Las relativas al riesgo de devoluciones de ventas.

- Las de personal que se correspondan con pagos basados en instrumentos de patrimonio, utilizados como fórmula de retribución a los empleados, hasta su entrega.

La lista anterior, que no agota el catálogo del art. 14, comparte una lógica común: se trata de provisiones cuyo presupuesto fáctico es, en buena medida, una estimación o una expectativa razonable del contribuyente, no un hecho objetivamente verificable. El legislador opta, una vez más, por esperar al hecho real (la salida efectiva de fondos, la entrega del instrumento de patrimonio, etc.) para admitir la deducibilidad tributario del gasto.

El art. 14.2 LIS, por su parte, regula con una cierta minuciosidad la deducibilidad de las contribuciones de los promotores de planes de pensiones y de los gastos relativos a actuaciones medioambientales, en los casos en que respondan a un plan formulado por el contribuyente y aceptado por la Administración tributaria.

Finalmente, el art. 14.3 LIS regula los gastos por garantías de reparación y revisión, admitiéndolos hasta el límite del resultado de aplicar a las ventas con garantías vivas a la conclusión del período impositivo el porcentaje determinado por la proporción que representan los gastos efectivos por estas garantías sobre las ventas con garantías realizadas en los tres últimos ejercicios.

Por su parte, el art. 14.4 LIS, establece la regla general según la cual, los gastos correspondientes a actuaciones medioambientales serán deducibles cuando se correspondan con un plan formulado por el contribuyente y aceptado por la Administración.

Y, finalmente, el art. 14.6 LIS regula el régimen de las contribuciones a planes de pensiones y los gastos por compromisos por pensiones, admitiendo su deducibilidad solo cuando la sociedad haya transmitido a un tercero la titularidad de los recursos en que consistan tales contribuciones (típicamente, mediante la externalización a un fondo de pensiones).

15. Ejemplo

La sociedad ELECTRO IBÉRICA, fabricante de electrodomésticos para hostelería, cierra el ejercicio 2026 dotando las siguientes provisiones en su contabilidad:

1) Provisión por garantía postventa (-) 30.000 euros. Durante 2026 ha vendido 100.000 cafeteras, todas con una garantía contractual de dos años por defectos de fabricación. Según los datos históricos de la empresa, en torno al 2% de las unidades vendidas requiere alguna reparación durante el período de garantía, con un coste medio de 15 euros por reparación. La sociedad dota la provisión: $100.000 \times 2\% \times 15 \text{ euros} = 30.000 \text{ euros}$.

2) Provisión por sanción de la CNMC (-) 100.000 euros. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha incoado un expediente sancionador contra ELECTRO IBÉRICA por presunta colusión con otros fabricantes. Los abogados de la empresa estiman como probable una sanción de unos 100.000 euros. La sociedad dota la provisión correspondiente.

La provisión por garantía es deducible: existe una obligación presente (las garantías nacidas de las ventas, que son el suceso pasado), su materialización es probable y su importe se estima fiablemente a partir de la experiencia histórica. Por tanto, no hay ajuste.

La provisión por la sanción de la CNMC no es deducible, por una razón distinta a la del ejemplo 1: aquí la regla contable se cumple (hay un expediente abierto, importe estimable), pero el gasto que la provisión está anticipando; la sanción administrativa, es un gasto fiscalmente no deducible por el art. 15.c) LIS. Y si la sanción no es deducible cuando se imponga, tampoco puede serlo su provisión anticipada. Procede un ajuste extracontable positivo de +100.000 euros.

A diferencia del ejemplo previo, este ajuste positivo es permanente, no temporario: el día en que la sanción se pague efectivamente, tampoco será deducible, de modo que la diferencia entre la contabilidad y la fiscalidad nunca llega a cerrarse.

Aquí se observa también la diferencia entre los tipos de ajuste; en el caso del deterioro del local, el ajuste positivo de +600.000 euros es temporario, pues podrá revertir con un ajuste negativo cuando se venda el inmueble. La contabilidad y la fiscalidad acaban contando lo mismo, solo difieren en el cuándo.

En el de la provisión de la sanción, el ajuste positivo de +100.000 euros es permanente: la contabilidad y la fiscalidad no llegan a coincidir nunca, porque el legislador tributario rechaza definitivamente ese gasto como deducible.

4. Los ajustes por gastos no deducibles

La regulación de los gastos no deducibles es en la práctica, junto con el régimen de los deterioros, una de las fuentes principales de ajustes positivos al resultado contable.

La materia se aborda fundamentalmente en el art. 15 LIS, completado por el art. 16 LIS para el supuesto particular de los gastos financieros. Conviene estudiar ambos preceptos con cuidado, pues el catálogo de gastos no deducibles refleja con notable claridad las decisiones del legislador sobre qué partidas merecen, y cuáles no, repercutir en la base imponible del impuesto.

Antes de adentrarnos en cada uno de los supuestos, es importante recordar que la lógica del art. 15 LIS no es la de exigir la concurrencia de requisitos positivos para la deducibilidad de un gasto, los requisitos generales (efectividad, justificación documental, contabilización, correlación con los ingresos) se desprenden del sistema

en su conjunto, sino la de excluir expresamente determinadas partidas del cómputo de la base imponible aun cuando, en términos contables, hayan sido consideradas correctamente como gasto del ejercicio.

El art. 15 LIS enumera, mediante un listado de letras, los gastos que no tendrán la consideración de fiscalmente deducibles. La estructura del precepto, simplificando, distingue tres grandes bloques:

- (i) gastos cuya no deducibilidad responde a una concepción técnica del propio impuesto (letras a y b: retribución de fondos propios, cuota del IS, intereses de demora, con matices,);
- (ii) gastos cuya no deducibilidad responde a la finalidad punitiva o sancionadora de la norma (letra c: multas, sanciones, recargos); y
- (iii) gastos cuya no deducibilidad responde a razones de política tributaria (letras e, f, g, h, j, k, l, m, n, ñ y siguientes: donativos y liberalidades, actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico, gastos vinculados con paraísos fiscales, etc.).

4.1. Retribución de fondos propios y la cuota del IS

El art. 15.a) LIS establece que no tendrán la consideración de gastos fiscalmente deducibles “los que representen una retribución de los fondos propios”. La regla incluye, paradigmáticamente, los dividendos repartidos a los socios, pero el precepto va más allá y se extiende a la retribución correspondiente a los préstamos participativos otorgados por entidades del grupo que, aunque jurídicamente se documentan como préstamos, retribuyen económicamente a los fondos propios de la prestataria, y a otras figuras similares. La lógica de esta exclusión es estructural: el dividendo no es un gasto que minore la renta de la sociedad; es, por el contrario, una distribución de la renta ya generada (renta neta tras impuestos).

16. Ejemplo

CONSTRUCCIONES TRIVIO, S.A. obtiene un beneficio neto de 500.000 euros y reparte 100.000 euros de dividendos a sus socios. Adicionalmente, paga 50.000 euros en concepto de “intereses” de un préstamo participativo otorgado por su matriz.

Ni los dividendos ni la retribución del préstamo participativo intragrupo son deducibles. La LIS extiende la calificación de retribución de fondos propios a los préstamos participativos intragrupo, aunque formalmente sean deuda, porque económicamente retribuyen los fondos propios de la prestataria. La lógica: el dividendo (y lo que se le asimila) no es un coste de generación de renta, sino una distribución de la renta ya generada.

El art. 15.b) LIS, por su parte, declara no deducibles “los derivados de la contabilización del Impuesto sobre Sociedades”. Aunque el gasto contable por IS figura en la cuenta de pérdidas y ganancias minorando el resultado contable, la LIS lo excluye coherentemente del cálculo de la propia base imponible: lo que se gravan son las rentas obtenidas por la sociedad antes de la liquidación del propio impuesto, no después. Si se admitiera la deducibilidad del IS contable, el cálculo de la base imponible se convertiría en un proceso circular sin solución.

