

# IMPLICACIONES FISCALES DEL NUEVO PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

**EDUARDO SANZ GADEA**

*Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas*

## **Extracto:**

**E**L artículo analiza las incidencias del futuro plan general de Contabilidad en el Impuesto sobre Sociedades, en el campo de los instrumentos financieros, las operaciones vinculadas, y las combinaciones de negocios.

**Palabras clave:** reforma contable, Impuesto sobre Sociedades, operaciones vinculadas, instrumentos financieros, combinaciones de negocios.

# Sumario

1. Aspectos generales.
2. Los instrumentos financieros.
  - 2.1. Normas limitativas de la deducción fiscal del deterioro contable.
  - 2.2. Instrumentos financieros compuestos e híbridos.
  - 2.3. Instrumentos financieros derivados.
  - 2.4. Instrumentos de patrimonio propio.
3. Las combinaciones de negocios.
  - 3.1. Las combinaciones de negocios mediante compraventa del patrimonio empresarial.
  - 3.2. Las combinaciones de negocios mediante la adquisición de una participación de control.
  - 3.3. Las combinaciones de negocios mediante aportación.
  - 3.4. Las combinaciones de negocios mediante canje de valores.
  - 3.5. Las combinaciones de negocios mediante fusión o escisión.
  - 3.6. Las combinaciones de negocios mediante fusión impropia.
4. Operaciones entre empresas del grupo.
  - 4.1. Ámbito de aplicación de las normas contable y fiscal.
  - 4.2. Reglas generales, contable y fiscal, sobre operaciones vinculadas.
  - 4.3. Regla especial para aportaciones, fusiones y escisiones.
5. La deducción para evitar la doble imposición de dividendos y plusvalías derivadas de la transmisión de instrumentos de patrimonio.
6. Conclusiones.

## 1. ASPECTOS GENERALES

El artículo 10.3 del Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades establece 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...*».

La incorporación al Código de Comercio, mediante la Ley 16/2007, aunque de manera parcial, del modelo contable de las normas internacionales de información financiera, no ha supuesto modificaciones en este punto crucial de la estructura del impuesto. Por el contrario, las modificaciones que del TRIS se contienen en la disposición adicional octava de la citada ley, consolidan tal forma de determinación de la base imponible, al tiempo que son consecuencia de la misma.

Con ello se despeja uno de los interrogantes que gravitaban sobre el futuro inmediato del Impuesto sobre Sociedades a raíz de la reforma contable.

De acuerdo con lo previsto en la disposición final primera de la Ley 16/2007, el Plan General de Contabilidad es el desarrollo reglamentario de las normas sobre contabilidad previstas en el Código de Comercio, y de ahí, en conexión con el artículo 10.3 del TRIS, su eficacia fiscal.

La conclusión precedente no ha de sufrir menoscabo por causa de la singular referencia que la mencionada disposición final hace a la normativa comunitaria. En efecto, las normas del Plan General de Contabilidad, sin dejar de ser normas reglamentarias de desarrollo de las normas contables del Código de Comercio, han de establecerse «... *de conformidad con lo dispuesto en las Directivas Comunitarias y teniendo en consideración las normas internacionales de información financiera adoptadas por los Reglamentos de la Unión Europea...*».

A primera vista este párrafo pudiera llevar a la conclusión de que el Plan General de Contabilidad desarrolla tanto el Código de Comercio como las directivas contables y los propios reglamentos de la Comisión por los que se incorporan al Derecho contable comunitario las normas internacionales de información financiera. Una lectura detenida descarta dicha conclusión.

El Plan General de Contabilidad desarrolla, única y exclusivamente, las normas del Código de Comercio en materia de contabilidad, mas como tales normas son, a su vez, el vehículo de transposición de las directivas contables, y estas, tras las modificaciones acometidas a raíz del Reglamento 1606/2002, del Consejo y del Parlamento europeos, son compatibles con las normas internacionales de información financiera, las normas del Plan General de Contabilidad no pueden sino ser conformes con todo el bloque normativo referido.

No hay, por tanto, ni puede haberla, solución de continuidad entre el Plan General de Contabilidad y el Código de Comercio, en materia de contabilidad.

Por otra parte, la referencia que la disposición final primera del Código de Comercio efectúa al bloque normativo comunitario permitirá la constante adaptación del Plan General de Contabilidad a la previsible evolución de la normativa contable, materializada en los reglamentos de la Comisión, de futura y obligada aparición como consecuencia de la acción creadora de nuevas normas internacionales de información financiera o modificadora de las existentes de la IASB, excepto si las nuevas normas fueren contrarias a las establecidas en el Código de Comercio o no hallaren su referente en el mismo.

Así, sobre el basamento constituido por las normas contables del Código de Comercio, el Derecho contable español se desarrollará flexiblemente a tenor de la evolución del Derecho contable europeo.

Bajo tal entendimiento del significado de la apelación que la disposición final primera de la Ley 16/2007 efectúa a la normativa contable comunitaria, ningún reparo cabe oponer a la efectividad en el ámbito fiscal del Plan General de Contabilidad.

El método más eficaz para calibrar la incidencia del nuevo Plan General de Contabilidad en el Impuesto sobre Sociedades es adentrarse en las «Normas de Registro y Valoración» y ponerlas en relación con los correspondientes artículos del TRIS, tal y como han quedado redactados tras la modificación introducida por la disposición adicional octava de la Ley 16/2007.

No será posible examinar todas ellas, pero tampoco es necesario, pues basta una leve aproximación para comprender que las novedades más relevantes se encuentran en las normas 9.<sup>a</sup> Instrumentos financieros; 19.<sup>a</sup> Combinaciones de negocios; 21.<sup>a</sup> Operaciones entre empresas del grupo.

## 2. LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

El TRIS se refiere a los instrumentos financieros básicamente en los artículos 12, corrección de valor; 14.1 a), retribución de fondos propios; 20, subcapitalización; 21, exención para eliminar la doble imposición económica internacional; 30, deducción para evitar la doble imposición interna; 32, deducción para evitar la doble imposición internacional de dividendos.

De tales preceptos no se deriva una regulación integral de todas las incidencias que los instrumentos financieros pueden tener sobre la base imponible o la cuota íntegra. En líneas generales pue-

den ser agrupados en tres bloques: los que limitan la eficacia fiscal del deterioro contable, los que evitan la doble imposición de dividendos y plusvalías, y, finalmente, los que encauzan y limitan la deducción de gastos financieros.

El Plan General de Contabilidad sí contiene una regulación sistemática de los instrumentos financieros: reconocimiento, valoración inicial, valoración posterior, deterioro de valor, intereses y dividendos, y baja. Sin embargo, resulta extraño al mismo todo lo concerniente a la eliminación de la doble imposición y a la limitación de la deducción de intereses, aun cuando, como más adelante se verá, ciertos principios de contabilidad pueden ser útiles para enjuiciar la trascendencia fiscal de determinadas operaciones basadas en instrumentos financieros.

## **2.1. Normas limitativas de la deducción fiscal del deterioro contable.**

El deterioro contable determina un gasto contable cuya deducción está sujeta a ciertos límites, regulados en los apartados 3 y 4 del artículo 12 del TRIS.

Nótese que la deducción se predica del deterioro contable, si bien su importe no puede exceder del límite fiscal. Consecuentemente, el antecedente de la deducción fiscal es la correcta aplicación de la norma contable. Cumple, por tanto, esbozar las líneas maestras del deterioro contable de los instrumentos financieros.

La norma 9.<sup>a</sup> distingue, a efectos de su valoración, seis tipos de activos financieros: Préstamos y partidas a cobrar, Inversiones mantenidas hasta el vencimiento, Activos financieros mantenidos para negociar, Otros activos a valor razonable con cambio en la cuenta de pérdidas y ganancias, Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, y Activos financieros disponibles para la venta. La clasificación de los activos financieros depende, esencialmente, de su naturaleza, función, y de la finalidad a la que se apliquen.

Los activos mantenidos para negociar no están sujetos a deterioro, habida cuenta que se valoran por el valor razonable con imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias. Lo propio acontece respecto de la categoría de los activos financieros a valor razonable con cambio en la cuenta de pérdidas y ganancias. Los restantes activos financieros sí están sujetos a deterioro.

### *2.1.1. El deterioro de los préstamos y partidas a cobrar.*

Se incluyen en esta categoría los créditos por operaciones comerciales y otros tales como préstamos concedidos.

La regulación del deterioro contable correspondiente a estos activos financieros descansa en dos elementos. El primero es la concurrencia de evidencia objetiva de deterioro, señaladamente la insolvencia del deudor, pero no únicamente. El segundo es el importe del deterioro, que no será el

nominal del crédito sino la diferencia entre el valor en libros del activo financiero y valor actual de los flujos de efectivo que se estima generará el mismo.

Habida cuenta de la naturaleza de estos activos financieros, el precepto fiscal aplicable es el artículo 12.2 del TRIS. La nueva redacción de dicho artículo predica la deducción de «...*las pérdidas por deterioro...*», pero la condiciona a un conjunto de circunstancias tasadas. La nueva redacción reproduce la precedente, limitándose a mencionar a las pérdidas por deterioro en lugar de la dotación para la cobertura de posibles insolvencias.

A primera vista nada ha cambiado, pero existen motivos para sostener una opinión diferente. En efecto, en el Plan General de Contabilidad de 1990 no se regulaba el importe del riesgo de insolvencia, de manera tal que la dotación por el importe del nominal del crédito era correcta. Ahora la pérdida contable no se identifica con el nominal, excepto si lo previsible es que del activo financiero no derive flujo de efectivo alguno por ser totalmente incobrable.

Así, aunque hayan transcurrido más de seis meses desde el vencimiento de la obligación, la pérdida no podrá identificarse con el nominal del préstamo o crédito, si existe la previsión de un cobro parcial.

El correcto cumplimiento de la norma contable ha de verificarse con carácter previo a la aplicación del límite fiscal. La teoría es clara, pero ahora se abre un cierto margen de incertidumbre que antes no existía, pues, en efecto, la determinación y actualización de los flujos de efectivo esperados es una tarea delicada. Seguramente esto es inevitable en el contexto de un modelo contable que no entroniza el principio de prudencia valorativa.

Con todo, no debería olvidarse que el principio de prudencia valorativa obliga a ser «... *prudente en las estimaciones y valoraciones a realizar en condiciones de incertidumbre...*», de manera tal que, en principio, una estimación conservadora de los flujos de efectivo habrá de entenderse acorde con el mandato de la norma contable.

### *2.1.2. Inversiones mantenidas hasta el vencimiento.*

Se incluyen en esta categoría los valores representativos de deuda negociados en mercados activos respecto de los que la empresa tiene la intención y capacidad de mantenerlos hasta su vencimiento.

Las reglas rectoras del deterioro contable son las previstas para los préstamos y partidas a cobrar. No obstante, el deterioro también puede medirse en función del valor de mercado, siempre que este último fuere fiable.

A pesar de que contablemente estos activos financieros siguen la regla de los préstamos y partidas a cobrar, el límite fiscal no es el del apartado 2 del artículo 12 del TRIS, sino el del apartado 4 del referido precepto, de acuerdo con la característica de inversión financiera ostentada por este tipo de activos financieros.

En consecuencia, el deterioro contable no será fiscalmente deducible cuando el activo financiero no cotice en un mercado regulado o cotice en un mercado regulado de un país o territorio considerado como paraíso fiscal. Sí lo será cuando cotice en cualquier otro mercado regulado, pero en la medida en que lo permita el límite fiscal.

El límite fiscal se construye a modo de saldo de los deterioros y ganancias implícitas de la totalidad de los activos financieros representativos de deuda admitidos a cotización en mercados secundarios organizados. Los activos financieros mantenidos para negociar, y otros valorados a valor razonable con cambio en pérdidas y ganancias, no deberán tomarse en consideración puesto que no están sujetos a deterioro.

### 2.1.3. Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas.

Se incluyen en esta categoría las inversiones en las sociedades en las que concurren los requisitos previstos en los artículos 42 y 47. 1 y 3, del Código de Comercio.

Para calcular el importe del deterioro de valor se toma el valor razonable o el valor actual de los flujos de efectivo esperados, el mayor de los dos.

No obstante, sin duda debido a las dificultades existentes para determinar con exactitud dichos valores, se establece, a modo de regla subsidiaria, pero de gran proyección práctica, que *«...Salvo mejor evidencia del importe recuperable de las inversiones, en la estimación del deterioro de esta clase de activos se tomará en consideración el patrimonio neto de la entidad participada corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración...»*.

Esta regla está auxiliada de dos más que versan sobre aspectos particulares.

La primera contempla la existencia en el activo de la empresa participada de participaciones sobre otras sociedades que forman parte del perímetro de la consolidación mercantil, en cuyo caso *«...deberá tenerse en cuenta el patrimonio neto que se desprende de las cuentas anuales consolidadas...»*.

La segunda se refiere a la sociedad participada que tuviere su residencia fuera del territorio español, en cuyo caso *«... el patrimonio neto a tomar en consideración vendrá expresado en las normas contenidas en la presente disposición. No obstante, si mediaren altas tasas de inflación, los valores a considerar serán los resultantes de los estados financieros ajustados en el sentido de lo expuesto en la norma relativa a la moneda extranjera...»*.

La pérdida derivada del deterioro determinado según las normas precedentes es fiscalmente deducible, dentro del límite previsto en el artículo 12.3 del TRIS, de manera tal que la deducción en concepto de deterioro *«... no podrá exceder de la diferencia entre el valor de los fondos propios al inicio y al cierre del ejercicio, debiendo tenerse en cuenta las aportaciones o devoluciones de aportaciones realizadas en él...»*.

La filosofía de las regulaciones contable y fiscal es semejante, pero no igual. Así, el límite fiscal se construye sin considerar las plusvalías tácitas, considerando las operaciones de capital, y, finalmente, considerando la evolución de los fondos propios.

La filosofía contable tiene por objetivo valorar de la manera más idónea (regla principal) o práctica (regla subsidiaria) la inversión financiera a los efectos de compararla con el valor según libros, y así determinar el deterioro.

La filosofía fiscal tiene por objetivo limitar la deducción en concepto de deterioro al importe de las pérdidas sufridas por la sociedad participada o, cuando la disminución de los fondos propios deriva de la distribución de reservas, al importe de la distribución, si bien en este caso no procederá la deducción para evitar la doble imposición de dividendos. No obstante, esta mutación patrimonial tal vez no sea demostrativa de un deterioro sino de una disminución del coste de la inversión financiera.

La experiencia de los últimos años, plasmada en contestaciones a consultas de la Dirección General de Tributos y en resoluciones económico-administrativas, demuestra que la materia de la depreciación o deterioro de la participación en sociedades filiales no ha alcanzado estabilidad.

Así, existen controversias abiertas, sea en vía, administrativa, judicial o doctrinal, respecto de la aplicación del límite cuando la participación se adquiere durante el ejercicio, cuando el deterioro tiene su origen en el deterioro de una participación poseída por la sociedad participada cuando este último deterioro ha excedido del límite fiscal, cuando la entidad participada reside en el extranjero, y, dentro de este caso, la cuestión se complica cuando en sus cuentas se reflejan los efectos de la aplicación de las normas contables diseñadas para las economías que padecen altas tasas de inflación, y, adicionalmente, se presentan diferencias de cambio.

