

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

C/ Viriato, 52
28010 MADRIDC/ Gran de Gràcia, 171
08012 BARCELONAC/ Alboraya, 23
46010 VALENCIAC/ Ponzano, 15
28010 MADRID

www.cef.es

902 88 89 90

info@cef.es

DIRECTOR:

Roque de las Heras Miguel

COORDINADORES:

M.^a José Leza Angulo
(Abogada. Máster en Tributación)
Sotero Amador Fernández
(Economista. Máster en Dirección
Económico-Financiera)

CONSEJO ASESOR:

- Roberto Alonso Alonso
(Inspector de Hacienda del Estado)
- Juan Arrieta Martínez de Pisón
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Inmaculada de Benito Cámara
(Profesora del CEF)
- Inocencio Carazo González
(Auditor de Cuentas)
- José Luis Cea García
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- Álvaro Cuervo García
(Catedrático de Economía de la Empresa)
- María Antonia García Benau
(Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad)
- Lorenzo de las Heras Miguel
(Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España)
- Pedro Manuel Herrera Molina
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario)
- Prosper Lamothe Fernández
(Catedrático de Economía de la Empresa)
- Antonio Longas Lafuente
(Vocal del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid)
- Diego Marín-Barnuevo Fabo
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario)
- Ignacio Martínez Churruarín
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- Clara Muñoz Colomina
(Profesora Titular de Economía Financiera y Contabilidad)
- Francisco José Palacio Ruiz de Azagra
(Inspector de Hacienda del Estado)
- Carlos Palao Taboada
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- José Luis Pérez de Ayala y López de Ayala
(Catedrático Emérito de Hacienda Pública y Derecho Tributario)
- José Antonio Rodríguez Ondarza
(Catedrático de Hacienda Pública y Sistema Fiscal)
- Javier Romano Aparicio
(Profesor del CEF)
- Andrés Sánchez Pedroche
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario)
- Eduardo Sanz Gadea
(Inspector de Hacienda del Estado)
- José Tovar Jiménez
(Profesor del CEF)
- Jorge Tua Pereda
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)

JUNIO 2005 – NÚMERO 267

Sumario

Página

TRIBUTACIÓN:

- 44/2005 Planificación fiscal en la liquidación de la sociedad de gananciales. 3
(Marta Melguizo Garde)
- 45/2005 La deficiente articulación de los efectos de la STC 276/2000, de 16 de noviembre, y la vía procedimental idónea para la reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador como consecuencia de leyes inconstitucionales. 51
(Andrés Báez Moreno y Luis Lamarque)

CONTABILIDAD-TRIBUTACIÓN:

- 46/2005 Aspectos contables del cierre del ejercicio económico y de la liquidación del Impuesto sobre Sociedades (Caso práctico). 71
(M.^a Pilar Martín Zamora y Luis A. Malvárez Pascual)

CONTABILIDAD:

- 47/2005 Privatización y performance de las empresas españolas. 163
(Laura Cabeza García y Silvia Gómez Ansón)
- 48/2005 Consultas planteadas al ICAC. 195
(Javier Romano Aparicio y José Antonio Fernández Pinto)
- 49/2005 Segundo ejercicio de las pruebas selectivas para ingreso en el Cuerpo Superior de Inspectores de Hacienda del Estado. 205
(Miguel Ángel Gálvez Linares, Ángel Montes Carrillo y José Tovar Jiménez)

- RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS 233

ESTUDIOS FINANCIEROS, respetando la libertad intelectual, no altera los criterios emitidos por los autores de los trabajos firmados, sin que tampoco se solidarice necesariamente con ellos.

ESTUDIOS FINANCIEROS

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

C/ Viriato, 52 - 28010 MADRID
Telf.: 914 444 920

- EDITA:

Centro de Estudios Financieros, S.A.

- IMPRIME:

Artes Gráficas Coyve, S.A.
Avda. Córdoba, 21 - 2.º 1.ª
28026 MADRID

- ISSN: 1138-9540

- DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2005) 120,20 € (IVA no incluido)

Comprende dos volúmenes:

- 1.º Legislación, Consultas, Jurisprudencia.
- 2.º Comentarios y Casos prácticos.

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2005) 173,08 € (IVA no incluido)

(Comprende los dos volúmenes indicados anteriormente y al final de cada año se recopilan en Tomos independientes: Legislación, Jurisprudencia, Consultas tributarias y Normativa contable).