Mención especial merece el régimen de los intereses de demora tributarios. Durante años, la deducibilidad de estos intereses fue objeto de una intensa controversia, motivada por la ambigua redacción del precepto y por las divergencias de criterio entre la Dirección General de Tributos y los Tribunales. La cuestión quedó zanjada por la STS 150/2021, de 8 de febrero (ECLI:ES:TS:2021:433) que admitió la deducibilidad tributaria de los intereses de demora tributarios. La doctrina se construye sobre la idea de que el interés de demora tiene naturaleza compensatoria, compensa al acreedor por la indisponibilidad del crédito durante el período de demora, y no sancionadora, por lo que su tratamiento debe ser diferenciado del de las multas y los recargos.

4.2. Multas, sanciones y recargos

El art. 15.c) LIS declara expresamente no deducibles “las multas y sanciones penales y administrativas, los recargos del período ejecutivo y el recargo por declaración extemporánea sin requerimiento previo”. La razón de esta exclusión es transparente: si la legislación admitiera la deducibilidad tributaria de las sanciones, estaría parcialmente neutralizando los efectos punitivos que las propias sanciones persiguen. El Estado, al permitir el ahorro tributario sobre la sanción, estaría socavando el efecto disuasorio del propio sistema sancionador.

La regla afecta a las sanciones penales (multas o equivalentes impuestas en sede penal), a las sanciones administrativas (multas tributarias, sanciones impuestas por la Inspección de Trabajo, sanciones medioambientales, etc.) y, expresamente, a los recargos tributarios del período ejecutivo (5 %, 10 %, 20 %, dependiendo de las circunstancias del retraso) y al recargo por declaración extemporánea sin requerimiento previo del art. 27 LGT. La nota común es que todas ellas tienen una finalidad sancionadora o, al menos, parcialmente sancionadora.

Conviene retener la frontera entre los recargos del período ejecutivo y el recargo del art. 27 LGT (no deducibles) y los intereses de demora tributarios (deducibles). La distinción se justifica por la diferente naturaleza jurídica de unos y otros: los recargos tienen un componente sancionador o, cuando menos, disuasorio del retraso, mientras que los intereses de demora tienen una naturaleza puramente compensatoria del valor del dinero en el tiempo.

17. Ejemplo

FACTORÍA HÉLICE, S.A. contabiliza como gasto en 2026: una sanción de tráfico de 600 euros, un recargo del 5 % de período ejecutivo de 1.200 euros y unos intereses de demora tributarios de 3.500 euros.

La sanción y el recargo no son deducibles (art. 15.c LIS), por lo que procede un ajuste positivo de +1.800 euros. Los intereses de demora tributarios, en cambio, sí son deducibles. No procede ajuste por los 3.500 euros, coincidiendo aquí fiscalidad y contabilidad.

4.3. Donativos y liberalidades

El art. 15.e) LIS declara no deducibles, como regla general, “los donativos y liberalidades”. Es uno de los supuestos más antiguos del precepto y responde a la idea de que las atribuciones gratuitas de la sociedad a terceros no representan, en principio, una manifestación de la actividad económica gravable, ni guardan correlación con los ingresos del ejercicio.

El precepto establece, sin embargo, varias matizaciones importantes.

Por un lado, no se entienden comprendidos en este apartado los gastos “por atenciones a clientes o proveedores”: estos gastos sí son deducibles, pero con un límite cuantitativo expresamente fijado en el precepto, conforme al cual “el importe del gasto deducible correspondiente a los gastos por atenciones a clientes o proveedores se limitará al 1 por ciento del importe neto de la cifra de negocios del período impositivo”. Esta regla del 1 % opera, técnicamente, como un techo cuantitativo: por encima de él, el gasto contable por atenciones a clientes (típicamente, regalos navideños, comidas, eventos, viajes promocionales), no será deducible y deberá practicarse el correspondiente ajuste positivo extracontable.

Por otro lado, el precepto admite la deducibilidad de los gastos por relaciones públicas con clientes y proveedores, los gastos de promoción de ventas (con sus matices), los gastos correspondientes a las atenciones al personal con arreglo a los usos y costumbres, y los gastos efectuados para promocionar, directa o indirectamente, la venta de bienes y la prestación de servicios. La regla se completa con la admisión de la deducibilidad de los gastos “que se hallen correlacionados con los ingresos”: una vez verificada la correlación con la actividad económica, el gasto deja de ser una mera liberalidad y se admite fiscalmente.

Finalmente, el art. 15.e) LIS regula con cierta minuciosidad la deducibilidad de las retribuciones a los administradores: en concreto, se declaran deducibles las retribuciones a los administradores “por el desempeño de funciones de alta dirección, u otras funciones derivadas de un contrato de carácter laboral con la entidad”.

La cuestión ha sido objeto de una jurisprudencia abundante y compleja. Por ejemplo, véase la controversia sobre la llamada “teoría del vínculo” y su posterior modulación. De forma simplificada, la teoría del vínculo sostiene que, cuando una persona acumula funciones de administrador (con vínculo mercantil) y funciones de alta dirección o gerencia (con vínculo o relación laboral especial), el vínculo mercantil absorbe al laboral, por lo que la relación de alta dirección queda subsumida en la de administrador. La consecuencia tributaria, inicialmente, exigir que la retribución tuviera cobertura estatutaria para ser deducible.

El Tribunal Supremo ha flexibilizado esta consecuencia, por ejemplo, en la STS de 27 de junio de 2023 (ECLI:ES:TS:2023:3071), referida a retribuciones contabilizadas y previstas en los estatutos, pero no aprobadas por la junta general, rechazó que la teoría del vínculo o el incumplimiento de la normativa mercantil determinaran automáticamente la calificación como liberalidad no deducible. Esta doctrina se apuntala, entre otras, en las SSTs de 18 de enero de 2024 (ECLI:ES:TS:2024:214) y de 20 de febrero de 2024 (ECLI:ES:TS:2024:1012), que consolidan el criterio en el sentido de afirmar que el gasto contabilizado, acreditado y correlacionado con los ingresos es deducible, sin que la teoría del vínculo opere como obstáculo automático. Es decir, la deducibilidad fiscal no puede hacerse depender mecánicamente del cumplimiento escrupuloso de los requisitos mercantiles.

18. Ejemplo

PUBLICIDAD ÓPALO, S.A. tiene un INCN de 5.000.000 euros. Durante el ejercicio gasta 80.000 euros en atenciones a clientes (comidas, regalos, eventos) y 10.000 euros en una donación a un partido político.

Atenciones a clientes: el límite del art. 15.e) LIS es el 1 % del INCN (50.000 euros). El exceso (30.000 euros) no es deducible: ajuste positivo de +30.000 euros. La donación al partido es liberalidad no correlacionada con ingresos: no deducible, +10.000 euros. Ajuste total: +40.000 euros.

4.4. Actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico

El art. 15.f) LIS declara no deducibles “los gastos de actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico”. Este apartado, introducido por la reforma de 2014, ha tenido una repercusión apreciable y está siendo objeto de una jurisprudencia en formación que conviene seguir atentamente.

La cláusula tiene una formulación deliberadamente amplia y abierta. Al hablar de “actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico” y no, simplemente, de “delitos” o “infracciones”, el legislador ha querido extender el ámbito de la exclusión a cualquier comportamiento que vulnere el ordenamiento, con independencia de su tipificación penal o administrativa concreta. La doctrina y la jurisprudencia están perfilando los

contornos de la cláusula, pero parece claro que entran en su ámbito, entre otros, los pagos por sobornos a funcionarios extranjeros (cohecho internacional), los gastos derivados de operaciones simuladas, los pagos efectuados en ejecución de contratos contrarios al orden público y las contraprestaciones de servicios prohibidos por la legislación sectorial.

La aplicación práctica de esta cláusula plantea, sin embargo, dificultades técnicas considerables. La principal es de prueba: cómo demuestra la Administración tributaria que un determinado gasto responde a una actuación contraria al ordenamiento jurídico, especialmente cuando la propia operación se ha documentado formalmente como una transacción ordinaria. La jurisprudencia más reciente ha tendido a exigir un estándar probatorio elevado, evitando que la cláusula opere como una vía indirecta de presunciones o de descalificación de operaciones merecedoras, como mucho, de un tratamiento tributario específico.

El catálogo del art. 15 LIS contiene además otros supuestos, que se recogen aquí de forma breve:

Letra g) los gastos de servicios correspondientes a operaciones realizadas, directa o indirectamente, con personas o entidades residentes en países o territorios calificados como paraísos fiscales (con la excepción, importante, de que se pruebe que el gasto devengado responde a una operación o transacción efectivamente realizada).