Únase a todo ello que el deterioro puede traer causa de la distribución de dividendos (a menos que la calificación procedente fuere disminución del coste de adquisición) exentos, sea por aplicación de la legislación interna o de un convenio para evitar la doble imposición internacional, que la forma de tenencia de la participación sobre las sociedades filiales extranjeras –vertical u horizontal– no es fiscalmente neutral frente a la aplicación del límite del artículo 12.3 del TRIS, que la adquisición de la participación intragrupo puede encerrar problemas tanto contables como fiscales relacionados con el precio convenido si el mismo se distancia del valor razonable, y, en fin, que la adquisición de la participación mediante la emisión de pasivos financieros puede plantear la cuestión de la subcapitalización, en sentido amplio.

Ciertamente, muchas son las cuestiones que laten tras el deterioro de la participación, y, por ello, tal vez cause un cierto desencanto la parquedad de la reforma normativa acometida en la Ley 16/2007. No debería olvidarse, empero, que dicha reforma ha tenido el limitado alcance de adaptar el TRIS a la reforma contable, y que los problemas señalados no traen su causa de dicha reforma, sino que vienen de atrás. Con todo, no es necesario hacer apelaciones a la seguridad jurídica, para comprender que más pronto que tarde sería apropiado abrir un proceso de reflexión, tal vez bajo la forma de debate público de las estrategias de reforma elaboradas por la autoridad fiscal, al modo en como se vienen produciendo en las Administraciones tributarias de otros Estados miembros de la Unión Europea, señaladamente la británica.



No podemos en estas líneas abordar todos los problemas apuntados, pero sí esbozar algunos comentarios al hilo de la reforma contable.

#### 2.1.3.1. Fondos propios *versus* patrimonio neto. Valores contabilizados *versus* plusvalías latentes.

Como se ha visto, la norma contable toma el patrimonio neto corregido con las plusvalías latentes, pero la norma fiscal, a los efectos de construir el límite, toma los fondos propios, corregidos con las operaciones de capital, existentes al inicio y al cierre del ejercicio, sin hacer mención a las plusvalías latentes.

La norma contable persigue la exactitud, y por ello apela a las plusvalías latentes, y al patrimonio neto antes que a los fondos propios puesto que en aquel se reflejan los mayores o menores valores de los elementos disponibles para la venta y de ciertos instrumentos financieros afectos a la cobertura contable. La otra cara de la exactitud es la dificultad de la evaluación de las plusvalías latentes, que en ciertos casos puede ser extrema. El bálsamo lo proporciona el principio de prudencia valorativa, a cuyo tenor, se deberá ser prudente en las estimaciones y valoraciones a realizar en condiciones de incertidumbre. Por tanto, una estimación moderada de las plusvalías latentes es acorde y consistente con la correcta aplicación de la norma contable.

La norma fiscal persigue la sencillez y la certeza. Por eso elude la estimación de plusvalías latentes y se apoya en magnitudes que se desprenden directamente de los libros de contabilidad, cuales son los fondos propios. Aquí la otra cara de la moneda es la imperfección en ciertas situaciones, como es el caso de la adquisición de la participación durante el ejercicio, lo que determinará que el límite rebaje las pérdidas derivadas de hechos posteriores a la fecha de la adquisición, o aquel otro en que existen pérdidas contables pero el patrimonio neto aumenta por causa del aumento del valor razonable de los elementos disponibles para la venta o, en fin, el de la presencia de plusvalías latentes.

No obstante, debe notarse que la norma fiscal no determina el importe del deterioro sino que limita el importe del deterioro fiscalmente deducible.

#### 2.1.3.2. Fondos propios individuales *versus* fondos propios consolidados.

Cuando la entidad participada, a su vez, participa en otra u otras entidades, la regla contable apela al patrimonio neto que se desprende de las cuentas anuales consolidadas, en tanto que el artículo 12.3 del TRIS se refiere exclusivamente a los fondos propios de la entidad participada, y así parece confirmarlo la doctrina administrativa.

La norma contable es más correcta, en la medida en que el patrimonio neto consolidado es más representativo de la realidad económica que el patrimonio neto individual o los fondos propios individuales.

Tal vez aliente tras la norma fiscal el temor a importar pérdidas sufridas por las empresas filiales de niveles ulteriores, cuando, por el contrario, lo más probable sea que dichas pérdidas podrán

ser absorbidas, en base consolidada, por los beneficios de otras empresas filiales, total o parcialmente, y, de esa manera, aminorar el importe del límite fiscal.

### 2.1.3.3. Participaciones indirectas *versus* participaciones en abanico.

Como se ha expuesto, la regla contable remite al patrimonio neto consolidado. Por tanto, tratándose de una estructura de participación determinante de la existencia de un grupo de empresas las disminuciones de patrimonio neto de unas empresas se compensan con los aumentos disfrutados por otras. No ocurrirá así si la estructura de la participación es directa o en abanico, pues en tal caso al no ser la participada cabecera de un grupo de empresas la compensación no se produce. Así pues, se presenta una cierta divergencia por causa de la estructura de la participación.

No es claro, sin embargo, cuál deba ser la situación más correcta. Si los riesgos mantenidos en las distintas empresas filiales son homogéneos parece que lo más adecuado es la compensación, y lo contrario cabría decir en caso de no existir tal homogeneidad.

En ocasiones se ha evitado el impacto de nutridas pérdidas de las empresas filiales extranjeras en las cuentas individuales de la entidad dominante, con la finalidad de no truncar la política de distribución de dividendos, mediante el expediente de compensarlas, a través de una estructura indirecta de la participación, con el patrimonio neto de una entidad filial intermedia.

En el ámbito fiscal no cabe duda de que la estructura de participación más idónea para los sujetos pasivos es la directa o en abanico, pues, de una parte, permite el cómputo del deterioro en función de la disminución de los fondos propios de las sociedades que sufren pérdidas, y de otra, la distribución de dividendos, exentos o con derecho a deducción de la cuota plena, mediante los cuales la empresa dominante absorbe contablemente las pérdidas derivadas del deterioro de la participación.

Probablemente el Real Decreto-Ley 3/2000, que estableció la exención de dividendos de fuente extranjera bajo el cumplimiento de ciertos requisitos, supuso un estímulo adicional a las operaciones de recomposición de la estructura de la participación, en el sentido de mutar la estructura de participación indirecta en otra de carácter directo o en abanico.

El enjuiciamiento de estas operaciones no ha sido, en ciertos casos, pacífico. Desde ciertas posiciones estará pronto el reproche, cuando, desde otras, se hará valer la idoneidad de la liberación de trabas fiscales a la repatriación de beneficios, o del cómputo contable y fiscal de pérdidas efectivamente sufridas por la empresa participada, y así se verá natural, e incluso muestra de buena administración, recomponer la estructura de la participación para adaptarla a la forma directa o en abanico.

En este punto la pedagogía a cargo del legislador es decisiva. La explicitación de la política fiscal que subyace a determinadas medidas normativas, tales como el régimen de exención de dividendos de fuente extranjera o el de las entidades de tenencia de valores extranjeros en relación con los grupos fiscales, encauzaría eficazmente la aplicación de la normativa y contribuiría a prevenir ásperos conflictos.

#### 2.1.3.4. Normas contables locales *versus* normas contables españolas.

Las pérdidas sufridas por las entidades participadas extranjeras pueden determinar un deterioro contable fiscalmente deducible, si bien la recuperación de valor se computará con signo positivo. Ello es consecuencia del principio de gravamen de la renta mundial, en cierto modo matizado, aunque no desmentido, por la exención de dividendos y plusvalías de fuente extranjera, bajo ciertas condiciones.

En efecto, la exención mencionada no es más que una técnica para eliminar la doble imposición de beneficios, incardinada en el contexto del referido principio de renta mundial, aunque probablemente sea cierto que dicho principio se vea mejor servido por el método de imputación o crédito de impuesto.

Bajo el principio de territorialidad, entendido de la manera más estricta, el deterioro de la participación sobre una entidad extranjera originado por las pérdidas sufridas por la misma no debería menguar la base imponible de la entidad que posee la participación.

Cuando la entidad participada está domiciliada en el extranjero, la norma contable continúa tomando como referencia para el cálculo del deterioro el patrimonio neto, pero expresado según normas contables españolas. Naturalmente, esto requiere expresar su balance según normas contables españolas.

La doctrina administrativa se ha pronunciado en el mismo sentido a los efectos del límite del artículo 12.3. Por tanto, los fondos propios iniciales y finales, a dichos efectos, serán los que deriven de la aplicación de las normas contables españolas.

Ahora bien, no solo es necesaria la expresión de las cuentas según normas contables españolas, sino también traducir los correspondientes saldos a la moneda funcional, esto es, el euro. Así lo establece la norma 11.<sup>a</sup>, Moneda extranjera, la cual preve que, a los efectos de calcular el importe del deterioro, «... *se aplicará el tipo de cambio de cierre al patrimonio neto y a las plusvalías tácitas existentes a dicha fecha...*».

De esta manera, la magnitud para calcular el importe del deterioro, esto es, el patrimonio neto y las plusvalías latentes, tratándose de empresas participadas domiciliadas en el extranjero, sufre dos modificaciones respecto de su presentación inicial, a saber, la derivada de la expresión según normas contables españolas y la debida a la aplicación del tipo de cambio al cierre.

La inversión financiera en entidades extranjeras dependientes, asociadas y multigrupo, puede deparar, idealmente, dos tipos de pérdidas, a saber, la derivada de la evolución del patrimonio neto y de las plusvalías latentes, y aquella otra imputable a la evolución del tipo de cambio. Así, es posible que el patrimonio neto de la entidad participada se mantenga o incluso aumente y que las plusvalías tácitas se hallen en idéntica situación, pero que el tipo de cambio de cierre registre descensos en relación con la moneda funcional, o puede suceder lo inverso. Sin embargo, tratándose de una partida no

monetaria, como es el caso de la inversión financiera en entidades dependientes, asociadas o multigrupo, la pérdida por diferencia de cambio no se registra, como tal, en libros, sin perjuicio de que la misma surta efecto en el ejercicio en que la inversión financiera cause baja a modo de menor precio obtenido en la transmisión, pues la norma 11.<sup>a</sup>, Moneda extranjera, establece que la valoración posterior de estas partidas se realice «... aplicando el tipo de cambio de la fecha en que fueron registradas...». De esta manera, en este tipo de inversiones financieras, los libros de contabilidad solamente registran la pérdida por causa del deterioro, pero no aquella otra derivada de la diferencia de cambio, si bien en el cálculo del deterioro la evolución del tipo de cambio influye en la medida en que, como se ha visto, el tipo de cambio de cierre se aplica al patrimonio neto y a las plusvalías latentes.

Si los razonamientos precedentes son correctos, parece que existe una cierta distorsión. Así, cuando no median motivos objetivos de deterioro, el tipo de cambio de cierre es irrelevante, pero cuando existen tales motivos y, consecuentemente, se ha de proceder al cálculo del deterioro el tipo de cambio de cierre es relevante pues el importe del deterioro se calcula tomándolo en consideración.

El artículo 12.3 no establece la forma en cómo ha de tomarse en consideración la diferencia de cambio, y la doctrina administrativa ha colmado esta laguna señalando que el límite del artículo 12.3 ha de calcularse «...de manera que no exceda de la diferencia entre los valores teóricos contables al inicio y al cierre del ejercicio determinados según el tipo de cambio vigente en esas fechas...».

Esta doctrina ha generado interpretaciones divergentes. Así, hay quienes la constriñen al cálculo del límite fiscal respecto de la depreciación o el deterioro, sin que para nada interfiera respecto de los efectos fiscales propios de la diferencia de cambio, y también quienes la proyectan sobre la totalidad de la pérdida, fiscalmente computable, derivada de la participación.

Esta divergencia debería cesar con el nuevo Plan General de Contabilidad, puesto que la única pérdida que accede a los libros de contabilidad es la imputable al deterioro, si bien la evolución del tipo de cambio influye en el importe del mismo en la forma expuesta. En consecuencia, la única pérdida fiscalmente computable será, cuando exista deterioro contable, la que no exceda del límite calculado de acuerdo con la doctrina de la Dirección General de Tributos, debiendo notarse, de esta manera, que la evolución del tipo de cambio influye en el importe de dicho límite.

La conclusión precedente abre paso a una reflexión similar a la que anteriormente se ha expuesto en relación con la regulación contable. En efecto, aquí también se percibe una cierta distorsión, pues no parece correcto que el tipo de cambio de cierre sea irrelevante a todos los efectos, excepto para calcular el límite del deterioro contable fiscalmente computable.

#### 2.1.3.5. Pérdidas derivadas de transmisiones internas de la participación.

Como se ha visto, el artículo 12.3, y la doctrina administrativa que en torno al mismo se ha ido tejiendo, han construido un límite en relación con la eficacia fiscal del deterioro contable. Ahora bien, un límite semejante no existe respecto de la eficacia fiscal de las pérdidas derivadas de la transmisión de la participación cuando la misma se efectúa en el seno del mismo grupo mercantil, de

manera tal que las pérdidas contables cuyo cómputo quedó frustrado, ahora, con ocasión de la transmisión puramente interna, tendrán efectividad fiscal.

Nótese que esas pérdidas, que lo son en relación con las cuentas individuales de la entidad transmitente, no lo son en relación con las cuentas consolidadas. Varias son las reflexiones que este hecho suscita.

Por una parte, supuesto que la operación se haya realizado a precio de mercado, no parece dudosa la realidad de las pérdidas, pero, por otra, las mismas no se han realizado frente a terceros, y de ahí su proximidad a las pérdidas puramente potenciales, propias del deterioro, lo que podría dar pie a la consideración de que tras la transmisión interna no hay sino una maniobra para burlar el límite fiscal.

No es el caso de entrar en tan delicada cuestión, pero sí de aprovecharla para reflexionar respecto de la significación de las operaciones realizadas en el interior de un grupo mercantil.

Ciertamente, bajo el principio de empresa separada que alienta en los convenios para evitar la doble imposición y en la doctrina de la OCDE concerniente a los precios de transferencia, y en el propio TRIS cuando designa a la persona jurídica como sujeto pasivo, todas las operaciones, incluso las convenidas con entidades del mismo grupo, que realiza una entidad deben ser tomadas en consideración, pues, en definitiva, se trata de gravar el beneficio obtenido por la misma de acuerdo con su propia actividad, con independencia de su pertenencia a un grupo de empresas.

Ahora bien, siendo cierta la consideración precedente, también lo es que la transmisión de una inversión financiera significativa es una operación de gran relevancia cuya realización entre entidades del grupo podría no tener otra motivación que la puramente fiscal, a diferencia de lo que cabe intuir cuando la transmisión se realiza frente a terceros.

En este sentido, no se violentaría la concepción de la persona jurídica como sujeto pasivo, ni tampoco el principio de empresa separada, si se establecieran, en relación con ciertas operaciones extraordinarias realizadas entre empresas del mismo grupo, normas específicas limitativas del cómputo fiscal de las pérdidas contables. Normas que serían oportunas en mérito tanto a la correcta determinación de la renta gravable como al fortalecimiento de la seguridad jurídica, pues, en relación con lo primero, no parece correcto que la pertenencia a un grupo mercantil procure ventajas de índole fiscal respecto de las entidades rigurosamente independientes, máxime cuando la tributación en el régimen de los grupos fiscales las eliminaría, y en relación con lo segundo, lo pertinente es clarificar lo que, por ser contrario a los principios del tributo, no es permisible.

#### 2.1.3.6. Altas tasas de inflación.

Si la entidad participada está afectada por altas tasas de inflación, para calcular el patrimonio neto «... los valores a considerar serán los resultantes de los estados financieros ajustados en el sentido expuesto en la norma relativa a la moneda extranjera...». Con este mandato se matiza la regla

general, a cuyo tenor, los valores a considerar son los correspondientes a la aplicación de normas contables españolas.