- NÚMEROS SUELTOS (Completo):

- Suscriptores 14,43 € (IVA no incluido)
- No suscriptores 19,24 € (IVA no incluido)

- SUSCRIPCIONES DE AÑOS ANTERIORES:

- Año 2000 46,15 € (IVA no incluido)
- Año 2001 50,00 € (IVA no incluido)
- Año 2002 52,88 € (IVA no incluido)
- Año 2003 54,81 € (IVA no incluido)
- Año 2004 56,74 € (IVA no incluido)

En estos precios están comprendidos los volúmenes de Comentarios y Casos prácticos de Tributación y Contabilidad. (No se incluye el volumen Legislación, Consultas, Jurisprudencia).

© CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

Derechos reservados, quedando prohibida la reproducción de los trabajos presentados por cualquier proceso mecánico, reprográfico o electrónico, sin la previa autorización escrita del editor.

TRIBUTACIÓN	PLANIFICACIÓN FISCAL EN LA LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD DE GANANCIALES	Núm. 44/2005
-------------	--	-----------------

MARTA MELGUIZO GARDE

*Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía
Pública. Universidad de Zaragoza*

Extracto:

LA existencia de reducciones en la transmisión *mortis causa* de la vivienda habitual y de la empresa familiar que benefician a todos los herederos junto al hecho de que a la liquidación de la sociedad de gananciales no le son de aplicación las normas fiscales perfilan la siguiente estrategia de planificación fiscal: la atribución al cónyuge fallecido en la liquidación de la sociedad matrimonial de los bienes con reducción. El artículo establece qué factores inciden y en qué sentido para que la estrategia anterior pueda ser considerada óptima. Así, se obtiene que aunque la estrategia anterior no siempre sea la mejor opción, ni siquiera desde un punto de vista de ahorro de impuestos, puede serlo en aquellos casos en los que el viudo sea heredero junto con sus hijos y siempre que el primero se atribuya en la partición de la herencia dichos bienes.

Sumario:

1. Especificación de la estrategia de planificación fiscal.
2. Liquidación de la comunidad de gananciales cuando el viudo no es heredero.
 - 2.A. El ISD.
 - 2.A.1. Diferencias en el tipo marginal de las herencias.
 - 2.A.2. Diferencias en el coeficiente multiplicador de las herencias.
 - 2.A.3. Diferencias tanto en el coeficiente multiplicador como en el tipo marginal entre las herencias pero no entre las opciones.
 - 2.A.4. Diferencias en el coeficiente multiplicador de una de las herencias en una opción: en particular, mayor coeficiente multiplicador para la segunda herencia de la opción antiestratégica.
 - 2.A.5. Imposibilidad de aprovechar toda la reducción en alguna opción y el efecto del fraccionamiento de la base liquidable en dos iguales en un impuesto progresivo.
 - 2.A.6. Diferente revalorización de los activos.
 - 2.B. Implicaciones de las diferentes opciones en IP e IRPF.
3. Liquidación de la comunidad de gananciales cuando el viudo es heredero.
 - 3.A. Partición de la herencia no estratégica.
 - 3.B. Partición de la herencia estratégica.
 - 3.C. Análisis de la partición de la herencia estratégica.
4. Conclusiones.

Bibliografía.

NOTA: La autora agradece sinceramente los comentarios y sugerencias realizados por el Dr. D. Julio LÓPEZ LABORDA a una versión previa de este trabajo. La responsabilidad de los errores que puedan existir es sólo de la autora.

De acuerdo a DOMÍNGUEZ y LÓPEZ LABORDA (2001) podríamos definir la planificación fiscal como aquella actividad que se ocupa de incorporar el elemento tributario a un modelo de decisión que permita llevar a cabo una comparación entre distintas alternativas a disposición de los agentes económicos y se asimilaría a la denominada economía de opción, ya que ambas requieren el cumplimiento escrupuloso de la legalidad vigente, distinguiéndose tanto de la evasión o fraude fiscal como del fraude de ley.