Letra h) los gastos derivados de operaciones híbridas internacionales que produzcan asimetrías. Esta cláusula es la transposición, en sede nacional, de las medidas anti-elusión derivadas de la Directiva ATAD (2016/1164) y, en última instancia, del proyecto BEPS de la OCDE.

Letra i) los gastos derivados de la extinción de la relación laboral, común o especial, o de la relación mercantil de los administradores y miembros de consejos de administración, en la parte que excedan, para cada perceptor, del importe de un millón de euros o, si fuera superior, del importe que esté exento por aplicación del IRPF.

Letra k) las pérdidas por deterioro de los valores representativos de la participación en el capital o en los fondos propios de entidades respecto de las que se cumplan los requisitos del art. 21 LIS.

5. La limitación de los gastos financieros

5.1. El sesgo tributario a favor de la deuda

Como se examinó en la lección anterior, una sociedad puede financiarse a grandes rasgos de dos maneras: pidiendo dinero prestado (fondos ajenos: bancos, bonos, préstamos de socios) o captando capital propio (fondos propios: aportaciones de socios

y reservas). Desde un punto de vista económico, ambas vías cumplen la misma función: obtener recursos para que la empresa pueda intervenir en el mercado.

Ahora bien, desde una perspectiva tributaria, el tratamiento de ambas opciones es muy distinto:

Si la sociedad opta por financiarse con deuda, los intereses que remunera al prestamista serán para ella un gasto deducible, reduciendo su base imponible.

Sin embargo, si se financia con capital, los dividendos que reparta a sus socios no son deducibles, al ser retribución de fondos propios (art. 15, ya examinado).

El resultado de esa asimetría es un sesgo estructural del sistema tributario: a igualdad del resto de factores, endeudarse es más barato que recapitalizarse. Este sesgo (*debt bias*) es muy conocido y se ha abordado en distintos trabajos (OCDE, el FMI, Comisión Europea, o Libro blanco para la reforma del sistema tributario en España).

En este contexto, el art. 16 LIS responde a dos preocupaciones distintas pero conectadas:

Por un lado, la que podríamos denominar dimensión anti-erosión de bases. Pretende minimizar que se explote el sesgo pro-deuda mediante prácticas de erosión de bases imponibles: una sociedad del grupo (típicamente situada en un país con baja tributación) presta dinero a otra sociedad del grupo en un país de mayor presión fiscal. La sociedad deudora se deduce los intereses (reduciendo su tributación), mientras que los ingresos financieros tributan poco o nada en sede de la acreedora. El beneficio se “desplaza” así, vía intereses, desde estados o jurisdicciones con impuestos altos hacia territorios de baja tributación. La Acción 4 del Plan BEPS de la OCDE (2015) y la Directiva ATAD 2016/1164 de la Unión Europea recomendaron por ello a los Estados miembros limitar la deducibilidad de los gastos financieros como medida anti-erosión de bases.

Por otro lado, hay además una dimensión de estabilidad financiera, conectada con la política económica general: una entidad muy endeudada es más frágil, menos resistente en caso de crisis, como se comprobó en la gran recesión de 2007-2008. La explicación es sencilla de entender: la deuda impone *obligaciones fijas de pago* (intereses y devolución del principal) que la sociedad debe atender llueva o no llueva, gane o pierda. El capital, en cambio, es flexible: si no hay beneficios, no se reparten dividendos.

Cuando llega una crisis económica, las sociedades muy endeudadas (apalancadas, del inglés *leveraged*) son las primeras en caer en concurso, arrastrando consigo empleos, proveedores y, en el caso de las grandes empresas, riesgo sistémico, como se evidenció con la crisis financiera 2007-2008. De ahí que la limitación de los gastos financieros tenga también una función prudencial: al reducir el incentivo tributario al endeudamiento, el legislador empuja indirectamente a las empresas hacia estructuras de capital más equilibradas y, por tanto, más resilientes.

Esto explica también, dicho sea de paso, por qué la reserva de capitalización del art. 25 LIS (que premia el incremento de fondos propios) es la otra cara de la moneda del art. 16: dos instrumentos complementarios para combatir el sesgo pro-deuda, uno estableciendo limitaciones al endeudamiento (16 LIS) y otro incentivando la recapitalización (25 LIS).

5.2. Las reglas de limitación del art. 16

En su formulación actual, el art. 16.1 LIS dispone que los gastos financieros netos serán deducibles con el límite del 30 % del “beneficio operativo” del ejercicio, con un mínimo absoluto de un millón de euros (que opera como suelo de seguridad para las empresas de menor dimensión).

El art. 16 LIS añade su propia definición de qué debe entenderse por “gastos financieros netos”, refiriéndose al “exceso de gastos financieros respecto de los ingresos derivados de la cesión a terceros de capitales propios devengados en el período impositivo, excluidos aquellos gastos no deducibles a que se refieren las letras g) y h) del art. 15 y el art. 15 bis de esta ley”. Esta definición es similar, aunque distinta, del llamado EBITDA (siglas inglesas de *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) contable.

Los gastos financieros que excedan de este límite no son deducibles en el ejercicio, pero pueden deducirse en los períodos impositivos siguientes, junto a los del período impositivo correspondiente, sin más limitación que la del 30 % del beneficio operativo de cada uno de esos ejercicios siguientes.

Con esa finalidad, el art. 16 LIS establece que los gastos financieros netos son deducibles solo hasta el mayor de estos dos límites:

1.000.000 euros (hasta esta cifra siempre son deducibles, sin importar el beneficio operativo).

El 30% del beneficio operativo del ejercicio.

El exceso no se pierde definitivamente: se puede trasladar a ejercicios futuros sin límite temporal, deduciéndolo en los años siguientes cuando el límite del 30% del beneficio operativo lo permita.

19. Ejemplo

La sociedad ÍNDIGO TEXTIL, S.A., dedicada a la confección, presenta para el ejercicio 2026 las siguientes cifras:

- Gastos financieros del ejercicio (intereses de préstamos bancarios y bonos): 4.500.000 euros

- Ingresos financieros (intereses cobrados por depósitos a plazo): 500.000 euros
- Beneficio operativo a efectos del art. 16 LIS: 10.000.000 euros

Paso 1. Calcular los gastos financieros netos

Gastos financieros netos = 4.500.000 – 500.000 = 4.000.000 euros

Paso 2. Calcular el límite del art. 16 LIS

Mayor de: – 1.000.000 euros (suelo), o $- 30\% \times 10.000.000 = 3.000.000$ euros

El límite aplicable es 3.000.000 euros (el mayor de los dos).

Paso 3. Determinar el ajuste

Concepto	Importe
Gastos financieros netos contabilizados	4.000.000
Límite tributario art. 16 LIS	3.000.000
Exceso no deducible este ejercicio	1.000.000

ÍNDIGO TEXTIL deduce este año 3.000.000 euros y practica un ajuste extracontable positivo de (+) 1.000.000 euros sobre el resultado contable.

Paso 4. Ejercicios siguientes (“carry-forward”)

Ese millón no deducido no se pierde. La sociedad lo arrastrará a los ejercicios siguientes.

Si en 2027 sus gastos financieros netos son de 2.500.000 euros y su beneficio operativo es de 12.000.000 euros, el límite será del $30\% \times 12.000.000 = 3.600.000$ euros.

ÍNDIGO podrá deducir sus 2.500.000 euros de gastos del ejercicio y, además, el millón pendiente de 2026, hasta agotar el límite. Como $2.500.000 + 1.000.000 = 3.500.000 < 3.600.000$, deducirá ambos íntegramente con un ajuste negativo de –1.000.000 euros que materializa la reversión.

La limitación del art. 16 LIS no es una sanción ni una prohibición: es un mecanismo de calibración. El precepto funciona, así, simultáneamente como norma anti-erosión de la base (BEPS, ATAD) y como incentivo estructural a la solidez financiera: la disciplina fiscal se pone al servicio de la disciplina prudencial.

6. Las operaciones vinculadas: los precios de transferencia

Una de las áreas más relevantes en la imposición sobre sociedades es la regulación de las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas y, en particular, la determinación del precio al que tales operaciones deben valorarse a efectos fiscales. Es la materia conocida internacionalmente como precios de transferencia (*transfer pricing*), cuya relevancia práctica es evidente.