La norma sobre moneda extranjera alude a unos «... *estados financieros ajustados...*» redactados de acuerdo con los criterios establecidos en las normas concernientes a la formulación de las cuentas consolidadas, remisión que, en la actualidad, ha de ser entendida al artículo 57 del Real Decreto 1815/1991, a cuyo tenor «... *Los ajustes por inflación se realizarán siguiendo las normas establecidas al efecto en el país donde radique la sociedad extranjera...*», norma ciertamente parca y que ha sido justamente criticada por descansar en la legislación extranjera, y que está llamada a ser sustituida por otra basada en la norma internacional de información financiera 29, Información financiera en economías hiperinflacionarias, la cual, en síntesis, obliga a reexpresar los valores de ciertas partidas del balance mediante la pertinente actualización, esto es, «... *aplicando un índice general de precios, que deberá reflejar los cambios en el poder adquisitivo general...*», en palabras de la norma Quincuagésima Segunda de la Circular 4/2004, del Banco de España.

Entonces, el patrimonio neto que ha de tomarse a los efectos de calcular el deterioro no solamente debe ser fruto de normas contables españolas, sino también consecuencia de la actualización mencionada, y, por supuesto, de la aplicación del tipo de cambio de cierre.

Que nosotros conozcamos la doctrina administrativa no se ha pronunciado sobre este particular, por más que revista gran interés para un selecto número de empresas que operan en el extranjero a través de entidades filiales. Sin embargo, no es difícil colegir que el efecto de la reexpresión sobre el patrimonio deberá ser tomado en consideración a los efectos de calcular el límite del artículo 12.3. La lógica de esta conclusión es doble. Por una parte, la reexpresión derivada de la actualización no supone otra cosa que la aplicación de normas contables españolas, aun cuando las mismas se remitan a normas de ajuste extranjeras en el sentido del artículo 57 del Real Decreto 1815/1991, y, por otra, las altas tasas de inflación motivan la devaluación del tipo de cambio de cierre, el cual ha de ser aplicado, de manera tal que la no consideración de la reexpresión supondría una aceptación sesgada de los efectos de la inflación.

No obstante, puesto que el artículo 12.3 se refiere a los fondos propios y no al patrimonio neto, solamente deberán ser computados los efectos de la reexpresión imputables a aquellas partidas del patrimonio neto que tengan la consideración de fondos propios.

#### 2.1.3.7. Pérdidas derivadas del deterioro de la participación mantenida por la empresa participada.

Los fondos propios de la entidad participada pueden disminuir por causa del deterioro de una participación por ella mantenida. El problema surge cuando dicho deterioro excede del límite fiscal pues, aunque la entidad practique el correspondiente ajuste positivo sobre el resultado contable para determinar la base imponible, sus fondos propios habrán disminuido.

Las situaciones que pueden presentarse son variadas, por lo que la respuesta al problema planteado depende de las características de cada una de ellas.

Así, la situación más extrema consiste en la creación de un fondo de comercio implícito en el precio de una transmisión puramente interna de la participación, pues el fondo de comercio ha de proceder de adquisiciones frente a terceros, aun cuando el mismo realmente exista. Y la menos, cuando el fondo de comercio se halla implícito en el precio de adquisición de la participación a terceros y su deterioro está perfectamente justificado. En ambos casos, aun cuando la entidad participada practique un ajuste positivo en orden al cumplimiento del artículo 12.3, se presenta el problema de la determinación del límite en sede de la empresa que participa en aquella. Pero ambos casos son bien distintos, porque en el primero concurre una irregularidad contable, y en el segundo no, por más que la motivación fiscal pueda estar presente en los dos.

La doctrina del TEAC ha abordado esta cuestión interpretando que la norma 8.<sup>a</sup> del Plan General de Contabilidad de 1990 no permite, a efectos de calcular el importe de la depreciación, prescindir del importe de las plusvalías latentes sin prueba de su inexistencia.

Como quiera que el propósito de estas líneas es, antes que comentar la doctrina del TEAC, destacar los efectos fiscales de la nueva normativa contable, lo que cumple es poner de relieve que la supresión de la amortización del fondo de comercio supondrá un cierto valladar a las operaciones descritas en la medida en que para contabilizar una pérdida imputable al fondo de comercio es necesario efectuar un control de deterioro sobre el mismo.

#### *2.1.4. Activos financieros disponibles para la venta.*

Se incluyen los activos financieros no clasificados en las restantes categorías, tanto representativos de endeudamiento como del patrimonio, coticen o no en un mercado regulado.

Estos activos se valoran por su valor razonable, imputándose a patrimonio neto las diferencias de valor, las cuales se aplicarán a la cuenta de pérdidas y ganancias cuando el activo financiero cause baja o se deteriore.

El deterioro se determina en función del valor razonable y surte efectos en la cuenta de pérdidas y ganancias. Sin embargo, tratándose de instrumentos de patrimonio, el posterior incremento del valor razonable no revierte a la cuenta de pérdidas y ganancias, sino a patrimonio neto.

El deterioro contable es fiscalmente deducible dentro de los límites establecidos en los apartados 3 y 4 del artículo 12 del TRIS, según se trate de activos financieros consistentes en instrumentos de patrimonio o representativos de endeudamiento.

Así, tratándose de instrumentos de patrimonio cotizados, el deterioro contable será plenamente deducible, no registrándose, por tanto, ningún cambio respecto de la situación precedente, aun cuando la necesidad de que concurra, a efectos del deterioro contable, una evidencia objetiva de deterioro, introduce un matiz que puede auspiciar alguna conflictividad. Y, tratándose de no cotizados, se estará al límite fiscal de la diferencia entre los fondos propios iniciales y finales.

En el caso de activos financieros representativos de endeudamiento, solamente será fiscalmente deducible el deterioro correspondiente a los cotizados en mercados organizados, y dentro del límite y requisitos a los que se hizo referencia en el apartado 2.1.2.

Como se ha indicado anteriormente, tratándose de instrumentos de patrimonio, el incremento de valor posterior no revierte a la cuenta de pérdidas y ganancias sino a patrimonio neto. Hay, por tanto, una asimetría entre el deterioro y la recuperación de valor. Esta asimetría carece de efectividad fiscal puesto que el artículo 19.6 del TRIS ordena la integración en la base imponible de aquella recuperación de valor correspondiente al deterioro que fue fiscalmente deducible.

Finalmente, la norma contable, tratándose de instrumentos de patrimonio que han de ser valorados al coste por no poderse determinar fiablemente el valor razonable, remite, para el cálculo del deterioro, a las reglas relativas a las inversiones en empresas dependientes, asociadas y multigrupo, impidiendo la reversión de la recuperación de valor a la cuenta de pérdidas y ganancias.

El deterioro contable será fiscalmente deducible, dentro del límite del artículo 12.3, y la recuperación de valor deberá integrarse en la base imponible en los términos previstos en el artículo 19.6.

## 2.2. Instrumentos financieros compuestos e híbridos.

El apartado 5.2 de la norma 9.<sup>a</sup>, Instrumentos financieros, define el instrumento financiero compuesto como «... un instrumento financiero no derivado que incluye componentes de pasivo y de patrimonio simultáneamente...». La norma contable impone la contabilización separada de ambos componentes. A tal efecto, se asigna al componente de pasivo el valor que hubiere tenido un pasivo similar sin estar asociado a un instrumento de patrimonio, y la diferencia respecto del importe recibido se imputa al instrumento de patrimonio. No hay, tras esta norma, sino una aplicación rigurosa del principio de preferencia de la realidad económica sobre la forma jurídica.

Un caso paradigmático son las obligaciones convertibles en acciones. En este supuesto el valor del instrumento de patrimonio ha de asignarse a la cuenta «Patrimonio neto por emisión de instrumentos financieros compuestos» (111), que está llamada a saldarse con la de «Prima de emisión» (110) cuando se produzca la conversión.

El valor del componente de pasivo se determina mediante la actualización de los pagos a realizar aplicando el tipo de interés de mercado correspondiente a pasivos financieros similares desprovistos de opción, derivándose de ello, previa toma en consideración de los gastos de emisión, un tipo de interés efectivo a partir del cual se cuantifican los intereses que se devengarán.

Llegada la conversión, el emisor saldará el pasivo financiero y la opción emitida contra capital y prima de emisión, y el titular de la inversión financiera saldará el activo financiero y la opción contra el instrumento de patrimonio adquirido.



En ausencia de normas fiscales las normas contables descritas tienen plena efectividad fiscal. Así, el valor del instrumento de patrimonio emitido habrá de inscribirse entre los fondos propios, y los intereses devengados fiscalmente deducibles serán los calculados en función del tipo de interés efectivo. Por su parte, el titular de la inversión financiera deberá contabilizar de manera consistente a como lo hace el emisor, de manera tal que los intereses devengados fiscalmente computables serán idénticos a los fiscalmente deducibles.

Ciertamente, tal equilibrio puede torcerse tratándose de perceptores personas físicas, ya que los mismos, de acuerdo con el artículo 14 de la Ley 35/2006, computarán como ingreso los intereses exigibles, pero una norma que intentara salvar tal desajuste carecería de sentido, puesto que la vigente Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ha descartado los elementos esenciales de la coordinación entre dicho tributo y el Impuesto sobre Sociedades.

Alguna atención merece el caso, tal vez infrecuente pero posible, en el que no se ejercita la opción de conversión. El titular de la inversión financiera sufre un quebranto, pero el emisor no es claro que obtenga el correlativo ingreso porque ni aumenta el valor de sus activos ni disminuye el valor de sus pasivos. Aumenta su patrimonio neto, pero sin previa incidencia en el resultado contable, y, por ello, tampoco en la base imponible.

### 2.3. Instrumentos financieros derivados.

El artículo 38 bis del Código de Comercio ordena valorar por el valor razonable a los instrumentos financieros derivados.

La cuenta 175 del Plan General de Contabilidad describe los derivados señalando tres características: su valor varía en función de la variación de valor que experimenta el subyacente, la inversión inicial es escasa y se liquidan en una fecha futura. En el mismo sentido se expresa la norma vigésima de la Circular 4/2004, del Banco de España.

El Real Decreto 1814/1991, refiriéndose a los futuros y opciones, los califica como contratos a plazo, y la Ley del Mercado de Valores los incluye en su ámbito de aplicación con tal de que el subyacente tenga carácter financiero, aun cuando no coticen en mercados organizados.

Antes de la reforma contable, tratándose de derivados no cotizados en mercados organizados, la contabilidad solamente reflejaba las pérdidas potenciales, además, claro está, de los efectos patrimoniales derivados de la liquidación. La novedad es importante, porque el instrumento financiero derivado accederá, por su valor razonable, a los libros de contabilidad de las partes contratantes. Así, se registrará el activo y el correspondiente ingreso, y el pasivo y el correspondiente gasto. Nótese que el instrumento financiero derivado determina activos y pasivos, y que estos pasivos no son obligaciones implícitas o tácitas sino actuales. Así se desprende de las cuentas que habilita el Plan General de Contabilidad.

La norma fiscal nada establece sobre el particular, y, por tanto, los efectos de la norma contable serán fiscalmente válidos. Esto implica una variación sustancial, en el caso de instrumentos finan-

cieros derivados no cotizados, respecto de los criterios que se han venido aplicando, consistentes, como es conocido a través de las resoluciones del TEAC y de las sentencias de la Audiencia Nacional que hacen al caso, en negar la deducción de la dotación a la provisión, e imputar el ingreso y el gasto al ejercicio de la liquidación.

En lo sucesivo, el ingreso y el gasto se imputarán al ejercicio en que se produzca la variación del valor razonable del instrumento financiero derivado.

Se adivinan algunos problemas, tales como la calificación de la existencia del instrumento financiero derivado, la selección de la fórmula de valoración, la aplicación de la misma de manera consistente por ambas partes contratantes y, como seguidamente se expondrá, la posible afectación del instrumento financiero derivado a una cobertura contable. Problemas cuyos efectos se agudizan cuando una de las partes contratantes no es residente en territorio español.

El último apartado de la norma 9.<sup>a</sup>, Instrumentos financieros, está consagrado a las coberturas contables.

Mediante la cobertura, básicamente realizada a través de instrumentos financieros derivados, se intentan eliminar los riesgos de ciertos activos financieros, sea a causa de la variación del valor razonable o de los flujos de efectivo que de los mismos se obtienen. Cuando esta situación se presenta deben aplicarse criterios específicos de contabilización, respecto de los activos o pasivos cubiertos y de los instrumentos financieros de cobertura, que sustituyen a los generales. A estos efectos, se distinguen tres tipos de cobertura, a saber, cobertura del valor razonable, cobertura de flujos de efectivo, y cobertura de la inversión neta en negocios en el extranjero.

En la cobertura de valor razonable el instrumento financiero derivado de cobertura y la partida cubierta se valoran por su valor razonable con imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias de las variaciones de valor. Se sigue de ello que el criterio de valoración específico propio de la contabilidad de cobertura modifica el criterio general aplicable a la partida cubierta, excepto si esta se valorase por el valor razonable de acuerdo con dicho criterio general.

En la cobertura de flujos de efectivo el instrumento financiero derivado de cobertura se valora por su valor razonable con imputación a patrimonio neto de las variaciones de valor y la partida cubierta de acuerdo con los criterios generales, aplicándose los saldos de patrimonio neto a la cuenta de pérdidas y ganancias en los ejercicios en los que la partida cubierta afecte a dicha cuenta. Una contabilización similar se aplica en el caso de la cobertura de una inversión neta en negocios en el extranjero.

Puede apreciarse que la contabilidad de cobertura implica una variación sustancial de los criterios contables que, en su ausencia, se hubieran aplicado, atendiendo a la naturaleza de los instrumentos de cobertura y a la de las partidas cubiertas.

Como quiera que no existen normas fiscales sobre el particular, los efectos de las normas contables tendrán plena validez. De aquí la relevancia de la calificación de la existencia de una cobertura

ra, la cual, por otra parte, también deberá realizarse en atención a lo previsto por las normas contables.

En este punto ha de repararse en que las coberturas contables requieren, para su existencia, no solo la materialidad altamente eficaz de la relación de cobertura sino también una designación formal.

## 2.4. Instrumentos de patrimonio propio.

La norma 9.<sup>a</sup>, Instrumentos de patrimonio propio, regula la adquisición por la empresa de sus propios instrumentos de patrimonio, estableciendo que *«...el importe de estos instrumentos se registrará en el patrimonio neto, minorando los fondos propios, y en ningún caso podrán ser reconocidos como activos financieros de la empresa ni se registrará resultado alguno en la cuenta de pérdidas y ganancias»*.

El nuevo Plan General de Contabilidad habilita dos cuentas, Acciones o participaciones propias en situaciones especiales (108), y Acciones o participaciones propias para reducción de capital (109), debiendo utilizarse esta última cuando media un acuerdo de reducción del capital.

La novedad estriba en el supuesto de adquisición y posterior transmisión pues, en tal caso, *«... la diferencia entre la cantidad obtenida en la enajenación de las acciones o participaciones propias y su valor contable se cargará o abonará, según proceda, a cuentas del subgrupo 11...»*. Por el contrario, en el Plan General de Contabilidad de 1990 dicha diferencia se aplicaba a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Ya en el campo fiscal, como quiera que no existe norma alguna sobre el particular, pues el artículo 15 contempla exclusivamente el supuesto de adquisición y amortización de acciones propias, tendrá plena validez la norma contable. No obstante, tal vez hubiera sido conveniente establecer una norma fiscal que incluyera en la base imponible las diferencias en el supuesto de especulación reiterada con las acciones propias.