Las actividades de planificación fiscal tienen su razón de ser en el papel del Estado, ese «*socio no invitado*», en palabras de SCHOLLES y WOLFSON (1992), que en la fijación del sistema fiscal establece diferencias en la tributación de los activos o incentivos. Así, en el caso que nos ocupa, se establece una tributación más favorable tanto de la transmisión *mortis causa* a familiares cercanos como de la titularidad de la actividad empresarial, del negocio profesional, de las participaciones en determinadas entidades o de la vivienda habitual. En particular en el Impuesto sobre las Sucesiones y Donaciones, en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre el Patrimonio se fijan para estos activos reducciones o exenciones que suponen un ahorro fiscal para quien las disfruta.¹

En el caso del impuesto sucesorio, la reducción anterior veremos que beneficia a todos los herederos que cumplan el requisito de parentesco con independencia de a cuál de ellos se le hayan atribuido dichos bienes en la partición de la herencia, por lo que el ahorro fiscal que cada heredero disfruta individualmente viene determinado exclusivamente por la proporción del valor de la herencia que recibe, excluyendo cualquier actividad de planificación fiscal.

¹ En adelante nos referiremos al Impuesto sobre las Sucesiones y Donaciones, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y al Impuesto sobre el Patrimonio como ISD, IRPF e IP, respectivamente.

No obstante, en el caso de matrimonios cuyo régimen económico matrimonial sea el de gananciales y con carácter previo a la liquidación del impuesto sucesorio se deberá proceder a la disolución de la sociedad matrimonial distribuyendo los bienes que la integran entre ambos cónyuges. Por consiguiente, el cónyuge superviviente y los herederos sí pueden disminuir la cuantía del impuesto sucesorio a pagar por todos los herederos atribuyendo, en la liquidación de la sociedad de gananciales, los bienes que gocen de reducción al cónyuge fallecido.

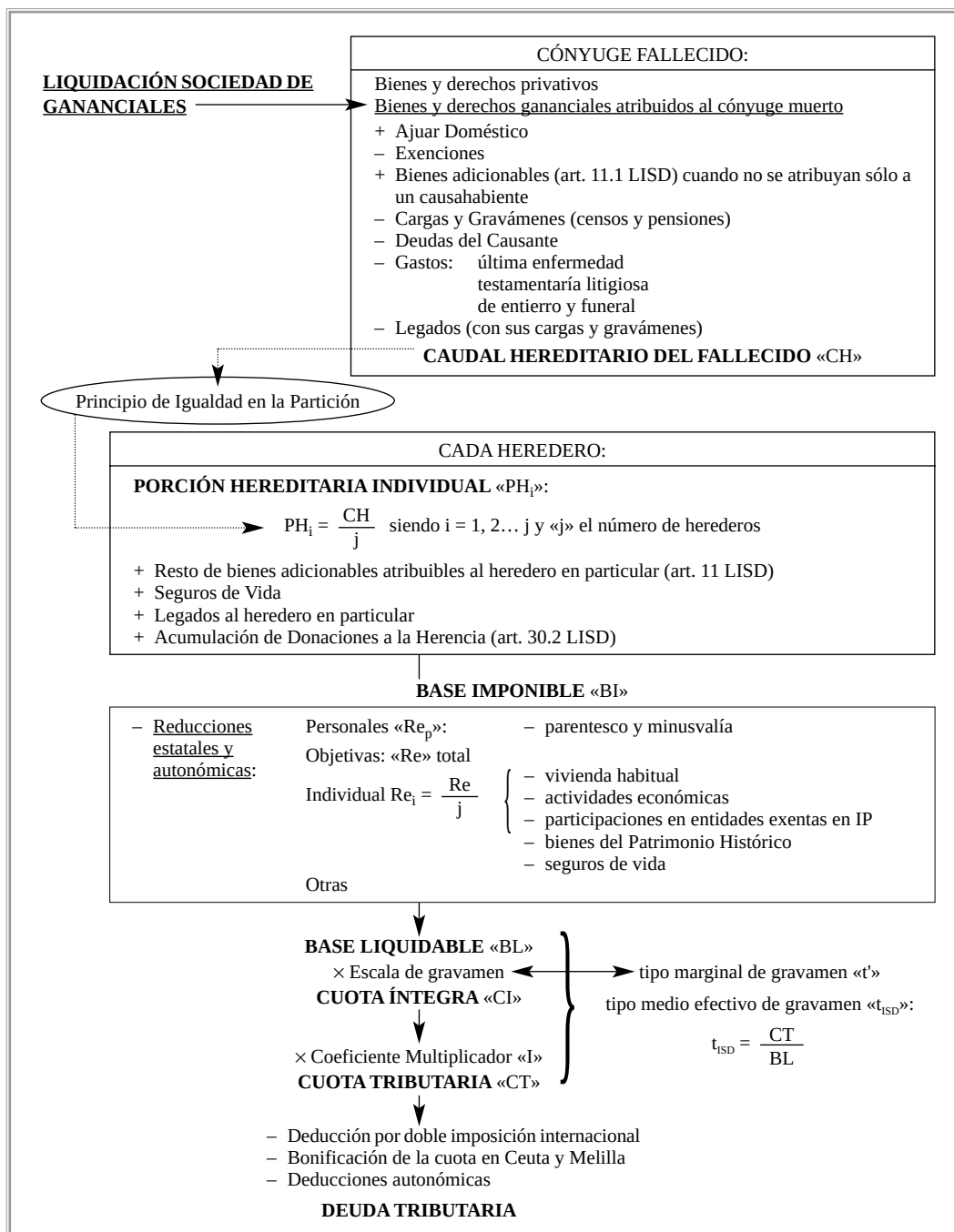
El objetivo de este trabajo es determinar qué factores, no sólo fiscales, inciden y en qué sentido para que la estrategia anterior pueda ser considerada óptima desde un punto de vista de ahorro de impuestos analizando el coste tributario no sólo en ISD sino también en IP e IRPF, y considerando la posibilidad, entendemos que ajustada a la realidad, de que al menos parte de los bienes que en este momento se asignan al viudo en la liquidación de la sociedad de gananciales se leguen tras su posterior fallecimiento a sus descendientes. Así, obtendremos que aunque la estrategia anterior no siempre sea la mejor opción, ni siquiera atendiendo exclusivamente a los costes tributarios, puede serlo en aquellos casos en los que el viudo sea heredero junto con sus hijos y siempre que el primero se atribuya en la partición de la herencia dichos bienes.