La razón, de forma simplificada, es que la economía mundial está estructurada, en buena medida, en torno a grupos multinacionales, en los que filiales situadas en distintos países intercambian bienes, servicios, financiación, intangibles y personal.

El precio al que se documentan internamente estas operaciones determina, en última instancia, dónde se localiza el beneficio del grupo. Y, dado que las distintas jurisdicciones aplican tipos impositivos diferentes y configuran sus impuestos sobre sociedades de manera divergente, los grupos multinacionales tienen un incentivo evidente para desplazar artificialmente los beneficios hacia las jurisdicciones de menor tributación. Es la práctica que el proyecto BEPS de la OCDE (*Base Erosion and Profit Shifting*) ha denominado “erosión de bases imponibles y traslado de beneficios”.

El problema no es estrictamente solo de erosión de bases, sino que también afecta negativamente a la competencia internacional, al distorsionarla.

Conviene advertir desde el inicio que el régimen de las operaciones vinculadas es de aplicación general, no solo a las operaciones internacionales. Las operaciones realizadas entre una sociedad española y su filial española están igualmente sujetas a las reglas de valoración a precios de mercado del art. 18 LIS. Ahora bien, la principal preocupación del legislador, y la principal fuente de litigiosidad en la práctica, es la dimensión internacional del problema.

6.1. El principio de plena competencia y su relevancia internacional

La razón última del régimen de las operaciones vinculadas se encuentra en la propia naturaleza del impuesto. El IS grava la renta obtenida por cada sociedad en función de su capacidad económica individual. Cada sociedad es, jurídicamente, un sujeto de derecho independiente y, fiscalmente, un contribuyente diferenciado. Cuando dos sociedades pertenecientes al mismo grupo realizan una operación entre ellas, no hay propiamente un mercado: el precio al que se documenta la operación es, en buena

medida, el que las propias partes deciden establecer, y puede no reflejar el valor económico real de la transacción.

20. Ejemplo

Una sociedad matriz residente en España que vende mercancías a su filial residente en Irlanda, donde el tipo nominal del IS ha sido tradicionalmente inferior. Si la matriz fija un precio de transferencia bajo (por ejemplo, vende a su filial irlandesa por 100 unidades una mercancía cuyo precio de mercado sería de 200), la matriz declarará en España un beneficio menor del que efectivamente le correspondería, mientras que la filial irlandesa, que revenderá la mercancía a un tercero por 200, declarará en Irlanda un beneficio mayor. El resultado neto es que el grupo, en su conjunto, ha desplazado parte del beneficio desde España (alta tributación) hacia Irlanda (baja tributación), simplemente manipulando el precio de la operación intragrupo.

Para evitar este desplazamiento artificial del beneficio, el Derecho tributario internacional ha consagrado, desde hace décadas, el llamado principio de plena competencia o *arm's length principle*, llamado así porque se refiere a la idea de mantener a alguien “a la distancia de un brazo”, esto es, tratarlo con la independencia de un extraño, sin la cercanía que implicaría favoritismo. Aplicado a la fiscalidad, exige que las operaciones entre empresas vinculadas (de un mismo grupo) se valoren como si las partes fueran independientes, “manteniéndose a distancia” la una de la otra, sin dejar que la pertenencia común al grupo distorsione los precios. En castellano se hace referencia al principio de plena competencia, que es lo mismo; recoge la idea de que el precio debe ser el que se fijaría en condiciones de competencia plena, es decir, en un mercado abierto entre partes independientes que negocian cada una en su propio interés.

La idea central es que operaciones entre entidades vinculadas deben valorarse, a efectos fiscales, al mismo precio al que se valorarían si se realizaran entre partes independientes en condiciones de libre competencia. El principio se encuentra recogido en el art. 9 del Modelo de Convenio de la OCDE para evitar la doble imposición, y, consecuentemente, en la práctica totalidad de los convenios bilaterales firmados por España, y, en el ámbito interno, está incorporado en el art. 18 LIS.

6.2. El concepto de vinculación en la norma española

Antes de analizar la regla de valoración, es preciso identificar a qué operaciones se aplica el régimen, esto es, cuáles son las personas o entidades vinculadas a efectos del IS.

La cuestión la resuelve el art. 18.2 LIS, que contiene un listado tasado de supuestos de vinculación. La estructura del precepto distingue tres grandes grupos de supuestos.

- **Vinculación entre sociedad y socios o consejeros**

El art. 18.2 LIS considera vinculadas, en primer lugar, las relaciones entre una sociedad y sus socios o partícipes, sus consejeros o administradores (de hecho, o de derecho), y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad, hasta el tercer grado, con los socios o partícipes, consejeros o administradores. La intensidad de la vinculación, y por tanto su configuración como tal, no exige ninguna participación mínima en el caso de los administradores, pues su sola condición convierte la operación en vinculada.

En el caso de los socios o partícipes, en cambio, sí se exige un umbral mínimo de participación: la condición de socio determina vinculación cuando la participación, directa o indirecta, sea igual o superior al 5 por ciento, tratándose de valores admitidos a negociación en un mercado regulado, o al 25 por ciento en otro caso. Este umbral del 25 % es uno de los datos más importantes que conviene retener: por debajo del 25 % de participación, en sociedades no cotizadas, la relación entre el socio y la sociedad no se considera vinculada a efectos fiscales y, por tanto, no opera el régimen del art. 18 LIS.

- **Vinculación entre sociedades del mismo grupo**

En segundo lugar, se consideran vinculadas las sociedades pertenecientes a un mismo grupo, en el sentido del art. 42 del Código de Comercio. La pertenencia al grupo se determina, en síntesis, por la existencia de una unidad de decisión, manifestada típicamente en la titularidad de la mayoría de los derechos de voto, en la facultad de nombrar a la mayoría de los miembros del órgano de administración o en la suscripción de un acuerdo para ejercer concertadamente esos derechos. La idea es que el grupo es, sustancialmente, una unidad económica que, por encima de la pluralidad de personalidades jurídicas que lo integran, decide y actúa como un único centro de imputación.

Conviene observar que el concepto de grupo del art. 42 CCom (al que remite el art. 18.2 LIS) no coincide exactamente con el concepto de grupo del régimen especial de consolidación fiscal (arts. 55 y siguientes LIS), aunque ambos comparten un núcleo común. La diferencia es importante: para que se aplique el régimen de consolidación fiscal, se exige una participación de la dominante en las dependientes igual o superior al 75 % (o al 70 % en caso de cotizadas), umbral muy superior al del control efectivo del art. 42 CCom. Por ello, una sociedad puede formar parte de un grupo a efectos del art. 18 LIS (operaciones vinculadas) y no formar parte del grupo a efectos del art. 55 LIS (consolidación fiscal).

○ Otros supuestos de vinculación

El art. 18.2 LIS contempla, finalmente, una serie de supuestos adicionales de vinculación: las relaciones entre dos entidades en las cuales los mismos socios, partícipes o sus parientes participen en al menos el 25 %; las relaciones entre una entidad y los consejeros o administradores de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo en el sentido del art. 42 CCom; la relación entre una entidad residente en España y sus establecimientos permanentes en el extranjero (y viceversa); y la relación entre una entidad y otra entidad participada por la primera indirectamente en al menos el 25 % del capital social o de los fondos propios.

La técnica del legislador es, como puede observarse, la de un listado cerrado. Cuando concurre alguno de los supuestos enumerados, hay vinculación a efectos fiscales; cuando no concurre ninguno, no la hay, por más que en términos económicos pueda existir cierta proximidad o influencia entre las partes. Esta opción técnica del legislador, la de la enumeración tasada, ofrece seguridad jurídica al contribuyente y a la Administración, al precio de excluir del régimen algunas situaciones de vinculación material que escapen al listado.

21. Ejemplo

Lorenzo Ming es socio de FERRETERÍA GAMMA, S.L., con un 30 % del capital (sociedad no cotizada). La sociedad le cede el uso de una furgoneta por un alquiler simbólico de 100 euros/mes, cuando el precio de mercado sería 500 euros/mes.

En este caso existe vinculación: la participación supera el umbral del 25 % para sociedades no cotizadas (art. 18.2 LIS). La operación debe valorarse a precio de mercado: 500 euros/mes.