La regla no especifica la cuenta que, de entre las del subgrupo 11, deberá utilizarse, en particular, si debe ser o no la de prima de emisión o asunción, lo que, como se verá más adelante, tiene consecuencias respecto de la deducción para evitar la doble imposición de dividendos.

## 3. LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS

Se denomina combinación de negocios a aquella operación por la cual una empresa adquiere el control sobre otra. Los negocios jurídicos por medio de los cuales se efectúa una combinación de negocios son diversos: fusión o escisión, aportación, compraventa del patrimonio empresarial, adquisición de una participación de control, entre otras.

A estas operaciones se refiere la norma 19.<sup>a</sup>, Combinaciones de negocios, cuya regulación descansa en el denominado método de adquisición, en cuya virtud los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se valoran por su valor razonable y la diferencia que pudiera existir respecto del coste de la combinación de negocios ha de reconocerse en concepto de fondo de comercio o, excepcionalmente, como un ingreso si dicho coste fuere inferior a aquellos valores razonables.

El apartado 2.4 de la norma 19.<sup>a</sup> establece que «... en la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos, se registrarán, con carácter general, por su valor razonable siempre y cuando dicho valor razonable pueda ser medido con suficiente fiabilidad...», el apartado 2.5 que «... el exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre el correspondiente valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos..., se reconocerá como un fondo de comercio...», y el apartado 2.3 define el núcleo esencial del coste de la combinación de negocios como «... los valores razonables, en la fecha de adquisición, de los activos entregados, de los pasivos incurridos o asumidos y de los instrumentos de patrimonio emitidos a cambio de los negocios adquiridos...».

Puede apreciarse que el valor razonable se proyecta sobre la totalidad de los elementos patrimoniales, de activo y pasivo, así como sobre el coste de la combinación de negocios, lo que implica una gran complejidad por comparación con el denominado método de unión de intereses, aplicable, según la doctrina que el ICAC ha venido sentando con arreglo al Plan General de Contabilidad de 1990, en las combinaciones de negocios realizadas mediante negocios jurídicos propios del contrato de sociedad, basado en el valor contable de los elementos patrimoniales adquiridos mediante la combinación de negocios.

Son abundantes las normas fiscales que regulan las combinaciones de negocios, en particular cuando las mismas se realizan a través de los negocios de fusión o escisión, aportación, y canje de valores. Así, el artículo 15 del TRIS establece el régimen general de las referidas operaciones, y el Capítulo VIII del Título VII el especial, en tanto que el artículo 12.6 del TRIS regula las implicaciones fiscales del fondo de comercio.

La disposición adicional octava de la Ley 16/ 2007 ha dado nueva redacción a algunas de las normas citadas, pero de ello no se ha derivado una modificación sustantiva sino, más bien, una adaptación a la nueva regulación contable, excepto por lo que se refiere al artículo 12.6.

### **3.1. Las combinaciones de negocios mediante compraventa del patrimonio empresarial.**

Los valores derivados del método de adquisición respecto de los activos identificables, los pasivos asumidos, y el fondo de comercio, son fiscalmente válidos de acuerdo con lo previsto en el artículo 15 del TRIS, según redacción establecida por la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, a cuyo tenor «*Los elementos patrimoniales se valorarán de acuerdo con los criterios establecidos en el Código de Comercio...*».

Sin embargo, el régimen fiscal del fondo de comercio, una vez determinado su valor de acuerdo con el método de adquisición, es el previsto en el artículo 12.6 del TRIS. En síntesis, la regulación

fiscal consiste en la determinación de una partida, que será fiscalmente deducible aun cuando no se impute a la cuenta de pérdidas y ganancias, por importe anual de la vigésima parte del valor original del fondo de comercio, bajo el cumplimiento de ciertos requisitos, de los cuales solo es novedoso el relativo a la dotación de la reserva indisponible del artículo 213.4 del TRLSA.

### 3.2. Las combinaciones de negocios mediante la adquisición de una participación de control.

Aunque la norma 19.<sup>a</sup> menciona este tipo de combinaciones de negocios, su regulación, por lo que se refiere a las cuentas anuales individuales, no se contiene en dicha norma, pues la misma remite al «... apartado 2.5 de la norma relativa a instrumentos financieros...». En consecuencia, la participación se valorará inicialmente por el valor razonable de la contraprestación entregada, lo que equivale al coste de la combinación de negocios.

El valor del fondo de comercio que, en su caso, pudiere existir, se hallará implícito en el valor inicial de la participación, pero no se reflejará en las cuentas individuales, aunque sí en las consolidadas.

Este fondo de comercio no tendrá implicaciones fiscales, tanto en el régimen individual de tributación como en el de los grupos fiscales. En el primero, porque no luce en las cuentas individuales, y en el segundo, porque la base imponible consolidada se forma a partir de las bases imponibles individuales, además de así disponerlo expresamente el artículo 71.3 del TRIS.

Ahora bien, el deterioro del fondo de comercio necesariamente ha de repercutir en el deterioro de la participación, cualquiera que sea el método contable que, de entre los previstos en la norma de valoración 9.<sup>a</sup>, aplique la empresa. Sin embargo, el límite fiscal del artículo 12.3 del TRIS, impedirá la eficacia fiscal de tal deterioro.

### 3.3. Las combinaciones de negocios mediante aportación.

La participación que otorga el control puede adquirirse mediante aportación, sea dineraria o en especie. En este caso, la empresa que realiza la aportación adquiere el control sobre la beneficiaria de la aportación.

La empresa aportante debe valorar inicialmente la participación recibida por el valor razonable de la contraprestación, esto es, de los elementos patrimoniales aportados que será equivalente al coste de la combinación de negocios, de acuerdo con la remisión que la norma de valoración 19.<sup>a</sup> efectúa a la norma de valoración 9.<sup>a</sup>, apartado 2.5, concerniente a la participación sobre entidades dependientes, asociadas y multigrupo. Los elementos patrimoniales aportados causan baja, y, consecuentemente, se aplicarán las reglas contables que, en lo esencial, aplican a la cuenta de pérdidas y ganancias la diferencia entre el importe recibido y el valor contable de lo entregado.

La empresa beneficiaria de la aportación, de acuerdo con lo previsto en la norma de valoración 2.<sup>a</sup>, Inmovilizado material, apartado 1.4, deberá valorar los elementos patrimoniales recibidos por su valor razonable en el momento de realizarse aquella.

Nótese que cuando lo aportado sea un patrimonio empresarial, la empresa beneficiaria de la aportación también adquiere el control de una empresa, de manera que también se produce una combinación de negocios.

Cumple, en el ámbito fiscal, comentar si la nueva regulación contable ha supuesto alguna modificación.

### *3.3.1. Régimen fiscal general.*

En el régimen general lo único a reseñar es que la regulación fiscal, fundamentada en la aplicación del valor normal de mercado de los elementos patrimoniales aportados, ha devenido coincidente con la contable. En este sentido, el artículo 15.2 b) del TRIS y las restantes normas que son consecuencia del mismo han dejado de ser necesarias. A pesar de ello no han sido suprimidas en la reciente modificación del TRIS efectuada por la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, lo cual parece prudente, máxime cuando dicha modificación se ha producido con anterioridad a la publicación del nuevo Plan General de Contabilidad, lo cual indica que los tiempos, contable y fiscal, no han sido debidamente armonizados.

### *3.3.2. Régimen fiscal especial.*

En el régimen especial, la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación recibida y el valor contable de los elementos patrimoniales aportados no se integra en la base imponible, de acuerdo con lo previsto en el artículo 84.1 del TRIS, aun cuando se refleje en la cuenta de pérdidas y ganancias. Los elementos patrimoniales adquiridos por medio de la aportación se valorarán por el valor contable que tenían en sede de la empresa aportante, de acuerdo con lo previsto en el artículo 85.1 del TRIS, y la participación recibida también se valorará por dicho valor contable, aun cuando en contabilidad tanto aquellos como esta se reflejen por su valor razonable, a tenor del método de adquisición.

De esta manera el régimen fiscal especial se configura a modo de una excepción del régimen fiscal general el cual halla respaldo, precisamente, en el régimen contable. Este respaldo procurado por las nuevas normas contables deriva de que las mismas se fundamentan en el valor razonable. Por el contrario, antes de la reforma contable, la participación recibida debía contabilizarse, según doctrina del ICAC, por el valor contable de los elementos patrimoniales aportados, de manera tal que la regulación contable y la fiscal especial eran, en este punto, coincidentes.

El régimen fiscal especial no ha cambiado, ciertamente, pero sí su relación con la normativa contable, y esto podría introducir matices en el enjuiciamiento de las operaciones a la luz de la nor-

ma antiabuso del artículo 96.2 del TRIS. No es el caso de entrar en tan delicada materia, pero sí de poner de relieve un aspecto que se advierte con claridad contemplando la nueva normativa contable relativa a las combinaciones de negocios, cual es que las mismas pueden realizarse a través de un ramillete de negocios jurídicos cuyas consecuencias fiscales son diferentes, lo cual invita al obligado tributario a elegir el menos gravoso, pero la apelación a la ventaja fiscal del primer párrafo del referido artículo aconseja, en supuestos complejos, no desdeñar el ejercicio del remedio jurídico consistente en la consulta administrativa a que se refiere su párrafo segundo.

Finalmente, señalar que la contabilización de los elementos patrimoniales adquiridos a causa de la aportación por su valor razonable impide el juego de las normas previstas con carácter general para evitar la doble imposición de las plusvalías latentes en aquellos, de manera tal que para evitar la doble imposición deberá acudirse al ajuste negativo del artículo 95.2 del TRIS.

### **3.4. Las combinaciones de negocios mediante canje de valores.**

La operación de canje de valores puede deparar una o dos combinaciones de negocios, a saber, en todo caso, la que se concreta en el control por parte de la entidad beneficiaria de la aportación sobre la entidad cuyos instrumentos de patrimonio son objeto del canje, y eventualmente, la que se materializa en el control de la entidad aportante sobre la entidad beneficiaria de la aportación.

La contabilización de la operación ha de realizarse a través del método de adquisición y de la valoración por el valor razonable en la forma en como se ha expuesto en el apartado precedente, pues, en definitiva, el canje de valores no es sino una aportación no dineraria.

El régimen fiscal, tanto general como especial, responde a los mismos criterios examinados en el apartado precedente. Se sigue de ello que existe una convergencia entre la forma en como las operaciones de canje se contabilizan y su régimen fiscal general, y que el régimen fiscal especial se configura a modo de excepción referible tanto al ámbito fiscal como al contable.

### **3.5. Las combinaciones de negocios mediante fusión o escisión.**

En aplicación del método de adquisición la entidad absorbente deberá contabilizar por su valor razonable los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos, y la diferencia de valor que pudiera existir respecto del valor razonable de los instrumentos de patrimonio emitidos motivará la contabilización de un fondo de comercio. En esto consiste, básicamente, el método de adquisición.

Como es sabido, frente a dicho método, en aquellas fusiones realizadas entre entidades de análoga importancia económica se había venido aplicando el método de unión de intereses, mencionado en algunas consultas del ICAC, basado en el valor contable de los elementos de los patrimonios de las entidades intervinientes.

Cumple, en el ámbito fiscal, determinar las posibles incidencias de la nueva regulación contable.

### 3.5.1. Régimen fiscal general.

El régimen fiscal general se fundamenta en el valor de mercado de los elementos patrimoniales transmitidos, de manera tal que la entidad o entidades que se disuelven a causa de la fusión o escisión deberán integrar «... en la base imponible la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos transmitidos y su valor contable...», de acuerdo con lo previsto en el artículo 15.3 del TRIS.

La nueva normativa contable permite interpretar que entre los elementos patrimoniales transmitidos se encuentra también el fondo de comercio, y aquellos otros intangibles no contabilizados pero de indudable existencia. El valor de estos elementos patrimoniales se integrará plenamente en la base imponible puesto que su valor contable era nulo.

Nótese que cuando la entidad absorbida no es residente en territorio español ningún ingreso fiscal se deriva de la operación para la Hacienda Pública Española. Bien se comprende que la norma del artículo 15.3 no está pensada para esta situación. En este caso debe aplicarse la prevista en el artículo 85.2, a cuyo tenor «... se tomará el valor convenido entre las partes con el límite del valor normal de mercado...».

Puede observarse que el régimen fiscal general de tributación se asienta en criterios análogos a los de naturaleza contable.

### 3.5.2. Régimen fiscal especial.

En el régimen fiscal especial la entidad o entidades que se disuelven no integran en la base imponible la diferencia entre el coste de la combinación de negocios y el valor contable de los elementos de su patrimonio, de acuerdo con lo previsto en el artículo 84 del TRIS. Al tiempo, tales elementos se valorarán, a efectos fiscales, por el valor que tenían en las referidas entidades, esto es, el valor contable, como regla general, de acuerdo con lo previsto en el artículo 85 del TRIS.

En consecuencia, el régimen fiscal especial se configura, al igual que sucedía en el caso de la combinación de negocios mediante aportación, a modo de una excepción del régimen fiscal general, pero ahora, tras la reforma contable, dicho régimen general es consonante con la normativa contable, y ello podría teñir al régimen especial con los colores del beneficio fiscal, a diferencia de lo que cabía entender bajo la aplicación del método de unión de intereses, pudiéndose derivar de ello nuevos matices en el enjuiciamiento de las operaciones a la luz de la norma antiabuso del artículo 96.2, tal y como se expuso en el supuesto de las combinaciones de negocios mediante aportación.

Finalmente, la aplicación del método de adquisición determina que los elementos patrimoniales se incorporen a los libros de contabilidad de la entidad adquirente por un valor diferente de aquel por el que figuraban en los libros de la entidad transmitente, y de aquí la obligación de incluir en la memoria de las cuentas anuales las menciones a que hace referencia el artículo 93.1 c) del TRIS, aun cuando la regulación de la misma en el nuevo Plan General de Contabilidad no haga mención a tal obligación, pues no parece dudoso que el artículo 93 del TRIS no ha perdido por ello su vigencia.



### 3.6. Las combinaciones de negocios mediante fusión impropia.

La adquisición de una participación mayoritaria determina la realización de una combinación de negocios, pues de la misma se deriva la adquisición del control. La posterior fusión no determina la toma de control sino la mutación de la forma jurídica del control. En este sentido, la fecha de adquisición, crucial para la correcta aplicación del método de adquisición, no es la de la fusión sino la de la adquisición de la participación.

La fusión impropia ha suscitado importantes controversias, como así lo demuestran las modificaciones a las que se ha visto sometido el artículo 103.3 de la Ley 43/1995, actual artículo 89.3 del TRIS, las abundantísimas consultas de la Dirección General de Tributos, y, en fin, las resoluciones del orden económico-administrativo.

Estas controversias han pivotado sobre la eficacia fiscal de la diferencia de fusión, sea en relación con los elementos patrimoniales afectados o con el cumplimiento de los requisitos habilitantes, o, en fin, sobre el enjuiciamiento de la motivación económica, aspecto este realmente espinoso, pues es lo cierto que, una vez tomado el control a través de la compraventa de la participación, la fusión puede bordear el territorio de la motivación fiscal, e igualmente es lo cierto que el resultado práctico de la fusión también puede lograrse a través de la adquisición mediante compraventa del patrimonio de la entidad absorbida, y de ahí el reproche; pero también es cierto que la fusión y la eficacia fiscal de la diferencia de fusión evita la doble imposición derivada de la confluencia de la tributación sobre las mismas rentas reales aunque formalmente diversas, primero en los transmitentes de la participación y luego en la entidad controlada, y de ahí el rechazo del reproche, tal vez en lo sucesivo amortiguado por cuanto la Ley 35/2006 se ha desviado de la senda de la eliminación de la doble imposición económica, a pesar de las protestas de neutralidad que se pueden leer en su Preámbulo, lo que podría dar pie a la configuración de posturas interpretativas condescendientes con los fenómenos de doble imposición económica.

