

## EL PROBLEMA DE MIGUEL ÁNGEL<sup>1</sup>

*“¡Esto no puede ser! Todo el año trabajando y para qué, si gasto casi la mitad de lo que gano en pagar el IRPF ¡Si esto está bien hay que hacer algo! ¡Recuérdame que a la vuelta de vacaciones vayamos a ver a un asesor fiscal!”.*

Con estas palabras se dirigía Miguel Ángel Ramos a Isidro, su contable, tras indicarle éste el importe del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, “IRPF”) que debía pagar antes de finalizar el mes de junio. Todos los años Isidro temía este momento, ya que sabía lo nervioso que se ponía Miguel Ángel cuando se le hablaba de pagar impuestos. De hecho, tenía las cuentas preparadas desde hacía un par de semanas, pero quiso esperar el momento idóneo para comunicarlas a Miguel Ángel. Y es que cada año le iban mejor los negocios a Miguel Ángel, lo que suponía que el importe a pagar por el IRPF fuese proporcionalmente mayor.

### LOS NEGOCIOS DE MIGUEL ÁNGEL

Al cumplir los treinta años, Miguel Ángel Ramos —empresario cordobés, casado y con un hijo— heredó junto a su hermano una pequeña sastrería situada en el centro de Córdoba. Los comienzos fueron duros, pero a Miguel Ángel y a su hermano no les importó sacrificar todo el tiempo que fuese necesario para que el negocio familiar saliera adelante.

Con el paso de los años, consiguieron abrir una nueva tienda en Córdoba. Y a mediados de los noventa, comenzó la expansión por Andalucía: Bailén, Linares, Jaén, Écija, Osuna...

En esos momentos, Carlos, hermano de Miguel Ángel, se sintió un poco agobiado; muchos viajes, muchas personas que gestionar y muchos números. Lo suyo era

---

<sup>1</sup> Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por D. José M<sup>º</sup> Pérez Gardey, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Diciembre 2014. Instituto Internacional San Telmo. España. Actualizado a enero 2016.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la autorización expresa y escrita del Instituto Internacional San Telmo.

Actualizado a enero 2016.

atender la sastrería de toda la vida. Así las cosas, acordaron una división del negocio familiar. Se crearon dos sociedades, Confecciones Córdoba, S.L. (en adelante, “Confecciones Córdoba”), que pasaría a ser la titular de las tres tiendas situadas en Córdoba capital —entre la que se encontraba la sastrería heredada de sus padres— y Confecciones Meridionales, S.L. (en adelante, “Confecciones Meridionales”), que pasaría a ser titular de las otras cinco tiendas y los almacenes situados a las afueras de Córdoba. Carlos pasó a ser titular de una participación del 90% en Confecciones Córdoba y Miguel Ángel de una participación del 90% de Confecciones Meridionales, correspondiendo el otro 10%, respectivamente, a cada hermano.

Cada hermano enfocó el negocio como quiso. Carlos se centró en la sastrería heredada de sus padres, y Miguel Ángel se volcó con la expansión geográfica. A finales de 2015 Confecciones Meridionales contaba con catorce establecimientos distribuidos por toda Andalucía, entre los que se encontraban las dos tiendas situadas en Córdoba que había adquirido en 2006 a Confecciones Córdoba, y unos almacenes. La facturación ascendió a 3.600.000 euros, y se obtuvieron unos beneficios después de impuestos de 280.000 euros.