Procede ajuste primario positivo en la sociedad por el mayor ingreso (+4.800 euros/año).

Simétricamente, el socio debe imputarse el correspondiente rendimiento en su IRPF. Si la participación fuera inferior al 25 %, no operaría el régimen.

6.3. La regla de valoración: el valor de mercado

Una vez identificada la vinculación, opera la regla central del régimen: las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán a efectos fiscales por su valor de mercado (art. 18.1 LIS). Por valor de mercado se entiende, conforme al propio precepto, aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia. Es, simplemente, la

traslación del principio de plena competencia (*arm's length principle*) del Derecho tributario internacional al derecho interno español.

La regla opera, técnicamente, en un doble plano. (i) En el plano contable, las operaciones vinculadas se registran al precio efectivamente acordado por las partes (que es el que figura en los documentos de la operación). (ii) En el plano fiscal, en cambio, si el precio acordado difiere del valor de mercado, debe practicarse el correspondiente ajuste extracontable, positivo o negativo, según el sentido de la divergencia, para que la base imponible refleje el valor de mercado. Este ajuste fiscal es, técnicamente, lo que se conoce como *ajuste primario*.

Conviene observar dos cosas. La primera, que la valoración a precio de mercado es una regla imperativa, no opcional: opera *ex lege* con independencia de la voluntad del contribuyente, y la Administración tributaria está facultada para comprobar el valor de mercado y practicar el ajuste correspondiente cuando aprecie divergencias.

La segunda, que el valor de mercado es, en última instancia, un concepto jurídico indeterminado: aunque la LIS y la doctrina internacional ofrecen criterios para su determinación, en la mayoría de los casos no existe un valor de mercado “único” y unívoco, sino un rango razonable de valores dentro del cual cabe situar el precio de la operación. De ahí la relevancia de los métodos para establecerlo:

○ Los métodos de determinación del valor de mercado

Para reducir la indeterminación del valor de mercado y orientar la práctica administrativa, el art. 18.4 LIS recoge los cinco métodos de determinación del valor de mercado universalmente aceptados, basándose directamente en las Directrices de la OCDE. Los cinco métodos son los siguientes:

- *Método del precio libre comparable*. Compara el precio de la operación vinculada con el precio de operaciones equivalentes realizadas entre partes independientes (comparables internos, si la propia sociedad realiza también operaciones similares con terceros, o comparables externos). Es el método teóricamente preferido cuando se dispone de comparables fiables, por su sencillez y proximidad al objeto del análisis.
- *Método del coste incrementado*. Calcula el valor de mercado añadiendo al coste de producción del bien o servicio un margen sobre coste habitual en operaciones similares entre partes independientes. Es el método clásico para operaciones de prestación de servicios o fabricación de productos a maquila.
- *Método del precio de reventa*. Calcula el valor de mercado restando, del precio al que el bien o servicio se revende a un tercero independiente, un margen bruto adecuado de reventa. Es típico, por ejemplo, en la valoración del precio al que un fabricante vende a su distribuidor cuando se conoce el precio al que el distribuidor revende al consumidor final.

- *Método de la distribución del resultado.* Asigna a cada parte vinculada la porción del beneficio común que les correspondería en condiciones de plena competencia, atendiendo a la contribución funcional, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada una. Es un método más complejo, particularmente útil en operaciones integradas en las que las contribuciones de las partes son difíciles de evaluar separadamente.
- *Método del margen neto operacional.* Compara el margen neto que la operación vinculada genera para una de las partes con los márgenes netos obtenidos por entidades independientes en operaciones similares. Es, en la práctica, el método más empleado por su flexibilidad y por la mayor disponibilidad de información comparable.

El art. 18.4 LIS dispone que el contribuyente “aplicará” el método más adecuado al caso, atendiendo a la naturaleza de la operación, a la disponibilidad de información fiable y al grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y las operaciones independientes. Ahora bien, la elección del método no es libre: debe estar justificada técnicamente y debe documentarse adecuadamente.

6.4. El carácter bilateral del ajuste (primario)

Una característica esencial del régimen de operaciones vinculadas es el carácter bilateral del ajuste primario. Si la Administración tributaria comprueba el valor de una operación vinculada y practica un ajuste positivo en una de las entidades vinculadas, debe simultáneamente practicar el ajuste negativo de signo contrario en la otra entidad vinculada (siempre que ambas estén sujetas al IS español).

Esta exigencia, recogida en el art. 18.12 LIS, deriva inmediatamente del principio de capacidad económica: si una operación se ha valorado de forma errónea entre dos contribuyentes españoles, la corrección debe ser global, no unilateral, para evitar la doble imposición de la misma renta entre las partes.

La regla del ajuste bilateral plantea, sin embargo, problemas técnicos cuando la otra parte de la operación reside fuera de España. En tal caso, la Administración tributaria española carece de competencia para practicar el ajuste correspondiente en la otra entidad, y la coordinación con la Administración tributaria del otro Estado debe articularse mediante los procedimientos amistosos previstos en los convenios para evitar la doble imposición (procedimiento mutuo de acuerdo del art. 25 del Modelo de Convenio OCDE) o, en el ámbito comunitario, mediante el Convenio de Arbitraje 90/436/CEE y la Directiva (UE) 2017/1852 sobre mecanismos de resolución de litigios fiscales.

Estos procedimientos, aunque existen, son tradicionalmente lentos y complejos, y en la práctica generan situaciones recurrentes de doble imposición transfronteriza.

6.5. El llamado “ajuste secundario”

Junto al ajuste primario y al ajuste bilateral, la LIS contempla una tercera figura, técnicamente compleja: el llamado “ajuste secundario”, previsto en el art. 18.11 LIS.

La idea es la siguiente: cuando entre dos partes vinculadas se ha pactado un precio distinto del valor de mercado, no solo procede recalificar fiscalmente la operación al precio de mercado (ajuste primario), sino que es necesario también explicar fiscalmente la diferencia entre el precio efectivamente pactado y el valor de mercado. Esa diferencia, técnicamente, supone una transferencia de valor entre las partes que ha de calificarse en función de la naturaleza de la relación que mantienen.

El precepto distingue, paradigmáticamente, dos supuestos. Cuando la diferencia favorezca al socio o partícipe (es decir, cuando el socio haya recibido más de lo que le correspondía a precios de mercado), la diferencia se calificará, en la parte que corresponda al porcentaje de participación en la entidad, como dividendo o participación en beneficios, y en el exceso, como utilidad percibida por una condición distinta de la de socio.

Cuando la diferencia favorezca a la entidad (es decir, cuando el socio haya pagado a la entidad más de lo que correspondía a precios de mercado), la diferencia se calificará, en la parte que corresponda al porcentaje de participación, como aportación a fondos propios, y en el exceso, como liberalidad.

La importancia práctica del ajuste secundario es notable: las consecuencias fiscales de una recalificación como dividendo, aportación a fondos propios o liberalidad son cualitativamente distintas, y pueden generar gravámenes adicionales nada despreciables.

El propio art. 18.11 LIS, en su segundo párrafo, ofrece a las partes la posibilidad de evitar la aplicación del ajuste secundario mediante la restitución patrimonial entre las partes vinculadas de la diferencia entre el precio convenido y el valor de mercado, antes de la firmeza de la liquidación que corregiría el valor: si las partes se “devuelven” mutuamente la diferencia, la operación se recompone al valor de mercado y no procede la recalificación tributaria de la diferencia.

Dejamos fuera de esta lección, para un curso más especializado, las obligaciones de documentación y el régimen sancionador (art. 18.10 LIS).

22. Ejemplo

MATRIZ ESPAÑA, S.A. presta servicios de consultoría a FILIAL ESPAÑA, S.L. (íntegramente participada). Factura 100.000 euros. La Inspección considera, con métodos comparables del art. 18.4 LIS, que el precio de mercado es 150.000 euros.

Ajuste primario en la matriz: +50.000 euros (mayor ingreso no contabilizado). Ajuste bilateral en la filial: -50.000 euros (mayor gasto deducible).

El art. 18.12 LIS exige el ajuste correlativo en la otra parte para no producir doble imposición de la misma renta. Si la filial residiera fuera de España, el ajuste correlativo dependería de la cooperación con la administración tributaria extranjera (procedimiento amistoso).