Lo que ahora interesa examinar es si la nueva redacción del artículo 89.3 del TRIS, establecida por la Ley 16/2007, para adecuarlo a la reforma contable, podrá contribuir eficazmente a disipar los conflictos aludidos, cuya etiología, bien se comprende, no es otra que la diversa respuesta de las normas fiscales ante mutaciones patrimoniales sustancialmente equivalentes, esto es, la carencia de neutralidad.

El núcleo de la modificación ha versado sobre la denominada diferencia de fusión, y esta se define como «... *el importe de la diferencia entre el precio de adquisición de la participación y su patrimonio neto...*». La diferencia de fusión, así calculada, ha de imputarse «... *a los bienes y derechos adquiridos, aplicando el método de integración global establecido en el artículo 46 del Código de Comercio y demás normas de desarrollo...*».

La correcta imputación de la diferencia de fusión es crucial porque su eficacia fiscal depende de la misma, ya que, en efecto, «... *la parte de aquella diferencia que no hubiera sido imputada será fiscalmente deducible de la base imponible, con el límite anual máximo de la veinteaava parte de su*

*importe...», y «...la parte imputada a los bienes del inmovilizado adquirido tendrá efectos fiscales, siendo deducible de la base imponible, en el caso de bienes amortizables, la amortización contable de dicha parte imputada, en los términos previstos en el artículo 11, siendo igualmente aplicable la deducción establecida en los apartados 6 y 7 del artículo 12...».*

En su conjunto, la nueva redacción es continuadora de la precedente, pero contiene ciertos matices que merecen ser comentados detenidamente.

Pueden distinguirse tres aspectos en la denominada diferencia de fusión, a saber, la determinación de su importe, la imputación del mismo, y sus efectos fiscales.

La diferencia de fusión se calcula restando del precio de adquisición de la participación el importe del patrimonio neto. Representa el mayor valor, sobre el valor según libros, satisfecho para adquirir la participación. La doctrina administrativa ha establecido que el momento al que debe referirse el cálculo es el de la realización de la fusión.

Cuando media un cierto tiempo entre la adquisición de la participación y la fusión, la generación de beneficios no distribuidos puede determinar la anulación de la diferencia de fusión, derivándose de ello doble imposición, supuesto que las personas o entidades de las que se adquirió la participación estuvieran sujetas a tributación sobre las plusvalías correspondientes a la transmisión.

La doble imposición podría evitarse mediante la determinación de la diferencia de fusión de acuerdo con los criterios contables, ya que estos ubican el cálculo de dicha diferencia en relación con el momento de la toma de control, aun cuando sus efectos comenzaran a partir de la fusión. La doctrina administrativa, empero, no admite esta posibilidad.

La doble imposición también podría evitarse distribuyendo los beneficios generados con carácter previo a la realización de la fusión, pues así se recuperaría la situación existente en el momento de la toma de control, pero se trataría de una operación carente de lógica económica.

Lo inverso no puede suceder, esto es, que debido a la concurrencia de pérdidas posteriores a la adquisición de la participación la diferencia de fusión aumente, puesto que el precio de adquisición de la participación debe disminuirse en el importe de las correcciones de valor.

Cuando entre los elementos patrimoniales transmitidos existen algunos que han sido valorados por el valor razonable con imputación a patrimonio neto, su valor a efectos fiscales continúa siendo el de adquisición de acuerdo con lo previsto en el artículo 15 del TRIS, según redacción establecida por la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, mientras el importe del ajuste de valor no deba imputarse a la cuenta de pérdidas y ganancias. Se advierte, inmediatamente, que existe una cierta desarmonía entre la forma en cómo se calcula la diferencia de fusión, esto es, tomando en consideración el patrimonio neto, y, por tanto, los ajustes de valoración, y la forma en cómo se calcula el valor, a efectos fiscales, de los elementos patrimoniales, esto es, no tomando en consideración los ajustes de valor mientras los mismos deban permanecer en patrimonio neto.

Esta desarmonía puede salvarse si se entiende que la tributación de las personas o entidades de las que se adquirió la participación sobre la plusvalía derivada de la transmisión implica, de manera indirecta, la imputación del ajuste de valor a la cuenta de pérdidas y ganancias, en el sentido del artículo 15 del TRIS<sup>1</sup>.

Este mismo problema ya se planteaba en la redacción originaria del artículo 89.3 del TRIS, cuando el valor fiscal de alguno de los elementos integrantes del patrimonio de la entidad absorbida no coincidía con su valor contable.

Con todo, una aplicación de la norma atenta a sus principios puede fácilmente superar los problemas de exceso y déficit de imposición.

Una vez calculado el importe de la diferencia de fusión ha de imputarse a cada elemento patrimonial siguiendo los criterios propios del método de integración global, esto es, tomando en consideración el valor razonable de los activos y pasivos de la entidad absorbida, de acuerdo con lo previsto en el artículo 46 del Código de Comercio. Esta forma de imputación determina el mismo resultado práctico que la establecida en la norma 19.<sup>a</sup>, Combinaciones de negocios, con tal que se entienda como fecha de la adquisición aquella en la que se realiza la fusión. En efecto, el artículo 46 del Código de Comercio apela al «... *valor razonable de los activos adquiridos y pasivos asumidos...*», y el apartado 2.4 de la norma 19.<sup>a</sup> establece que «... *los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos, se registrarán, con carácter general, por su valor razonable...*».

La similitud entre ambas fórmulas es bien evidente. La única variación apreciable es el calificativo «identificable» respecto de los activos, pero no hemos de ver en ello una diferencia sustancial, sino una precisión propia de la norma reglamentaria.

Así pues, los activos que deben ser tomados en consideración no son solo los registrados en los libros, sino también aquellos otros que pueden ser identificados como tales, generalmente de contenido intangible, y, por lo que se refiere a los pasivos, también deberán ser tomados en consideración aquellos que, aun cuando no estuvieren recogidos en los libros de contabilidad de la entidad absorbida, responden a obligaciones de carácter tácito, tal vez nacidas como consecuencia de la unión patrimonial derivada de la propia fusión.

Podrán ser objeto de la imputación de la diferencia de fusión cualesquiera tipos o clases de activos o pasivos, por tanto también los integrantes del activo corriente, aun cuando, como luego se verá, tal imputación carece de eficacia fiscal.

La asignación de valor, correctamente efectuada, debe determinar que la totalidad de los elementos patrimoniales se valoren, en sede de la entidad absorbente, por su valor razonable. El valor razonable no puede ser rebasado, por ello, el artículo 46.2.<sup>a</sup> del Código de Comercio prevé que «... *la diferencia positiva que subsista...se inscribirá en el balance consolidado en una partida especial, con denominación adecuada... se tratará conforme a lo establecido en el artículo 39.4 de este Código...*»,

<sup>1</sup> LÓPEZ-SANTACRUZ J.A. *La Reforma del Impuesto sobre Sociedades*. Ediciones Lefevre 2007.

y la norma 19.<sup>a</sup> que «... *el exceso se reconocerá como un fondo de comercio... serán de aplicación los criterios contenidos en la norma relativa a las normas particulares sobre el inmovilizado intangible...*».

En el mismo sentido, tal vez de manera redundante, habida cuenta de la remisión efectuada al artículo 46 del Código de Comercio, el artículo 89.3 del TRIS precisa que «... *la parte de aquella diferencia que no hubiera sido imputada será fiscalmente deducible...*».

La correcta imputación de la diferencia de fusión es imprescindible para que las cuentas anuales reflejen la verdadera situación patrimonial y de resultados, y, al tiempo, para que la norma fiscal se aplique correctamente.

Los efectos fiscales de la diferencia de fusión se manifiestan en relación con dos tipos de elementos patrimoniales, a saber, el fondo de comercio y los integrantes del inmovilizado.

El fondo de comercio, esto es, la parte de la diferencia de fusión que no hubiere sido imputada a otros elementos patrimoniales, «... *será deducible de la base imponible con el límite anual máximo de la veintava parte de su importe...*». Tal deducción, sin embargo, además de estar sujeta a los requisitos previstos en el propio artículo 89.3, ha de entenderse igualmente supeditada a lo establecido en el artículo 12.6 del TRIS, relativo al fondo de comercio, en virtud de la remisión efectuada por el penúltimo párrafo del artículo 89.3, el cual establece que «... *igualmente aplicable la deducción establecida en los apartados 6 y 7 del artículo 12 de esta Ley...*».

Ciertamente, desde el punto de vista sistemático la remisión no parece estar bien ubicada, pero la lógica de la misma es sólida, pues no parece congruente que el fondo de comercio inherente a una combinación de negocios que finaliza en una fusión tenga un régimen fiscal diferente del previsto para aquel que surge a consecuencia de una combinación de negocios mediante compraventa del patrimonio empresarial.

Al inmovilizado se refiere el penúltimo párrafo del artículo 89.3, cuando establece que «... *la parte imputada a los bienes del inmovilizado adquirido tendrá efectos fiscales, siendo deducible de la base imponible, en el caso de bienes amortizables, la amortización contable de dicha parte imputada, en los términos previstos en el artículo 11, siendo igualmente aplicable la deducción establecida en los apartados 6 y 7 del artículo 12 de esta Ley...*».

La nueva redacción no ha adaptado la terminología a la nueva nomenclatura establecida por el artículo 35.1 del Código de Comercio, el cual establece que «...*el activo comprenderá con la debida separación el activo fijo o no corriente y el activo circulante...*». Por su parte, el nuevo Plan General de Contabilidad establece un modelo de balance en el que se distinguen dos rúbricas básicas, a saber, el «*activo no corriente*» y el «*activo corriente*», comprendiéndose en el primero seis rúbricas de segundo grado, entre las cuales se comprenden las concernientes al «*inmovilizado intangible*» y al «*inmovilizado inmaterial*».

Una interpretación literal de la nueva norma llevaría a la conclusión de que la eficacia fiscal queda constreñida a aquella parte de la diferencia de fusión imputada a los elementos patrimoniales

integrados bajo alguna de estas dos rúbricas de segundo grado, de manera tal que quedarían excluidos entre otros, los que, según el antiguo artículo 175 del TRLSA, se integraban en el inmovilizado financiero. Esta interpretación puramente literal no parece tener un sólido fundamento, considerando que el Preámbulo de la Ley 16/2007 proclama que «... se pretende que el Impuesto sobre Sociedades tenga una posición neutral en la reforma contable...», por ello, lo más oportuno es entender que la nueva redacción no ha pretendido tal restricción, sino, por el contrario, no introducir modificación alguna respecto del ámbito de los elementos patrimoniales afectados por los efectos fiscales de la diferencia de fusión, en cuyo caso los integrados en las restantes rúbricas de segundo grado, esto es, las « Inversiones inmobiliarias», «Inversiones en empresas del grupo», y las « Inversiones financieras a largo plazo», también disfrutarían de los mismos.

Tampoco debe ofrecer dificultad pronunciarse afirmativamente en relación con los elementos patrimoniales incluidos en la rúbrica de segundo grado denominada «*Activos no corrientes mantenidos para la venta*», aunque el nuevo Plan General de Contabilidad la incluya en la rúbrica «*Activo corriente*», pues tales elementos patrimoniales pertenecieron a alguna de las rúbricas de segundo grado del «*Activo no corriente*», y han dejado de pertenecer a las mismas debido a que la empresa desea transmitirlos y median un conjunto de circunstancias objetivas.

Por tanto, e inversamente, la parte de la diferencia de fusión imputable a elementos patrimoniales del activo corriente no parece que tenga eficacia fiscal, pero este punto de vista tal vez deba ser revisado en virtud de las resoluciones que, contrariando la nutrida y constante doctrina de la Dirección General de Tributos, el TEAC ha emitido sobre la materia, cuyo comentario excede del propósito de estas líneas, por lo que bastará con recordar que dichas resoluciones no parecen estar en sintonía con la disposición adicional séptima.3. del TRIS, pues a tenor de la misma la diferencia de fusión afectó exclusivamente al fondo de comercio a partir de la entrada en vigor de la Ley 43/1995, y lo hizo también al inmovilizado respecto de las operaciones inscritas a partir de 1 de enero de 2002.

Nada dice la norma respecto de la parte de diferencia de fusión imputable a elementos patrimoniales del pasivo, por lo que ha de considerarse fiscalmente eficaz, de acuerdo con la propia normativa contable.

#### 4. OPERACIONES ENTRE EMPRESAS DEL GRUPO

La norma 21.<sup>a</sup>, Operaciones entre empresas del grupo, aborda la contabilización de las operaciones realizadas entre empresas vinculadas, mediante el establecimiento de una regla general y varias particulares referidas a negocios jurídicos realizados en relación con el contrato de sociedad. La regla general descansa en la valoración inicial por el valor razonable, y en la calificación de la diferencia entre el valor convenido y el razonable a tenor del principio de preferencia del fondo sobre la forma.

El artículo 16 del TRIS valora las operaciones entre partes vinculadas por su valor normal de mercado, y ordena que la diferencia entre dicho valor y el convenido tribute de acuerdo con la naturaleza de la renta que dicha diferencia pone de manifiesto.

La primera impresión que se extrae de la lectura conjunta de las normas contables y fiscales sobre operaciones vinculadas es que el cumplimiento de las primeras determinará el cumplimiento de las segundas. Feliz circunstancia, tanto para la Administración tributaria como para los contribuyentes, cuya cristalización, sin embargo, arrastra las dificultades inherentes a la determinación de un valor de mercado.

#### 4.1. **Ámbito de aplicación de las normas contable y fiscal.**

La norma contable se aplica a la totalidad de las operaciones, cualquiera que sea su naturaleza, realizadas entre empresas del mismo grupo, en el sentido de la norma 13.<sup>a</sup> de elaboración de las cuentas anuales.

Para la norma aludida existe relación de grupo no solo cuando concurren las circunstancias previstas en el artículo 42 del Código de Comercio, sino también cuando dos o más empresas están controladas por una o varias personas, físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias.

Por tanto, la norma 21.<sup>a</sup>, podrá aplicarse también a las operaciones realizadas entre empresas que no pertenecen a un grupo mercantil respecto del cual la sociedad dominante deba formular cuentas consolidadas, pero que se hallan sujetas a una voluntad única, básicamente porque están controladas, por cualquier medio, por un conjunto de personas o porque median acuerdos determinantes del control.

El caso más típico será el de los accionistas comunes mayoritarios que ejecutan una política de dirección única, pero no puede descartarse que el control proceda de la existencia de administradores comunes, y, en fin, de acuerdos o contratos en cuya virtud una empresa se somete a la dirección de otra.

No existe una estricta correspondencia entre el grupo de vinculación contable y las persona o entidades vinculadas del artículo 16 del TRIS, según redacción de la Ley 36/2006. Así la vinculación contable no afecta a las relaciones entre personas físicas y entidades, pues se limita a «... las operaciones realizadas entre empresas del mismo grupo...», de manera tal que parecen quedar al margen las operaciones realizadas entre la entidad y sus socios o administradores que sean personas físicas, siendo así que estas operaciones son vinculadas en el sentido del artículo 16 del TRIS. Y, en sentido inverso, los acuerdos o contratos por los que se establece una dirección única no configuran una relación de vinculación en el sentido del artículo 16 del TRIS.