El trabajo se divide en cuatro apartados. En el primero se define adecuadamente la estrategia fiscal atendiendo a los aspectos legales que la determinan. En el siguiente se analiza pormenorizadamente la estrategia anterior para el caso en que el cónyuge no sea heredero, determinando el ahorro fiscal que se obtiene del disfrute de esta reducción según varíen los tipos marginales, los coeficientes multiplicadores, la cuantía de la reducción aplicada, las tasas de revalorización de los activos, etc. El tercero lo dedicaremos a analizar la posibilidad de que el viudo sea heredero, lo que nos permite analizar la posibilidad de otra economía de opción esta vez en la partición de la herencia. El último apartado se dedica a las conclusiones y presenta un cuadro-resumen de los resultados obtenidos.

1. ESPECIFICACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE PLANIFICACIÓN FISCAL

Aunque el impuesto sucesorio grava la porción hereditaria percibida por cada beneficiario para su cuantificación, tal y como se observa con detalle en el **cuadro I**, que recoge el esquema de liquidación de las transmisiones lucrativas *mortis causa*, se parte del caudal hereditario neto del fallecido que está formado por sus bienes más una serie de conceptos incorporados por la normativa sucesoria y entre los que se encuentra el ajuar doméstico.

CUADRO I. TRIBUTACIÓN DE LAS TRANSMISIONES LUCRATIVAS *MORTIS CAUSA* CONSIDERANDO QUE LOS BIENES CON REDUCCIÓN OBJETIVA NO SON OBJETO DE LEGADOS PARTICULARES Y QUE TODOS LOS HEREDEROS PERCIBEN LO MISMO



Nota: Entre comillas aparecen las abreviaturas utilizadas en el texto.

FUENTE: *Elaboración propia.*

El ajuar doméstico se cuantifica como regla general en un 3% del caudal hereditario del causante, salvo que los interesados asignen un mayor valor o prueben su inexistencia o un valor inferior ². El valor del ajuar doméstico se minora en el valor de los bienes que correspondan al cónyuge sobreviviente, según el Código Civil o disposiciones de derecho civil foral o especial, cuyo valor se fija en el 3% del valor catastral de la vivienda habitual del matrimonio, salvo que se pruebe fehacientemente un valor superior.