En el ejemplo anterior, una vez efectuado el ajuste primario, queda por explicar fiscalmente la diferencia de 50.000 euros que la matriz dejó de cobrar a la filial.

Esa diferencia, en proporción a la participación de la matriz en la filial (100 %), se califica como aportación a fondos propios; si excediera ese porcentaje, el exceso sería liberalidad.

7. Las exenciones por dividendos y plusvalías

Esta sección de la lección se dedica a un mecanismo central del IS contemporáneo: la exención de los dividendos y de las plusvalías derivadas de la transmisión de participaciones en otras sociedades, regulada en los arts. 21 y 22 LIS.

De forma simplificada, estos sistemas prevén la exención de las rentas obtenidas en el extranjero por parte de empresas españolas, siempre que se cumplan determinadas condiciones. Este modelo en la práctica acerca el IS a un impuesto territorial, que no grava la renta mundial en toda su dimensión.

El sistema, regulado inicialmente en la Ley 10/1996, de 18 de diciembre, de Medidas fiscales urgentes sobre corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas, en cuya exposición de motivos ya se adelanta la lógica del sistema, que en lo esencial sigue vigente: “El método de exención permitirá a nuestras empresas competir en igualdad de condiciones, a efectos fiscales, en los mercados internacionales, al tiempo que removerá eficazmente los obstáculos fiscales a la repatriación de los dividendos. El método de imputación continúa siendo de aplicación para aquellos sujetos pasivos que así lo deseen o bien que no cumplan con los requisitos previstos para la aplicación del método de exención”.

Por tanto, el sistema va mucho más allá de lo que inicialmente podría considerarse una corrección por doble imposición. Como se señala en el Libro Blanco para la reforma del sistema tributario “el sistema de corrección de la doble imposición internacional basado en el método de exención adoptado por España no sólo se ha adecuado a la normativa de la tributación internacional, sino que ha escogido una aplicación del mismo más generosa en comparación con los márgenes de aplicación que habría permitido el marco jurídico de la UE (expuesto en la sección 3). Esta decisión de política económica, desde su puesta en marcha, ha evidenciado un difícil equilibrio entre el posible coste recaudatorio que la aplicación de un generoso método de exención

podría tener en el IS y el apoyo que este sistema supone para la internacionalización de las empresas españolas, con efectos positivos sobre la competitividad empresarial y la repatriación de capitales”².

Este ajuste tiene una gran relevancia, como se evidencia con la radiografía recaudatoria del impuesto, ya que se trata del ajuste con mayor envergadura económica. Ahora bien, no se trata, sin más, de un mero beneficio fiscal, sino que es una herramienta clave para permitir la competitividad de la economía española, y ello pese a que existe el riesgo de que algunas de las rentas exentas terminen por no tributar en ninguna parte (“stateless income”), como señalan entre otros los informes sobre el sistema tributario (tanto el de 2014 como el de 2022)³.

Para comprender adecuadamente el funcionamiento de las reglas del art. 21 y 22, es preciso tener en cuenta el problema de la doble imposición económica y jurídica.

7.1. La doble imposición económica: concepto y distinción frente a la doble imposición jurídica

Conviene precisar, antes de nada, una distinción técnica fundamental: doble imposición jurídica y doble imposición económica son fenómenos parcialmente coincidentes, pero conceptualmente distintos.

La doble imposición *jurídica* se produce cuando la misma renta, obtenida por el mismo contribuyente, se grava dos veces (típicamente, por dos jurisdicciones distintas, la del Estado de la fuente y la del Estado de la residencia). El instrumento clásico de corrección de la doble imposición jurídica internacional es la deducción por doble imposición jurídica regulada en el art. 31 LIS, que permite al contribuyente español que ha obtenido rentas en el extranjero deducir el impuesto allí pagado, hasta el límite del impuesto que le habría correspondido pagar en España.

La doble imposición *económica*, en cambio, se produce cuando la misma renta, considerada en términos económicos, se grava dos veces, aunque formalmente sea obtenida por contribuyentes distintos. El supuesto paradigmático es, precisamente, el de los dividendos: el beneficio de la sociedad operativa se grava primero en sede de esa sociedad, que paga el IS sobre su beneficio del ejercicio, y posteriormente, cuando ese mismo beneficio se distribuye en forma de dividendo a los socios, se grava de nuevo en sede del socio (sea otra sociedad, sujeta al IS, sea una persona física, sujeta al IRPF). Aunque jurídicamente son dos contribuyentes distintos, económicamente la renta es la misma, y su doble gravamen produce un sobre-esfuerzo tributario.

² Libro Blanco sobre la reforma tributaria, 2022 (https://www.ief.es/docs/investigacion/comiteexpertos/LibroBlancoReformaTributaria_2022.pdf), p. 407.

³ El informe de 2014 es el conocido como “Informe Lagares”, disponible aquí: https://www.hacienda.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Paginas/20140313_CE.aspx y aquí: <https://www.hacienda.gob.es/es-es/prensa/en%20portada/2014/documents/informe%20expertos.pdf>

Para corregir la doble imposición económica, los sistemas fiscales modernos disponen, esencialmente, de dos técnicas alternativas: el método de la deducción, que se forma simplificada implica que el socio integra el dividendo en su base imponible y deduce el impuesto que la sociedad participada pagó por la renta de la que procede el dividendo, y el método de la exención el dividendo simplemente no se integra en la base imponible del socio, evitándose ab initio el segundo gravamen. La LIS opta en la actualidad por el método de la exención como prioritario. En el caso del dividendo obtenido por persona física, y como ya se ha examinado, no se corrige dicha doble imposición económica, si bien el dividendo obtenido por el socio integrará la base del ahorro y estará sujeto a una escala progresiva con tipos más reducidos.

7.2. La doble imposición interna y la doble imposición internacional

La LIS vigente unifica el régimen de exención de los dividendos, sin distinguir según procedan de sociedades residentes en España (doble imposición interna) o de sociedades no residentes (doble imposición internacional). Con ello se facilita la internacionalización de las empresas españolas.

La exención del art. 21 LIS no es de aplicación incondicionada. Para que un dividendo (o una plusvalía equivalente) quede exento, deben cumplirse cumulativamente dos requisitos esenciales, el porcentaje mínimo de participación y el período mínimo de tenencia, a los que se añaden, en los casos de fuente extranjera, requisitos adicionales relativos a la sujeción de la entidad participada a un impuesto análogo al IS español.

Conforme al art. 21.1.a) LIS, el primer requisito es que el porcentaje de participación, directa o indirecta, en el capital o en los fondos propios de la entidad de la que procede el dividendo (o cuyas participaciones se transmiten) sea, al menos, del 5 por ciento. La idea es excluir de la exención las participaciones meramente financieras o accidentales, que se integran en la cartera de la sociedad por motivos de inversión a corto plazo, y reservar el beneficio fiscal para las inversiones empresariales significativas.

El segundo requisito, recogido en el propio art. 21.1.a) LIS, exige que la participación se haya poseído de manera ininterrumpida durante, al menos, el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga posteriormente durante el tiempo necesario para completar dicho plazo. Es la conocida regla del “año de tenencia”, común en los sistemas comparables de exención de dividendos y derivada, en última instancia, de la Directiva Matriz-Filial.

La regla es relativamente flexible: no se exige que el año de tenencia se haya completado necesariamente al momento del cobro del dividendo; basta con que se complete después, retroactivamente, mediante el mantenimiento posterior de la participación. Si la participación se transmite antes de completarse el año de tenencia, deberá rectificarse la exención inicialmente practicada, integrando el dividendo en la base imponible del ejercicio en que se produjo el cobro.

La norma establece requisitos adicionales para los casos de fuente extranjera. Cuando el dividendo procede de una sociedad no residente en España, el art. 21.1.b) LIS añade un requisito adicional: la entidad participada debe haber estado sujeta y no exenta a un impuesto extranjero de naturaleza idéntica o análoga al IS español, a un tipo nominal de, al menos, el 10 por ciento, en el ejercicio en que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que se participa. La regla tiene como finalidad impedir que la exención beneficie a rentas obtenidas en jurisdicciones de baja o nula tributación (paraísos fiscales).