No obstante, la fuerza expansiva de la contabilización según la realidad económica y no solo la forma jurídica de las operaciones del artículo 34.2 del Código de Comercio, seguramente determinará soluciones contables análogas a las contempladas en la norma 21.<sup>a</sup> respecto de supuestos no comprendidos en el mismo.

## 4.2. Reglas generales, contable y fiscal, sobre operaciones vinculadas.

La regla contable general se desdobra en dos mandatos, ambos de extraordinarias consecuencias prácticas, y perfectamente concatenados entre sí. El primero atañe a la valoración inicial de los elementos objeto de la operación vinculada, y el segundo a la calificación de la diferencia entre el valor convenido y el valor razonable.

Lo propio hace la normativa fiscal, aunque con mayor detalle puesto que la misma establece métodos de cálculo para determinar el valor normal de mercado, reglas específicas sobre determinadas operaciones vinculadas, y, en fin, calificaciones explícitas de la citada diferencia, lo que no garantiza, en todo caso, la solución más correcta.

Ahora bien, en la mayoría de los supuestos, no existirá una renta fiscal distinta de la contable.

### 4.2.1. El mandato contable.

El primer mandato contable, esto es, el relativo a la valoración inicial, se construye sobre la base de dos afirmaciones que, a primera vista, pudieran parecer opuestas, pero que guardan una relación lógica. Así, se dice que las operaciones entre empresas del mismo grupo «... *se contabilizarán de acuerdo con las normas generales...*», para, a continuación, extraer la consecuencia de tal mandato en el campo de las operaciones vinculadas, precisamente bajo tal forma de expresión, añadiendo que «... *En consecuencia, con carácter general, y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado siguiente, los elementos objeto de la transacción se contabilizarán en el momento inicial por su valor razonable...*».

Nótese el alcance de la norma. Se limita a extraer una consecuencia de las reglas generales en el sentido de que las mismas conducen a la valoración por el valor razonable en el caso de operaciones realizadas entre empresas vinculadas, por más que tales normas callen respecto de las operaciones realizadas entre empresas vinculadas.

Sin embargo, no se sigue de ello un exceso reglamentario, pues la norma reglamentaria no establece la valoración por el valor razonable contrariando la norma legal que establece la valoración por el valor de adquisición, sino que interpreta que el correcto cumplimiento de las normas de valoración establecidas en el Código de Comercio exige valorar inicialmente por el valor razonable las operaciones realizadas entre empresas vinculadas.

Esta interpretación no carece de fundamento pues el valor de adquisición que, de acuerdo con lo previsto en el artículo 38 f) del Código de Comercio, es el criterio general de valoración, debe ser matizado cuando deriva de un convenio en el que una de las partes, o ambas, no forman libremente su voluntad negocial. Bien se comprende que, en este contexto, la apelación al valor razonable para realizar la valoración inicial es la manera congruente de restaurar la correcta aplicación del referido criterio general de valoración.

Nótese que el valor convenido en las operaciones realizadas entre partes independientes debe coincidir con el valor razonable, pues no es concebible que las mismas convengan precios distintos a los de mercado, como así se reconoce en la norma de valoración 9.<sup>a</sup>, Instrumentos financieros, cuando se afirma en relación con aquellos que se valoran por el valor de adquisición, que «... *se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción...*», de manera tal que el valor convenido es igual al valor razonable y este al valor de adquisición. Pues bien, esta triple coincidencia puede quebrarse en el supuesto de operaciones vinculadas, debido a la sustitución de la voluntad negocial de las partes por una voluntad impuesta por la entidad dominante.

La norma reglamentaria no establece la valoración por el valor razonable extramuros de la norma legal, por el contrario, extrae la consecuencia pertinente de la confrontación de la norma legal con el supuesto de hecho configurado por la operación vinculada, ordenando que los elementos patrimoniales se valoren inicialmente por el valor razonable.

Nótese, finalmente, que cuando el artículo 38 bis del Código de Comercio regula la valoración por el valor razonable, se está refiriendo a la valoración posterior, esto es, a la valoración subsiguiente al valor por el que el elemento patrimonial se registró inicialmente, pues, de lo contrario, no tendría sentido la aplicación, sea a la cuenta de pérdidas y ganancias o a una cuenta de patrimonio neto, de los efectos de la valoración por el valor razonable.

El segundo mandato se presenta a modo de consecuencia del primero pues, en efecto, la norma establece que «... *En su caso, si el precio acordado en una operación difiriese de su valor razonable, la diferencia deberá registrarse atendiendo a la realidad económica de la operación...*». Sin embargo, como más adelante se expondrá, todos los mandatos contenidos en la norma 21.<sup>a</sup>, y no solo la formulada en segundo lugar, hallan su fundamento en el principio de preferencia del fondo sobre la forma, positivizado en el artículo 34.2 del Código de Comercio.

El fundamento legal de este mandato es, pues, el artículo 34.2 del Código de Comercio, a cuyo tenor, en la contabilización de las operaciones se atenderá a su realidad económica y no solo a su forma jurídica. La norma reglamentaria intuye que, cuando el valor convenido y el valor razonable son divergentes, bajo el negocio jurídico que las partes dicen utilizar late un negocio jurídico diferente, y por ello formula una suerte de aldabonazo llamando a la más atenta indagación de la realidad económica. No hay más sustancia en la norma reglamentaria que estimular la aplicación del denominado principio de preferencia del fondo sobre la forma. Pero esto no es baladí. Por el contrario, es de una gran importancia, porque pone de relieve que la divergencia entre valor convenido y valor razonable es un indicio de divergencia entre la realidad económica y la forma jurídica, de manera tal que las partes quedan obligadas a la búsqueda de la realidad y a su adecuada representación contable.

Así las cosas, la adecuación de la norma reglamentaria a la norma legal contenida en el artículo 34.2 del Código de Comercio depende, claro está, de lo fundado de derivar de la divergencia entre el valor convenido y el valor razonable una divergencia entre realidad económica y forma jurídica. ¿Podría calificarse de compraventa la realizada por precio irrisorio, o como arrendamiento el realizado por un precio abrumador, o como aportación la realizada mediante una contraprestación insignificante? Seguramente no.



En consecuencia, el segundo mandato, esto es, el relativo al principio de preferencia del fondo sobre la forma también tiene sobrado fundamento legal. Es más, aun en ausencia de dicho mandato, el cumplimiento de lo previsto en el artículo 34.2 respecto del reflejo de la realidad económica, ya obligaría a la investigación de la misma y a contabilizar a su tenor.

La norma 21.<sup>a</sup> es plenamente respetuosa con las normas legales contables concernientes a la valoración y a la contabilización de la realidad económica, contenidas, respectivamente, en los artículos 38, 38 bis y 34.2 del Código de Comercio.

Cuestión distinta es que el régimen contenido en la misma sea oportuno, esto es, si tal vez, hubiera sido más idóneo un régimen en el que prevaleciera el valor convenido y la forma jurídica sobre la realidad económica.

En contra de la oportunidad de sustituir el valor convenido por el valor razonable milita un conjunto de argumentos no desdeñables. Así, la dificultad de discernir si el precio convenido se aparta, o no, del valor razonable, la dificultad de determinar el valor razonable, que las distorsiones que se pueden derivar de la divergencia entre el valor convenido y el valor razonable se subsanan a través de las cuentas consolidadas, en cuanto el método de integración global depura los efectos de las operaciones internas, y, en fin, que las cuentas individuales deben reflejar los movimientos patrimoniales realmente habidos. No son argumentos menores.

De hecho, nuestra legislación contable nunca había regulado esta materia, de manera tal que el valor convenido en las operaciones vinculadas se tuvo siempre, en términos generales, por válido en relación con las cuentas individuales, aunque ante supuestos muy señalados el ICAC ha venido, en los últimos años, reaccionando abiertamente, bajo el amparo de la imagen fiel y del principio de prevalencia del fondo sobre la forma, y ha establecido una doctrina de contenido próximo al de la norma 21.<sup>a</sup> (BOICAC n.º 64).

Las dificultades de aplicar el valor razonable son reales, pues no en vano el Código de Comercio limita tal criterio de valoración a los instrumentos financieros. Ahora bien, lo más previsible es que el abanico de operaciones respecto de las cuales deba aplicarse sea muy reducido, pues, seguramente, se tratará de operaciones extraordinarias o propias de determinados aspectos del funcionamiento de los grupos de empresas.

También es cierto que la distorsión derivada de la divergencia entre el precio convenido y el valor razonable no perturba las cuentas consolidadas. Ciertamente, son las cuentas consolidadas las que cumplen en plenitud la función informativa de la contabilidad, pero no por ello debe desdeñarse que las cuentas individuales también colaboren a la realización de dicha función, en cuanto acotan la situación patrimonial y de resultados de las distintas entidades del grupo, de manera tal que depurar las cuentas individuales de las distorsiones provocadas por la divergencia entre los valores convenido y razonable también coadyuva al cumplimiento de la función informativa de la contabilidad.

Por otra parte, las cuentas anuales, señaladamente las individuales, también cumplen una función jurídica, puesto que de la realidad que ellas muestren puede derivarse el nacimiento de situacio-

nes jurídicas o la cuantía de derechos patrimoniales. Pues bien, para el adecuado cumplimiento de la función jurídica es preciso que las cuentas anuales individuales sean depuradas de los efectos de aquellas operaciones vinculadas cuyo valor convenido difiere del valor razonable.

El último argumento en contra de lo previsto en la norma 21.<sup>a</sup>, reivindica que la sustitución del valor convenido por el valor razonable impide la representación contable de los hechos realmente acaecidos. Para calibrar este argumento sería conveniente examinar, previamente, la forma en cómo debe reflejarse en los libros de contabilidad la referida sustitución. A este respecto, se puede anticipar que la valoración por el valor razonable modificará el valor de los elementos patrimoniales concernidos o el de los ingresos y gastos, así como el de las partidas que componen el patrimonio neto. En este sentido, la más completa información se obtendría si las cuentas anuales mostraran los saldos previos y los corregidos de las cuentas afectadas. De esta forma, la contabilidad reflejaría la operación según los precios convenidos y los efectos de la sustitución del valor convenido por el valor razonable.

En fin, aun reconociendo el peso de los argumentos contrarios a la norma 21.<sup>a</sup>, todos ellos deben ceder ante el imperativo de que en la contabilización de las operaciones se atienda a la realidad económica de las mismas y no solo a su forma jurídica, previsto en el artículo 34.2 del Código de Comercio, pues tras una divergencia entre el valor convenido y el valor razonable suele ocultarse una realidad económica distinta de aquella que constituye el resultado práctico propio de la forma jurídica utilizada.

La divergencia entre realidad económica y forma jurídica no solo se presenta como consecuencia de una divergencia entre los valores convenido y razonable en el seno de las operaciones entre partes vinculadas. Aquella divergencia puede presentarse también en las relaciones entre partes vinculadas coincidiendo los referidos valores, o entre partes independientes.

El Plan General de Contabilidad contiene algunas normas sobre el particular, como son las concernientes al arrendamiento financiero o a la baja de activos financieros, pero ha hecho hincapié en el supuesto de divergencia más frecuente, a saber, el que se deriva de las operaciones vinculadas en las que valor convenido y valor razonable no coinciden.

El reflejo contable de las operaciones vinculadas en las que exista una divergencia entre los valores convenido y razonable, no solamente exige valorar los elementos patrimoniales concernidos por su valor razonable, sino también utilizar las cuentas pertinentes en razón a la realidad económica subyacente a la forma jurídica empleada.

La divergencia entre la realidad económica y la forma jurídica entraña, en el contexto de un Derecho causalista, igualmente, la divergencia entre la verdadera naturaleza jurídica del negocio a través del cual se realiza la operación y su forma jurídica. En este sentido, la contabilización en atención a la realidad económica ordenada por el artículo 34.2 supone reflejar en los libros de contabilidad los efectos patrimoniales propios de los negocios jurídicos realmente habidos. A partir de la identificación de estos negocios jurídicos pueden, a su vez, seleccionarse las cuentas apropiadas. Se trata, bien se ve, de una labor calificadora, para cuya realización nadie mejor capacitado que los órganos competentes de las propias entidades que realizan la operación vinculada, sin perjuicio del posterior control de los auditores.

No es posible ofrecer recetas respecto de las cuentas que deben utilizarse para dar cumplimiento al mandato de la norma 21.<sup>a</sup>, esto es, valorar por el valor razonable y atender a la realidad económica subyacente, pero sí cabe esbozar ciertas soluciones orientativas.

Habida cuenta del ámbito de aplicación de la norma 21.<sup>a</sup>, las operaciones vinculadas se realizarán, básicamente, entre entidades relacionadas, de manera directa o indirecta, por causa del contrato de sociedad. La relación más típica será la matriz-filial, la cual deriva directamente del contrato de sociedad, pero la relación filial-filial también se configura en relación con el contrato de sociedad, y lo propio acontece en la relación trabada entre dos entidades dependientes de socios comunes y, en fin, en la que media entre una sociedad y sus administradores.

Admitiendo las excepciones que se quieran, subyace a las operaciones vinculadas el contrato de sociedad, de manera tal que, en no pocas ocasiones, el resultado práctico de las operaciones vinculadas coincidirá con alguno de los efectos patrimoniales propios de dicho contrato. Así, a grandes rasgos, una operación vinculada en la que exista una divergencia entre el valor convenido y el razonable, puede ser el cauce de una distribución de dividendos, una aportación, una devolución de aportación, o, entre otros, una remuneración de administradores, sin que pueda descartarse la presencia conjunta de dos o más de ellas desencadenadas por la misma operación.

Cualquier negocio jurídico puede ser el cauce de una operación vinculada en la que se presente una divergencia entre el valor convenido y el razonable, y, derivadamente, una divergencia entre el negocio jurídico aparente y el efectivamente celebrado. Así, la compraventa, el préstamo, el arrendamiento, entre otros, pueden ser traídos a colación.

Para cumplir con lo ordenado en la norma 21.<sup>a</sup>, ambas empresas vinculadas deben practicar los asientos correspondientes para que los elementos patrimoniales objeto de la operación vinculada se reflejen en contabilidad por su valor razonable, y, además, emplear las cuentas adecuadas a la realidad económica subyacente, a cuyo efecto deberá determinarse el negocio jurídico efectivamente celebrado, pues la naturaleza del mismo orientará la selección de aquellas cuentas. Lo que ordena la norma 21.<sup>a</sup>, en definitiva, es calificar.

La calificación es una labor delicada que partiendo del resultado práctico realmente obtenido o realidad económica se remonta al negocio jurídico efectivamente convenido. A su vez, el negocio efectivamente convenido configura la realidad económica, de manera tal que entre la realidad económica y la naturaleza jurídica del negocio efectivamente celebrado hay una correspondencia biunívoca, cuya atenta consideración es garantía del acierto en la calificación.

Ni la norma 21.<sup>a</sup> indica las cuentas a utilizar para dar cumplimiento a lo que en la misma se establece, ni entre las «*Definiciones y relaciones contables*» se explicitan las mismas, lo cual es totalmente coherente con la preferencia de la realidad económica sobre la forma jurídica, que no exige contabilizar en cuentas específicas sino seleccionar las apropiadas.

Es posible, sin embargo, esbozar las cuentas que, en los supuestos más típicos, deben utilizarse.