Sus continuos viajes para supervisar la gestión de las tiendas y para buscar nuevos proveedores permitieron a Miguel Ángel observar que eran muchos los problemas que él tenía para viajar a través de rutas poco frecuentes, conseguir billetes de avión en ciertas épocas, evitar esperas viajando y realizar cambios de última hora. Lo anterior, unido a que Miguel Ángel, según sus propias palabras quería *“emprender por mí mismo, en un negocio totalmente diferente al heredado de mis padres”*, motivaron que a principios de 2003 constituyese, con la participación minoritaria del 10% de varios empresarios hosteleros de la provincia, Córdoba Business Travel, S.L. (en adelante, “Córdoba Business Travel”), una agencia de viajes especializada en empresarios y altos ejecutivos. A finales de 2009, dicha sociedad contaba con oficinas en Córdoba, Málaga, Sevilla y Jerez de la Frontera. El plan de expansión preveía abrir en el próximo trienio oficinas en Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. Los beneficios en 2015 habían sido casi un 30% superiores a los del año anterior, ascendiendo a 90.000 euros.

A pesar de la buena marcha de sus negocios, Miguel Ángel advertía a su contable Isidro que no tenía nada asegurado, porque, según él, sus negocios se podrían *“hundir en menos de un año”*, motivo por el que siempre quería invertir parte de los beneficios obtenidos por sus empresas en inmuebles.

Pero como la inversión quería realizarla él, y el sueldo que recibía de sus empresas (60.000 euros brutos de Confecciones Meridionales y 30.000 euros brutos de Córdoba Business Travel) sólo le permitía atender las necesidades del día a día, y no realizar grandes inversiones, Confecciones Meridionales y Córdoba Business Travel pasaron a repartir anualmente casi la mitad de los beneficios obtenidos.

Al principio, Miguel Ángel no tuvo intención de arrendar los inmuebles adquiridos, ya que los precios subían a gran velocidad, y pasado un tiempo, ponía los inmuebles en venta para adquirir otros mejores. Pero con el paso de los años, y como consecuencia, sobre todo, del estancamiento y retroceso en los precios del mercado inmobiliario, Miguel Ángel puso gran parte de dichos inmuebles en alquiler. Así, a finales de 2015 Miguel Ángel era propietario de ocho inmuebles (excluyendo su vivienda habitual y su chalet en la playa), de los que siete estaban arrendados por un importe anual total de 67.000 euros. En el Anexo 1 se detalla el valor de los inmuebles y el importe de los ingresos por arrendamiento.

### **LA REUNIÓN CON ALBERTO PALMA**

A principios de septiembre, tras volver de vacaciones, Miguel Ángel y su contable Isidro se desplazaron a Sevilla para mantener un reunión con Alberto Palma, fiscalista que habían recomendado a Miguel Ángel algunos de los socios minoritarios de Córdoba Business Travel, quienes habían realizado recientemente reestructuraciones empresariales en sus respectivos negocios. La reunión tenía como objetivo buscar alternativas para reducir la carga fiscal sin tener que cambiar la filosofía que desde sus inicios había establecido Miguel Ángel:

- Confecciones Meridionales y Córdoba Business Travel tenían que distribuir anualmente parte de los beneficios obtenidos para satisfacer a los accionistas minoritarios.
- Cada año debía realizarse alguna inversión en inmuebles. No importaba de dónde surgiese el dinero —sueldo, dividendos, alquileres o cualquier otra posibilidad—, pero la inversión no debían realizarla Confecciones Meridionales ni Córdoba Business Travel.
- Los inmuebles se destinarían al alquiler.

Una semana después de la reunión, tiempo solicitado por Alberto para analizar el caso y estudiar en profundidad la documentación facilitada, éste citó a Miguel Ángel en su despacho, tras una breve descripción de la situación y de hacerle entrega del análisis fiscal y los cálculos realizados dijo:

*Alberto: “Los cálculos que te ha preparado Isidro son correctos, además, y aunque no me preguntaste por ello, también he calculado cuanto tendrían que pagar en concepto de impuesto sobre sucesiones tu mujer y tu hijo caso de que tú fallecieras”.*

*Miguel Ángel: “¿Qué me quieres decir? ¿Que no hay manera de pagar menos?”.*

*Alberto: “No. Lo que pretendo es informarte de tu fiscalidad actual y, partiendo de ella y respetando las premisas marcadas, proponerte tres actuaciones para optimizarla:*