Ahora bien, para facilitar la prueba del requisito de sujeción análoga, el segundo párrafo del art. 21.1.b) LIS introduce una presunción muy relevante: se considera cumplido este requisito, salvo prueba en contrario, cuando la entidad participada sea residente en un país con el que España tenga suscrito un convenio para evitar la doble imposición internacional que le sea aplicable y que contenga cláusula de intercambio de información. Por tanto, si la filial que reparte el dividendo sujeto es residente en un Estado con CDI vigente con España y cláusula de intercambio de información (que, en la práctica, son la mayoría de las jurisdicciones desarrolladas), la sujeción análoga se da por cumplida sin necesidad de prueba adicional.

Ahora bien, si la entidad participada es residente en un país calificado como paraíso fiscal (ahora jurisdicción no cooperativa) la exención no se aplicará en ningún caso, salvo que el contribuyente acredite que la entidad participada realiza efectivamente una actividad económica en ese territorio y que la operación responde a motivos económicos válidos (art. 21.1.b) cuarto párrafo). Esta excepción es, técnicamente, una cláusula antiabuso que coordina el régimen con la política tributaria internacional contra la elusión.

7.3. La exención de las plusvalías por transmisión de participaciones

El art. 21.3 LIS extiende la exención a las plusvalías obtenidas en la transmisión de las participaciones que cumplan los requisitos analizados en el apartado anterior. La extensión es sistémica: si la LIS exime los dividendos para evitar la doble imposición económica, debe coherentemente eximir también las plusvalías que se obtienen al transmitir las participaciones, pues estas plusvalías representan, económicamente, la materialización de los beneficios no distribuidos acumulados por la sociedad participada. La exención de la plusvalía se calcula en función del cumplimiento de los requisitos del apartado 1 (5 % de participación, año de tenencia y, en su caso, sujeción análoga al 10 %) durante todos los ejercicios de tenencia de la participación.

7.4. La limitación al 95 %: el tipo efectivo del 1,25 %

Una de las modificaciones más relevantes de los últimos años en este régimen es la limitación de la exención al 95 % introducida por la Ley 11/2020 de Presupuestos

Generales del Estado para 2021. Conforme al art. 21.10 LIS, en su redacción vigente, el importe de los dividendos y las plusvalías exentas se reducirá, a efectos del cálculo del impuesto, en un 5 por ciento en concepto de gastos de gestión vinculados a la participación. Es decir, la exención efectiva no es del 100 % sino del 95 %, y el 5 % restante queda sujeto al gravamen ordinario del IS.

La justificación oficial de la limitación es presupuestaria, en línea con prácticas similares de otros países europeos como Francia o Alemania, y, técnicamente, se ampara en la idea de que la entidad receptora de los dividendos incurre en gastos de gestión asociados a la tenencia de las participaciones que han sido fiscalmente deducibles, por lo que la exención total resultaría asimétrica.

El efecto de la regla es, en términos cuantitativos, que el tipo efectivo de los dividendos exentos pasa de 0 % a 1,25 % (que resulta de aplicar el tipo general del 25 % al 5 % no exento). Es un gravamen modesto pero recurrente, que ha tenido un impacto recaudatorio apreciable, especialmente para los grandes grupos multinacionales con estructuras societarias complejas. La regla cuenta, eso sí, con una excepción importante: las entidades participadas con cifra de negocios inferior a 40 millones de euros y que cumplan determinados requisitos cualitativos (entre ellos, no formar parte de un grupo mercantil) mantienen la exención total durante un período transitorio, exclusión pensada para no penalizar a los grupos pequeños y medianos.

7.5. Las rentas obtenidas a través de establecimiento permanente

Junto al art. 21 LIS, conviene mencionar el art. 22 LIS, que regula la exención de las rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente. La problemática es paralela a la de los dividendos: si una sociedad residente en España obtiene rentas en el extranjero a través de un establecimiento permanente (típicamente, una sucursal carente de personalidad jurídica propia), esas rentas pueden ser objeto de gravamen en el Estado donde el establecimiento permanente esté situado. Para evitar la doble imposición, el art. 22 LIS exime esas rentas del IS español, siempre que se cumpla un requisito sustancial: que el establecimiento permanente haya estado sujeto y no exento a un impuesto extranjero de naturaleza análoga al IS, a un tipo nominal de al menos el 10 por ciento.

La técnica es paralela a la del art. 21 LIS: el método elegido es el de la exención, no el de la deducción del impuesto extranjero, lo que simplifica el régimen y favorece la inversión exterior de las empresas españolas. Para participaciones y establecimientos permanentes situados en jurisdicciones con sujeción análoga al 10 % o más, la exención opera; para los situados en paraísos fiscales o jurisdicciones de baja tributación, opera el régimen ordinario de deducción del art. 31 LIS (deducción por doble imposición jurídica internacional), con todas sus limitaciones cuantitativas.

Para cerrar el panorama, conviene mencionar brevemente los mecanismos de corrección de la doble imposición jurídica internacional, regulados en los arts. 31 y 32 LIS.

Estos preceptos operan como mecanismos residuales o subsidiarios para los casos en que no se aplica la exención del art. 21 (porque, por ejemplo, no se alcanza el 5 % de participación o no se cumple el año de tenencia). Como se verá en la lección siguiente, el art. 31 LIS regula la deducción por doble imposición jurídica internacional, que permite al contribuyente español que ha obtenido rentas en el extranjero (intereses, royalties, beneficios empresariales gravados en la fuente, etc.) deducir el impuesto pagado en el extranjero, hasta el límite del impuesto que le habría correspondido pagar en España por esas mismas rentas. La regla evita la doble imposición jurídica cuando una misma renta es gravada por dos jurisdicciones distintas. El art. 32 LIS regula, por su parte, la deducción por doble imposición económica internacional. Se trata de un mecanismo aplicable a los dividendos extranjeros que no se benefician de la exención del art. 21 LIS (por incumplimiento de los requisitos de participación o tenencia), y que permite al contribuyente español deducir el impuesto pagado por la sociedad participada extranjera por la renta de la que procede el dividendo. Es, en esencia, el método de la deducción aplicado como alternativa subsidiaria a la exención. Su importancia práctica ha disminuido considerablemente desde la reforma de 2014, en la medida en que la exención del art. 21 cubre la inmensa mayoría de los supuestos de dividendos transfronterizos.

La articulación final del sistema es, por tanto, la siguiente: la exención del art. 21 LIS (y la exención del art. 22 LIS para establecimientos permanentes) operan como reglas de aplicación preferente, allí donde se cumplen sus requisitos. Cuando no se cumplen, opera supletoriamente la deducción por doble imposición, jurídica (art. 31) o económica (art. 32), según la naturaleza de la renta y de la doble imposición producida. El conjunto del sistema busca garantizar, con uno u otro instrumento, que las rentas obtenidas en el extranjero por contribuyentes españoles no resulten doblemente gravadas.

23. Ejemplos

MERIDIANO HOLDING, S.A. participa al 30 % desde hace 18 meses en FILIAL HISPÁNICA, S.A. (residente en España). Recibe en 2026 un dividendo de 200.000 euros.

Cumple los dos requisitos básicos: participación mínima del 5 % y año de tenencia (art. 21.1.a LIS). El dividendo está exento al 95 %: se integran 10.000 euros en la base imponible (5 % no exento, art. 21.10 LIS). Procede ajuste negativo de -190.000 euros sobre el ingreso contabilizado. Tipo efectivo del dividendo: $25 \% \times 5 \% = 1,25 \%$.

MERIDIANO HOLDING vende en 2027 las participaciones en FILIAL HISPÁNICA, obteniendo una plusvalía de 500.000 euros. Cumple los requisitos del 5 % y año de tenencia durante todo el período.

La plusvalía queda exenta al 95 % (art. 21.3 LIS, en conexión con el art. 21.10): solo tributan 25.000 euros (5 %). Procede ajuste negativo de -475.000 euros. La lógica del legislador es simétrica: si los dividendos están exentos para evitar la doble imposición económica, las plusvalías, que representan reservas tácitas (beneficios no distribuidos), también deben estarlo.

ESPECULA HOLDING, S.A. recibe un dividendo de su filial residente en una jurisdicción no cooperativa.