Así, en una compraventa realizada por la sociedad en favor del socio cuyo precio se ha fijado por debajo del precio de mercado, la calificación podría ser la de distribución de beneficios. La sociedad debería registrar el exceso del valor de mercado sobre el precio como resultado derivado de la transmisión con la contrapartida de una cuenta que refleje la distribución de beneficios (aplicación de la cuenta de pérdidas y ganancias o reservas). Es posible, sin embargo, que la ausencia de beneficios sugiera que la calificación correcta sea la devolución de aportaciones, en cuyo caso deberá utilizarse la cuenta de capital. Por su parte el socio deberá reflejar el referido exceso como valor del elemento patrimonial, con la contrapartida de un ingreso financiero, o de la inversión financiera en el caso de devolución de aportaciones.

La misma compraventa realizada por el socio en favor de la sociedad, podría determinar la calificación de aportación. La sociedad debería contabilizar el exceso como valor del elemento patrimonial adquirido con la contrapartida de una cuenta de patrimonio neto, y el socio como resultado de la transmisión con la contrapartida de la inversión financiera.

Las soluciones precedentes también pueden aplicarse en el contexto de negocios jurídicos distintos de la compraventa, tal como el préstamo. La norma 21.<sup>a</sup> cubre la totalidad de las operaciones, y no solo aquellas que tienen por objeto elementos patrimoniales del activo. Nótese que la misma se refiere a la contabilización de operaciones y no exclusivamente a la contabilización de los activos. Por tanto, también será aplicable en relación con las operaciones que dan lugar a elementos patrimoniales de la cuenta de pérdidas y ganancias en el sentido del artículo 36.2 del Código de Comercio.

Así, en un préstamo concedido por la sociedad al socio cuyo interés se ha fijado por debajo del valor de mercado, la calificación podría ser la de distribución de beneficios. La sociedad debería registrar el exceso de los intereses de mercado sobre los pactados con la contrapartida de una cuenta que refleje la distribución de beneficios (aplicación de la cuenta de pérdidas y ganancias o reservas). Es posible, sin embargo, que la ausencia de beneficios sugiera que la calificación correcta sea la devolución de aportaciones, en cuyo caso deberá utilizarse la cuenta de capital. Por su parte el socio deberá reflejar el referido exceso como gasto financiero, con la contrapartida de un ingreso financiero, o de la inversión financiera para el caso de la devolución de aportaciones.

Ese mismo préstamo concedido por el socio a la sociedad, podría determinar la calificación de aportación. La sociedad debería reflejar el exceso como gasto financiero con la contrapartida de una cuenta de patrimonio neto, y el socio como ingreso financiero con la contrapartida de la inversión financiera.

También podría ser apropiado que ambas partes reflejasen, respectivamente, la ventaja y la desventaja derivada de la concertación de un préstamo cuyo interés difiere del existente en el mercado, con las contrapartidas indicadas.

Las operaciones vinculadas realizadas sin mediar la relación matriz-filial ofrecen más dificultades de calificación. En ellas, con mayor motivo, tampoco caben calificaciones cerradas, sino meros esbozos orientativos.

En una operación realizada entre dos sociedades filiales que reúna las características de las anteriormente descritas, la calificación será la misma, pero la participación en los beneficios o la aportación incidirá en las cuentas de la sociedad dominante.

Así, un préstamo pactado entre filiales con un interés inferior al de mercado, podría calificarse como distribución de beneficios en favor de la matriz común y subsiguiente aportación realizada por la misma a la filial prestataria. Por tanto, la filial prestamista contabilizaría el exceso del tipo de interés de mercado sobre el pactado con la contrapartida de una cuenta que reflejara la distribución de beneficios, la matriz contabilizaría dicho exceso como ingreso financiero con la contrapartida de la inversión financiera, y la filial prestataria registraría el exceso a modo de gasto financiero con la contrapartida de una cuenta de patrimonio neto.

Los sucesivos reflejos contables de la operación han de ser consecuentes con la valoración inicial derivada de la aplicación de la norma 21.<sup>a</sup>, de manera tal que, entre otros aspectos, la amortización, el deterioro o el resultado derivado de la baja deberán calcularse de acuerdo con aquella. En suma, la valoración posterior se practica de acuerdo con las normas generales, pero sobre la base de aquella valoración inicial.

La contabilización en la forma ordenada por la norma 21.<sup>a</sup> provoca modificaciones cuantitativas y cualitativas respecto de aquella que se deriva del valor convenido.

Así, por lo que se refiere a las modificaciones cuantitativas, el valor de los elementos patrimoniales, sean de activo o pasivo o de la cuenta de pérdidas y ganancias, resulta afectado, como también lo resulta el valor del patrimonio neto individual, aunque no en todos los casos. Y, en lo concerniente a las modificaciones cualitativas, estas se manifiestan, básicamente, a través de las cuentas utilizadas para reflejar la contrapartida de la diferencia entre el valor convenido y el razonable.

Pero esas modificaciones no anulan las transferencias patrimoniales derivadas de la operación realizada por precio diferente al de mercado, simplemente las califican y contabilizan de manera consecuente. Una sociedad que recibe un préstamo gratuito de su matriz y no cumple lo previsto en la norma 21.<sup>a</sup> obtiene un resultado contable que, en caso de efectuar la contabilización pertinente, no existiría, dejando paso a una aportación recibida, y si la matriz no cumple lo previsto en la norma 21.<sup>a</sup> no obtiene un resultado contable que, en caso de efectuar la contabilización pertinente, existiría, permitiendo la contabilización de una aportación efectuada que minora la futura cuota de liquidación.

Ahora bien, desvelar las transferencias patrimoniales, y reflejarlas contablemente según su verdadera naturaleza, es imprescindible para proteger los derechos de los socios minoritarios y también, básicamente, de todos quienes sean titulares de derechos de crédito contra la sociedad cuya efectividad y cuantía depende del resultado contable (acciones sin voto, participaciones preferentes, préstamos participativos), y, en fin, para el correcto cumplimiento de los supuestos de reducción obligatoria del capital social y de disolución y liquidación, entre otros. Al tiempo, es imperativo para que las cuentas anuales representen la imagen fiel.

#### 4.2.2. El mandato fiscal.

Ahora corresponde examinar la relación que existe entre los mandatos contable y fiscal. Ya se indicó, a modo de primera impresión, la estrecha conexión entre ambos mandatos, e incluso se anticipó que, en la mayoría de las ocasiones, el cumplimiento del mandato contable determinaría el del mandato fiscal. Así lo explicita, por otra parte, el propio legislador cuando en la Exposición de Motivos de la Ley 36/2006, cuyo artículo primero apartado Dos ha dado nueva redacción al artículo 16 del TRIS, afirma que «... el régimen fiscal de las operaciones vinculadas recoge el mismo criterio de valoración que el establecido en el ámbito contable...».

Desde luego, tal impresión carecería de fundamento si valor razonable y valor de mercado fueran algo distinto, o si la calificación, contable y fiscal, de la diferencia entre el valor convenido y el valor razonable fuera de diferente contenido.

##### 4.2.2.1. Valor razonable versus valor de mercado.

El artículo 38 bis.2 del Código de Comercio establece que «*Con carácter general, el valor razonable se calculará con referencia a un valor de mercado fiable...*». Por su parte, el artículo 16 del TRIS describe el valor de mercado como «... *aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia...*». Puede, sin grandes dificultades, entenderse que el mercado fiable de la legislación mercantil y la libre concurrencia de la legislación fiscal responden a la misma realidad, esto es, a un mercado en el que se forman libremente los precios por la concurrencia de oferta y demanda.

Ahora bien, si en el plano conceptual parece que puede mantenerse la convergencia entre valor de mercado y valor razonable, ya en el plano de la determinación de la cuantía del valor de mercado surgen ciertas dudas. Ambas normativas, mercantil y fiscal, son sobradamente conscientes de las dificultades que existen, en no pocos supuestos, para determinar uno y otro. Y de aquí que la normativa mercantil acepte determinar el valor razonable «... *mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración con los requisitos que reglamentariamente se determinen...*», y que la normativa fiscal establezca, ante supuestos complejos o en los que existan dificultades para captar la información pertinente, los métodos de la distribución del resultado y del margen neto. Pues bien, aquellas fórmulas y estos métodos, no entroncan de manera directa con la realidad en la que se soporta la convergencia meritada, esto es, el mercado. Nada tiene de extraño que la OCDE los considere como de último recurso para poder, así, mantener el principio de empresa separada.

La conclusión que de todo ello se deriva es que, cuando no existe un mercado fiable, el valor razonable de la norma mercantil y el valor de mercado de la norma fiscal no tienen por qué coincidir, excepto si los métodos y modelos contables son fiscalmente aceptados. ¿Deberían serlo?

Si aplicar los métodos y modelos contables supone preterir los métodos fiscales aplicables en supuestos complejos la respuesta ha de ser que aquellos no pueden ser fiscalmente aceptados. Empero, tal planteamiento no sería, en la mayoría de las ocasiones, acertado. En efecto, los métodos y

modelos contables tienen su campo de aplicación limitado a las operaciones financieras valoradas por el valor razonable, en tanto que los métodos fiscales ante supuestos complejos rara vez versarán sobre las mismas. Así, no habrá relación de oposición entre métodos contables y fiscales, sino que los primeros cubrirán supuestos no abarcados por los segundos.

Por otra parte, los métodos y modelos contables que en la práctica se aplican extraen alguna o algunas de sus variables del mercado, de manera tal que, por esta vía, se acomodan a las exigencias de la legalidad fiscal.

Cuando las dificultades de valoración son extremas y el resultado de la misma no sea fiable, la norma contable se repliega, y admite que el valor inicial sea el convenido. La norma fiscal, por el contrario, no se repliega, y prefiere la estimación imperfecta del valor de mercado al valor convenido. Bien se comprende que no ha de verse en ello una quiebra en la sustancial identidad entre valor razonable y valor de mercado.

La convergencia de la valoración contable y fiscal determina un efecto fiscal fundamental, a saber, la coincidencia, en esta materia, de resultado contable y base imponible, y, por tanto, la improcedencia de practicar ajustes sobre el resultado contable, exceptuados aquellos casos en los que la norma contable, ante lo incierto del valor razonable, admite el valor convenido. Fuera de estos casos, el valor contable, esto es, el valor razonable, también es válido a efectos fiscales, y de ahí que no deban practicarse ajustes extracontables en las declaraciones que se formulen.

Los ajustes los practicará, en su caso, la inspección tributaria en el ejercicio de la función administrativa de comprobación del artículo 141 de la Ley General Tributaria, cuya existencia redundantemente recuerda el artículo 16.1.2.º del TRIS.

Se sigue de lo expuesto que los ajustes habrán de ser realizados, en su caso, por la Administración tributaria en el curso del procedimiento de inspección tributaria, tal y como acontecía con la primitiva redacción del artículo 16 de la Ley 43/1995.

Ahora bien, de aquí no se sigue que nada ha cambiado. Para empezar, ha cambiado el marco de referencia contable. Es, sin duda, el cambio fundamental. Pero también lo han hecho las condiciones de aplicación administrativa de la norma de valoración, antes cercenadas por los requisitos de menor tributación o diferimiento de la misma en el conjunto de las partes vinculadas. Ahora, tras la reforma operada en el artículo 16 del TRIS por la Ley 36/2006, desaparecen tales restricciones, y se harán posibles las regularizaciones que, en el conjunto de las partes vinculadas, determinen una tributación igual, e incluso menor, que la derivada de la autoliquidación, o un diferimiento de la misma. Lo previsible es que este supuesto sea anecdótico, de manera tal que probablemente quedará constreñido a la aplicación de los resultados de los procedimientos amistosos desarrollados en el marco de los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición, lo que, evidentemente, también se producía en el contexto de la normativa precedente debido a la aplicación de los referidos convenios.

Mas, como se ha dicho, el cambio fundamental en materia de operaciones vinculadas no ha venido de la mano de la legislación fiscal sino que ha sido propiciado por la legislación mercantil de

naturaleza contable, pues, en efecto, nunca las empresas habían estado sujetas a la obligación de reflejar en contabilidad las operaciones vinculadas por su valor razonable. Y esto es lo verdaderamente decisivo en orden al control de las operaciones vinculadas, más allá de la introducción del método del margen neto y de las normas particulares sobre ciertas operaciones.

En suma, el cambio real y efectivo de la fiscalidad de las operaciones vinculadas hunde sus raíces en la Ley 16/2007 antes que en la Ley 36/2006, como, por otra parte, así lo ha destacado el propio autor de esta última en su Exposición de Motivos, dando muestras, de esta manera, de su perfecto conocimiento de la filosofía en la que se basa la relación entre el resultado y la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, así como de la evolución de la legislación mercantil en materia de contabilidad.

#### 4.2.2.2. Calificación contable *versus* calificación fiscal.

La norma 21.<sup>a</sup>, ante el supuesto de hecho de una operación vinculada en la que el valor convenido y el valor razonable no coinciden ordena que «... *la diferencia deberá registrarse atendiendo a la realidad económica de la operación...*». Por su parte, el artículo 16.8 del TRIS establece que «... *la diferencia entre ambos valores tendrá para las personas o entidades vinculadas el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de aquella diferencia...*», y completa esta regla general con otra de carácter particular a cuyo tenor, cuando «... *la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá, en la proporción que corresponda al porcentaje de participación en la entidad, la consideración de participación en beneficios de entidades si dicha diferencia fuese a favor del socio o partícipe, o, con carácter general, de aportaciones del socio o partícipe a los fondos propios si la diferencia fuese a favor de la entidad...*».

Ciertamente, la calificación ya era posible antes de la nueva redacción del artículo 16 del TRIS en base a lo previsto en los artículos 13, 115 y 141 de la Ley General Tributaria, pero el nuevo precepto, de una parte, estimula la realización de la calificación, y de otra, impone, en unión con su desarrollo reglamentario, determinadas calificaciones.

Ambas normas, contable y fiscal, tienen en común que se proyectan sobre el mismo supuesto de hecho, a saber, la diferencia entre el valor convenido y el valor razonable o valor de mercado, pero la norma contable se agota en el mandato de calificación, en tanto que la norma fiscal contiene una calificación, sea de participación en beneficios o de aportación, en los supuestos de relación socio-sociedad.

Muy probablemente la calificación fiscal es acertada en la mayoría de los supuestos, pero no pueden descartarse casos en los que no sea así. Tal vez por ello, el anteproyecto de desarrollo reglamentario, actualmente en fase de consulta pública, admita una calificación diferente «... *cuando se acredite una causa diferente...*».

Las calificaciones legalmente configuradas proporcionan seguridad jurídica, pero también incorporan el riesgo de la ficción, que la norma referida pretende aventar.



El anteproyecto, además, introduce dos calificaciones en relación con el tramo de diferencia no cubierto por el porcentaje de participación. Así, cuando la diferencia fuere a favor del socio, «... *para la entidad tendrá la consideración de retribución de los fondos propios, y para el socio o partícipe de utilidad percibida de una entidad por su condición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1.d de la Ley 35/2006...*», y cuando la diferencia fuere a favor de la sociedad «... *tendrá la consideración de renta para la entidad, y de liberalidad para el socio o partícipe...*».

Aunque es posible la concurrencia del ánimo de liberalidad, lo previsible es que estas calificaciones sean objeto de controversia, pues, de una parte, el artículo 25.1 d) no tiene otra sustantividad que la propia de las cláusulas de cierre, y la calificación de liberalidad contrasta fuertemente con la finalidad esencial del contrato de sociedad, que es obtener un lucro repartible, de acuerdo con lo previsto en el artículo 1.665 del Código Civil, y de otra parte, conducen a la doble imposición, todavía mal considerada en el ámbito de los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, aunque no así, tras la Ley 35/2006, en el de los sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en claro demérito de la neutralidad.

