

VALORACIÓN DE LOS SERVICIOS DE SOCIOS ODONTÓLOGOS A SU MERCANTIL

Las retribuciones de los socios profesionales se consideran “de mercado” si, entre otros requisitos, la empresa destina al menos el 75% de su resultado contable previo a satisfacer dichas retribuciones.

REGLA ESPECIAL DEL 75%

Vinculadas. Las operaciones entre una sociedad y los socios que ostentan, al menos, un 25% del capital se consideran operaciones vinculadas, y deben valorarse a precios de mercado. En caso de sociedades profesionales, se considera que la retribución satisfecha a los socios profesionales se ha valorado a precios “de mercado” si se dan las siguientes circunstancias:

- Que el resultado previo a la deducción de las retribuciones de los socios sea positivo y, al menos, el 75% de ese resultado se haya destinado al conjunto de dichas retribuciones.
- Que más del 75% de los ingresos de la sociedad procedan de actividades profesionales.
- Que dicha sociedad cuente con medios materiales y humanos adecuados para llevar a cabo dichas actividades.

Con trabajadores. Además, si existen trabajadores con funciones análogas a los socios, la retribución individual de los socios no debe ser inferior a 1,5 veces el salario medio de esos trabajadores. Si no existen empleados con funciones análogas, la retribución individual de los socios no puede ser inferior a cinco veces el IPREM (40.531,40 euros en 2022).



SIN MEDIOS ADECUADOS

Regla del 75% no aplicable.

No obstante, con relación al requisito de disponer de medios adecuados, los tribunales consideran lo siguiente:

- Si la sociedad cuenta con otros trabajadores cualificados con contrato laboral que también puedan prestar los servicios profesionales, la regla del 75% tiene sentido: se acepta que una parte del beneficio (el 25% restante) se mantenga en la sociedad como reserva para futuras inversiones que puedan realizarse.

• Pero no existiendo esos medios, mantener ese 25% en la sociedad no tiene sentido económico (salvo el remansamiento de beneficios para reducir la tributación).

Valoración. En ese caso, a la hora de valorar la retribución de los socios profesionales:

- El sistema más adecuado es el del precio libre comparable, tomando como referencia los honorarios facturados por la sociedad.
- De dichos honorarios pueden descontarse los gastos que la sociedad soporte por prestar los servicios (amortización de equipos

informáticos, salario de administrativos, gastos de alquiler, luz y agua del local). Apunte. A estos efectos, Hacienda ha aceptado que dichos gastos se incrementen un 5% como margen de beneficios que retribuye a la empresa.

- ¡Atención! Por tanto, en este supuesto se considera que el valor de mercado de los servicios profesionales es el 100% del resultado

contable de la sociedad previo a las retribuciones (una vez deducido el margen del 5%), y no del 75%.

Ejemplo. Una sociedad de odontólogos es propiedad de dos socios al 50% –que son los únicos que prestan los servicios–. Pues bien, si una vez deducidos todos los gastos el resultado es de 200.000 euros, los socios deberán asignarse como retribución 190.000 euros (95.000 euros cada uno), manteniendo en la empresa un remanente de solo el 5%. Apunte. En cambio, si la empresa cuenta con otros dos odontólogos trabajadores, con un resultado previo de 200.000 euros –descontado ya el sueldo de dichos odontólogos–, bastará con que se asignen una retribución de 150.000 euros. Si la sociedad no dispone de medios adecuados, no es de aplicación la regla del 75%. En ese caso, las retribuciones de los socios deben valorarse a partir de los honorarios que perciba la empresa de los clientes, una vez deducidos los gastos soportados. ●

Luis Tomás Romo Casas. CEO. Economista. Tax Consultant. www.ponter.es