La exención del art. 21 LIS no se aplica, salvo que la filial esté en un Estado miembro de la UE y se acredite que realiza actividad económica efectiva con motivos económicos válidos (art 21.1.b) cuarto párrafo). El dividendo se integra íntegramente en la base imponible y, en su caso, podrá aplicarse la deducción por doble imposición jurídica del art. 31 LIS.

8. La compensación de bases imponibles negativas

Esta lección concluye con el análisis de un elemento central para el cálculo final de la imponible: el régimen de compensación de las bases imponibles negativas (en adelante, BIN), regulado en el art. 26 LIS.

La materia tiene una importancia práctica de primer orden, especialmente en sectores empresariales caracterizados por su ciclicidad, construcción, sector industrial, sector financiero, y en períodos económicos generales como el que siguió a la crisis financiera de 2008, durante el cual numerosas sociedades acumularon BIN cuantiosas que han venido aplicando, con limitaciones, en los ejercicios posteriores.

La cuestión que el régimen pretende resolver es, en esencia, la siguiente: el IS es un impuesto periódico, que se liquida ejercicio por ejercicio. Pero la actividad económica de las sociedades no se desarrolla, en general, en compartimentos estancos anuales: las pérdidas de un ejercicio guardan relación causal con los beneficios de los ejercicios anteriores y con los esperados en los ejercicios siguientes. Si el legislador no admitiera la compensación de pérdidas, el IS gravaría a las sociedades en función de su rentabilidad anual aislada, ignorando la realidad económica subyacente y produciendo, en última instancia, un gravamen desproporcionado para las sociedades que atraviesan ciclos económicos negativos.

8.1. El fundamento del régimen: la capacidad económica

Conviene insistir en este fundamento conceptual del régimen. El IS, al gravar la renta sociedad por sociedad y ejercicio por ejercicio, opera con una periodicidad anual rígida que es, en buena medida, una ficción técnica. La realidad económica de las sociedades no respeta los compartimentos del calendario: una pérdida del ejercicio 2024 puede ser perfectamente la consecuencia económica de inversiones realizadas en 2023 que se anticipa fructifiquen en 2026. Si la pérdida de 2024 no pudiera compensarse con los beneficios de 2026, la sociedad estaría tributando, sobre el conjunto del ciclo, en una proporción muy superior a la que su capacidad económica realmente justifica.

Por esa razón, el principio de capacidad económica del art. 31.1 de la Constitución Española ha sido tradicionalmente invocado por la doctrina para fundamentar el régimen de compensación de pérdidas como una exigencia constitucional, no como un mero beneficio fiscal del que el legislador pudiera disponer libremente. Esta concepción ha sido matizada por el Tribunal Constitucional, que ha admitido la posibilidad de imponer límites cuantitativos al régimen de compensación, pero ha mantenido que la imposibilidad absoluta de compensar pérdidas vulneraría el principio de capacidad económica.

El régimen actual del art. 26 LIS responde, por tanto, a un compromiso entre dos exigencias contrapuestas: por una parte, la atemperación de la periodicidad del impuesto por exigencia del principio de capacidad económica, lo que llama a admitir la compensación de las pérdidas con los beneficios de otros ejercicios; por otra parte, la necesidad de garantizar un nivel mínimo y estable de recaudación, que llama a limitar cuantitativamente la compensación, especialmente en períodos de crisis económica generalizada en los que las BIN acumuladas por el conjunto del sector empresarial pueden alcanzar cifras astronómicas.

8.2. El régimen general del art. 26.1 LIS

La regla general del art. 26.1 LIS, en su redacción actual, es la siguiente:

“Las bases imponible negativas que hayan sido objeto de liquidación o autoliquidación podrán ser compensadas con las rentas positivas de los períodos impositivos siguientes, con el límite del 70 por ciento de la base imponible previa a la aplicación de la reserva de capitalización establecida en el art. 25 de esta Ley y a su compensación. En todo caso, se podrán compensar en el período impositivo bases imponibles negativas hasta el importe de 1 millón de euros”

La compensación opera contra las rentas positivas de los períodos impositivos siguientes. Esto significa que la BIN se aplica como un ajuste técnicamente, una minoración, sobre la base imponible positiva del ejercicio en que se compensa, no sobre la cuota o sobre otra magnitud distinta. La compensación se practica, además, antes del cálculo del tipo de gravamen y de la cuota líquida, lo que la convierte en un beneficio cuantitativamente apreciable.

La compensación está sometida a un límite cuantitativo. Este límite es del 70 por ciento de la base imponible previa, esto es, de la base imponible positiva del ejercicio en que se compensa, antes de aplicar la propia compensación y antes de aplicar la reducción por reserva de capitalización del art. 25 LIS.

El cálculo del límite es, por tanto, el siguiente: si en 2026 la sociedad obtiene una base imponible positiva de 1.000.000 euros y dispone de BIN pendientes de compensar por importe de 1.500.000 euros, podrá compensar como máximo 700.000 euros (el 70 % de 1.000.000), quedando 800.000 euros de BIN pendientes de compensación en ejercicios futuros, y tributando en el propio ejercicio sobre los 300.000 euros restantes.

La regla del límite tiene una excepción importante: en todo caso, se podrán compensar BIN hasta el importe de un millón de euros por ejercicio. Esta cláusula, el “suelo del millón”, pretende preservar la operatividad del régimen para las pequeñas y medianas empresas, garantizando que cualquier sociedad pueda compensar al menos hasta esa cuantía sin ver aplicado el límite porcentual del 70 %. La regla opera así como una garantía mínima de compensación, especialmente útil cuando la base imponible previa es de cuantía reducida.

24. Ejemplo

CONSULTING BÁLTICO, S.L. (con INCN inferior a 20 millones) tiene BIN pendientes por 1.500.000 euros. En 2026 obtiene una base imponible previa positiva de 1.200.000 euros.

El límite del 70 % es: $70\% \times 1.200.000 = 840.000$ euros. Pero opera el “suelo del millón”: en todo caso se pueden compensar 1.000.000 euros. Aplica el mayor: 1.000.000 euros.

CONSULTING BÁLTICO compensa 1.000.000 euros, deja 500.000 euros pendientes para ejercicios futuros (sin plazo) y tributa sobre 200.000 euros.

9. La reserva de capitalización

Para completar la exposición del régimen de compensación, conviene mencionar siquiera brevemente la llamada “reserva de capitalización” del art. 25 LIS, que opera con cierta proximidad técnica, en el orden de aplicación, a la compensación de BIN, aunque su finalidad es muy distinta.

La reserva de capitalización permite al contribuyente reducir la base imponible en un porcentaje del incremento de los fondos propios del ejercicio respecto del ejercicio anterior (porcentaje establecido en el 20 % desde la reforma operada por la Ley 7/2024, frente al 10 % originario de la LIS de 2014), siempre que el contribuyente dote contablemente una reserva indisponible por el importe de la reducción y la mantenga durante un período mínimo de cinco años (reducido a tres años por la misma reforma).

La finalidad de la reserva de capitalización es promover la autofinanciación de las sociedades y, con ello, fortalecer su estructura de fondos propios frente a la financiación externa. Es, por tanto, una medida de política económica orientada a corregir el sesgo tradicional del IS hacia el endeudamiento (en el que los intereses son deducibles, mientras que los dividendos no lo son), al que ya se ha hecho referencia con anterioridad.

La conexión con el régimen de BIN es la siguiente: el orden técnico de aplicación de los ajustes es, primero, la reducción por reserva de capitalización (sobre la base imponible previa), y después, la compensación de BIN, calculándose esta última sobre la base previa a la reducción del art. 25, no sobre la base ya reducida. Esta secuencia de cálculo, explicitada en el propio art. 26.1 LIS, evita la interferencia entre ambos regímenes y respeta la prelación de la propia LIS.

25. Ejemplo

INDUSTRIAS QUERMES, S.A. obtiene una base imponible previa de 2.000.000 euros. Sus fondos propios han crecido 600.000 euros respecto del ejercicio anterior (excluido el resultado del propio ejercicio) y se ha dotado la correspondiente reserva.

Puede reducir su base imponible en el 20 % del incremento de fondos propios: 120.000 euros.

Debe dotar una reserva contable indisponible por ese importe y mantenerla tres años.

Es una diferencia permanente: produce ahorro fiscal definitivo (no diferimiento) y opera como contrapeso de la deducibilidad de los gastos financieros.