La Ley 43/1995 quiso limitar el campo de la liberalidad en el Impuesto sobre Sociedades pero, tal vez debido a la tibieza de la fórmula empleada, no lo logró eficazmente. Véase la resolución del TEAC de 25 de noviembre de 2005, que descubre tras el exceso del importe de la prima de emisión sobre su valor contable, aportada por el socio único, la figura de la liberalidad, lo que, de una parte, contraría la naturaleza de los actos cuya causa es la liberalidad, y de otra, olvida que el valor razonable de los instrumentos de patrimonio, al que hay que atenerse para evitar el efecto de dilución, no coincide necesariamente con el valor según libros, pues, como bien indica la sentencia de 17 de marzo de 2007, del Juzgado de lo Mercantil número 3 de Madrid, «... *el método de los flujos de caja descontados goza de general aceptación entre los profesionales... y lo contrastan por el método de transacciones comparables y del valor neto del activo real... mientras que las magnitudes contables reflejan básicamente el pasado...*».

Los inconvenientes que se derivan de la calificación de liberalidad establecida por la norma reglamentaria tal vez puedan superarse mediante la acreditación de una causa diferente, en los términos previstos en el anteproyecto de norma reglamentaria. Así, dicha norma abre paso al análisis de situaciones en las que, incluso concurriendo el ánimo de liberalidad, el efecto de enriquecimiento ha de situarse en otros socios pero no en la sociedad, la cual actúa a modo de mero instrumento, o en las que se producen, por virtud de otros negocios jurídicos, las debidas compensaciones. Con todo, es aconsejable tener presente que los riesgos derivados de una calificación imprecisa pueden evitarse utilizando los negocios jurídicos apropiados en relación con el efecto patrimonial pretendido.

#### 4.2.2.3. Documentación contable *versus* documentación fiscal.

También en este punto se advierte una coincidencia entre las obligaciones, contable y fiscal, concernientes a la información en materia de operaciones vinculadas.

En efecto, la mención 23 de la memoria de las cuentas anuales, Operaciones vinculadas, exige, entre otros aspectos, que se revele «...*la política de precios seguida, poniéndola en relación con las que la empresa utiliza respecto a operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la considera-*

*ción de vinculadas. Cuando no existan operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas, los criterios o métodos seguidos para determinar la cuantificación de la operación... Beneficio o pérdida que la operación haya originado en la empresa y descripción de las funciones y riesgos asumidos por cada parte vinculada respecto de la operación...».*

La raigambre de la regla precedente es eminentemente fiscal, pues, en efecto, obliga a revelar el contenido de los análisis comparativo, funcional y de riesgos, que, como es sabido, constituyen el núcleo de la doctrina sentada por la OCDE en orden a la efectividad del principio de libre competencia.

El anteproyecto de reglamento antes citado establece una regulación detallada de la obligación de documentación impuesta por el artículo 16.2 del TRIS, advirtiéndose amplias coincidencias materiales con la información contable. Ahora bien, a pesar de tales coincidencias, se trata de dos obligaciones formalmente diferentes, de manera tal que no sería correcto entender que el cumplimiento de la obligación contable excusa el de la obligación fiscal, como tampoco lo sería limitar el contenido de la información contable a aquella que tiene relevancia fiscal.

Cabe, ciertamente, debatir sobre la razón y conveniencia de configurar la obligación de documentación fiscal en base a la obligación de información contable de acuerdo con la filosofía general del Impuesto sobre Sociedades, pero lo que no cabe, se opina, es concluir que se cumple con la obligación de documentación fiscal por razón del cumplimiento de la obligación de incluir en la memoria de las cuentas anuales la información relativa a las operaciones vinculadas.

### **4.3. Regla especial para aportaciones, fusiones y escisiones.**

La norma 19.<sup>a</sup>, Combinaciones de negocios, no se aplica a las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria determinantes de combinaciones de negocios realizadas entre empresas vinculadas. Se debe esta abstención a que el apartado 2 de la norma 21.<sup>a</sup> contiene reglas concernientes a las aportaciones no dinerarias de todo tipo, y a las fusiones, escisiones y aportaciones no dinerarias de unidad económica, realizadas entre partes vinculadas.

#### *4.3.1. Aportaciones no dinerarias.*

La norma se refiere exclusivamente a las aportaciones no dinerarias en virtud de las cuales *«dos empresas pasan a formar parte del mismo grupo»*. Este supuesto de hecho parece apuntar, aunque no con toda nitidez, a las aportaciones de instrumentos de patrimonio de las que se deriva la inclusión en un grupo de las dos entidades intervinientes en la aportación.

En este caso, se entenderá, salvo prueba en contrario, *«... que se trata de una operación de permuta de carácter no comercial en el aportante de los bienes...»*. Esta regla implica que la operación se valore, tanto en la entidad aportante como en la beneficiaria de la aportación, por el valor contable, cuando, por tratarse de una combinación de negocios, hubiere regido el valor razonable, propio del método de adquisición, supuesto que las partes intervinientes no se hallaren vinculadas.

La norma contable carece de eficacia fiscal, por cuanto, como ha sido expuesto en apartados anteriores, las normas fiscales regulan expresamente estas operaciones. Sin embargo, los criterios contables y los fiscales del régimen especial coinciden.

#### 4.3.2. Fusión, escisión y aportación no dineraria de unidad económica.

La norma distingue dos supuestos de hecho, según cuáles sean las entidades del grupo que intervengan en la operación, a saber, dominante o subdominante con su dependiente, y dependientes entre sí.

En ambos supuestos se establecen dos reglas específicas de valoración que sustituyen a la regla de valoración derivada del método de adquisición, que en ausencia de las mismas hubiera sido de aplicación por imperativo de lo establecido en la norma 19.<sup>a</sup>.

En su virtud, en las operaciones citadas en primer lugar, los elementos patrimoniales de la entidad dominante o subdominante se valorarán por «... *los valores contables antes de la operación...*», y los de la dependiente por «... *el importe que correspondería a los mismos en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo...*». Y, en las operaciones citadas en segundo lugar, los elementos patrimoniales se valorarán «... *según los valores contables existentes antes de la operación en sus cuentas anuales individuales...*».

En consecuencia, tratándose de operaciones de fusión, escisión, y aportación no dineraria de unidad económica realizadas entre empresas pertenecientes al mismo grupo, el valor contable previo a la operación, sea el de las cuentas individuales o el de las consolidadas, sustituye al valor razonable propio del método de adquisición, el cual, como se ha expuesto en el apartado precedente, es el que rige con carácter general. No obstante, si la operación es próxima en el tiempo a la adquisición del control la valoración según cuentas anuales consolidadas será cuantitativamente próxima a la derivada del método de adquisición.

Sin embargo, las ecuaciones de canje se habrán debido pactar en atención a los valores razonables, y de aquí que la norma establezca que la diferencia que de ello se pudiera derivar «... *se registrará en una partida de reservas...*».

En el fondo de todas estas reglas late la idea de que las combinaciones de negocios en el seno de un grupo de empresas no son realmente tales pues en ellas no se produce la adquisición del control sobre uno o varios negocios, en el sentido de la norma 19.<sup>a</sup>, y de ahí que no quepa aplicar el método de adquisición.

Si se contempla la operación desde la perspectiva del grupo de empresas la idea parece cierta, pero si la contemplación se ciñe a las entidades intervinientes tal vez no lo sea tanto. La entidad absorbente adquiere el patrimonio de la absorbida (o a la inversa atendiendo a las reglas definitorias del concepto de empresa adquirente), y existe un coste de la combinación de negocios, por más que los instrumentos de patrimonio se puedan entregar, total o parcialmente, a otra entidad del grupo.

Tiene gran interés este deslizamiento de la filosofía del grupo en relación con las normas que versan sobre las cuentas individuales.

Finalmente, a efectos de la aplicación de la regla especial, no se considera que «... *las participaciones en el patrimonio neto de otras empresas constituyen en sí mismas un negocio...*».

Aun cuando el texto no es concluyente, parece referirse a las aportaciones de instrumentos de patrimonio emitidos por empresas que no forman parte del grupo. En sentido contrario, las aportaciones de instrumentos de patrimonio emitidos por empresas del grupo estarían sujetas a la regla especial.

Ya en el ámbito fiscal, cabe señalar que las normas concernientes al régimen especial, del Capítulo VIII del Título VII del TRIS, relativas a la valoración de los elementos patrimoniales adquiridos, están basadas en los mismos criterios que animan a las normas contables.

## **5. LA DEDUCCIÓN PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN DE DIVIDENDOS Y PLUSVALÍAS DERIVADAS DE LA TRANSMISIÓN DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO**

El TRIS dedica los artículos 21, 30 y 32 a la eliminación de la doble imposición de dividendos y plusvalías derivadas de la transmisión de instrumentos de patrimonio.

En el caso de dividendos procedentes de entidades residentes en territorio español, el artículo 30.4 e) del TRIS, según la redacción establecida por la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, prevé que la deducción no se aplicará «... *cuando dicha distribución haya producido una pérdida por deterioro del valor de la participación...*».

En el caso de dividendos procedentes de entidades no residentes en territorio español, el artículo 32.5 del TRIS, también según redacción establecida por la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, prevé que no se integre en la base imponible «... *la pérdida por deterioro del valor de la participación derivada de la distribución de los beneficios...*».

No hay novedad sustantiva en ambos preceptos, sino terminológica, de manera tal que la expresión «depreciación» se sustituye por la expresión «pérdida por deterioro».

Cabe preguntarse si en un sistema contable en el que prevalece el fondo sobre la forma la distribución de un dividendo puede deteriorar el valor del instrumento de patrimonio. La respuesta ha de ser negativa, porque la percepción de un fruto no puede implicar el deterioro del elemento patrimonial de activo del que se desgaja. Y cuando el dividendo no es un fruto, porque procede de beneficios existentes en el momento de adquisición de la participación, en sede del perceptor no debería ser calificado como dividendo sino como menor valor de adquisición. En este sentido se pronuncia el apartado 2.8 de la norma 9.<sup>a</sup> del nuevo Plan General de Contabilidad, a cuyo tenor «... *si los dividendos distribuidos proceden inequívocamente de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición, no se reconocerán como ingresos, y minorarán el valor contable de la inversión...*».

El defecto técnico, si lo hubiere, no es relevante. Por una parte, el nuevo Plan General de Contabilidad se refiere a los dividendos inequívocamente imputables a beneficios generados antes de la adquisición, y por otra, no provoca un incorrecto funcionamiento de la norma, pues su efecto práctico es el mismo en el caso del artículo 30 o similar en el caso del artículo 32, tanto si se contabiliza a modo deterioro como en concepto de menor valor de adquisición.

En el caso de dividendos procedentes de entidades extranjeras, el artículo 21.4 del TRIS, el cual no ha sido objeto de nueva redacción a pesar de que también se refiere a la depreciación de la participación, impide la integración en la base imponible de cualquier depreciación de la participación, hasta el importe de los dividendos que hayan disfrutado de exención, siendo, a tal efecto, indiferente la causa de la depreciación.

Si el dividendo percibido no es un fruto y la empresa lo contabiliza como tal, disfrutará de la exención, pero la correspondiente pérdida de valor no se integrará en la base imponible, y si lo contabiliza como menor valor de adquisición no procederá la exención. La regularización fiscal atenderá al reflejo contable que proceda.

Puede apreciarse que las nuevas normas contables no han incidido sustantivamente en los métodos para evitar la doble imposición de dividendos.

Lo mismo cabe decir en el caso de las plusvalías, tanto de fuente interna como extranjera. Sí cabe precisar, en relación con la primera, que los ajustes de valor contabilizados en el patrimonio neto no constituyen base de cálculo de la deducción, ya que no tienen la consideración de beneficios no distribuidos. Y lo mismo cabe afirmar en relación con las reservas generadas en la operación de adquisición y posterior transmisión de los instrumentos de patrimonio propios, las cuales, incluso aunque no se contabilicen bajo la rúbrica de prima de emisión, tampoco pueden tener la consideración de beneficios no distribuidos.

## 6. CONCLUSIONES

*Primera.* El nuevo Plan General de Contabilidad será válido a efectos de determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en su calidad de norma reglamentaria del Código de Comercio en materia de contabilidad, de acuerdo con lo previsto en el artículo 10.3 del TRIS.

*Segunda.* La nueva regulación de la contabilidad no determinará, tras las modificaciones introducidas en el TRIS por la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, una variación cuantitativamente apreciable de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

*Tercera.* La valoración por el valor razonable de determinados instrumentos financieros, de acuerdo con lo establecido en el artículo 38 bis del Código de Comercio, supondrá alguna variación práctica apreciable básicamente en relación con los instrumentos financieros derivados especulativos no cotizados en mercados organizados.

*Cuarta.* El nuevo régimen fiscal del fondo de comercio mantiene, básicamente, los efectos prácticos de la regulación precedente.

*Quinta.* El cálculo del deterioro de los instrumentos financieros en base al valor actual de los flujos de efectivo implica una cierta complejidad, si bien las normas fiscales que establecen límites a la deducción del deterioro contable ayudan a superarla.

*Sexta.* La valoración inicial de las operaciones vinculadas por el valor razonable produce la feliz convergencia de las normas contables y fiscales.

*Séptima.* Un ramillete de normas contables relativas a las cuentas anuales individuales, que afectan a aspectos de considerable importancia, toman en consideración la circunstancia de que la entidad pertenezca a un grupo de empresas. No es extraño que así sea, porque el modelo contable de las normas internacionales de información financiera está concebido respecto de las cuentas consolidadas, y diseñado en relación con los grupos de empresas que operan globalmente.

Las normas internacionales de información financiera van a propiciar el más exacto conocimiento de la relación entre los resultados contables individuales y los resultados contables consolidados, así como de la distribución de estos entre las entidades que se integran en el grupo. Este conocimiento contribuirá a mejorar el diseño normativo en campos tan delicados como el de las operaciones vinculadas, las reestructuraciones internacionales, la superación de la doble imposición internacional de dividendos y plusvalías de cartera, la transparencia fiscal internacional, y la subcapitalización, entre otros.

La Comisión Europea trabaja en la actualidad en el diseño de un modelo de tributación sobre los beneficios basado en una base imponible común consolidada. Más allá del éxito que esta iniciativa pueda tener, lo relevante es que descansa en la consideración del grupo europeo de empresas, y que ha hallado un fuerte soporte en el modelo contable de las normas internacionales de información financiera.

La consideración del grupo de empresas también es perceptible en la reforma que de las normas antisubcapitalización se han acometido en los últimos años. Véanse los ejemplos de Francia, Australia, y Holanda. Así, Holanda, que anteriormente realizaba un análisis de la subcapitalización fundamentado en las normas generales, ha establecido recientemente una norma antisubcapitalización basada en elementos predeterminados en cuya virtud se admite la deducción de los intereses que no rebasan, en la proporción correspondiente, los que soporta el grupo de empresas.

La consideración de la realidad del grupo de empresas es, probablemente, la mayor repercusión que la reforma contable traerá al campo fiscal. No se trata, empero, de una repercusión de carácter directo e inmediato, sino de naturaleza didáctica, cuyos frutos, enraizados en la equidad y la seguridad jurídica, se producirán de manera paulatina en el tiempo.