Para el cálculo de la porción hereditaria individual se aplica el «principio de igualdad en la partición» de manera que cada heredero tributará en función de la proporción de la herencia que, sin considerar legados, le corresponda y no del valor de los bienes que le hayan sido adjudicados finalmente en la denominada «partición de la herencia». Si, por acuerdos entre los interesados, se adjudican los bienes de manera que alguno de ellos recibiera bienes con un valor superior al que le correspondiera según el título hereditario, se supone que existe entre ellos un «exceso de adjudicación» que tributará en Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados de acuerdo a la normativa de este impuesto ³.

La normativa estatal de este impuesto para cuantificar la base liquidable en el caso de transmisiones *mortis causa*, que son de las que nos ocupamos en este trabajo, establece varias reducciones que entendemos podemos clasificar en dos tipos: personales y objetivas ⁴. Además de las anteriores, que son las recogidas en el cuadro, se establece una reducción aplicable cuando los mismos bienes hayan sido objeto de varias transmisiones *mortis causa* a favor de descendientes en un período máximo de 10 años y que según SIMÓN ACOSTA (1991) no tiene sentido en un impuesto que, como el actual, grava el incremento de valor que se produce en el patrimonio del adquirente y no el caudal hereditario o el patrimonio del causante.

Las «subjetivas o personales» sólo tienen en cuenta algunas circunstancias personales del adquirente (edad y grado de minusvalía) y su relación de parentesco con el transmitente, y responden a la concepción del derecho de propiedad privada y de protección a la familia que establecen nuestra Constitución y nuestro Código Civil ⁵.

² Para su cálculo como porcentaje del caudal hereditario no se incluirá en éste ni el valor de los bienes adicionados, ni el de las donaciones acumuladas, ni el importe de las cantidades que procedan de seguros de vida. Por el contrario sí deberán tenerse en cuenta los bienes exentos o bonificados. La DGT en una consulta de 17 de mayo de 1994 entiende que del caudal hereditario a efectos de la valoración del ajuar doméstico se sustraerán las cargas y gravámenes deducibles según la normativa de ISD, no así las deudas del causante y los otros gastos deducibles.

³ Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en adelante, LITPAJD.

⁴ En el ámbito de las transmisiones lucrativas *inter vivos* no existen reducciones personales y sólo se establecen dos objetivas a favor de la transmisión por mayores de 65 años o incapacitado permanente a cónyuge y descendientes de empresas individuales, de negocios profesionales o de participaciones en entidades que gocen de exención en IP y bienes integrantes del Patrimonio Histórico del Estado o de las Comunidades Autónomas siempre que el donatario tenga derecho a exención en IP durante los diez años siguientes salvo fallecimiento. Además para las primeras se exige que el donante dejara de ejercer y percibir remuneraciones por el ejercicio de funciones de dirección en dichas empresas.

⁵ Así por ejemplo cada beneficiario que sea pariente de primer grado (cónyuge, ascendientes y descendientes) tiene derecho a una reducción que, según la normativa estatal, varía entre 15.956,87 euros, aplicable al cónyuge, ascendientes y a los descendientes que tengan 21 años o más, y 47.858,59 euros, aplicable a descendientes de hasta 13 años. Si el beneficiario tuviera un grado de discapacidad superior al 32% tiene una reducción adicional a la de parentesco de 47.858,59 (si el grado de discapacidad es inferior al 65%) o 150.253,03 euros (en los demás casos).

Las «objetivas», aunque también tienen en cuenta el grado de parentesco, pues sólo se aplican al cónyuge y descendientes y en algunos casos a ascendientes y a colaterales del causante de la herencia ⁶, se fijan en función del bien que se transmite por lo que se requiere que éste se mantenga en el patrimonio del adquirente una serie de años y tratan de favorecer, al menos en sus orígenes, la sucesión dentro de la familia de la vivienda habitual; el patrimonio empresarial o profesional ya sea en forma de empresa individual o de participaciones en determinadas entidades que gozan de exención en IP y de bienes integrantes del Patrimonio Histórico del Estado o de las Comunidades Autónomas ⁷. Las reducciones objetivas anteriores consisten, según la normativa estatal, en el 95% del valor del bien transmitido (en el caso de la vivienda habitual del fallecido la reducción no puede exceder los 122.606,47 euros) y se exige que se mantenga su titularidad durante 10 años salvo fallecimiento del adquirente. Dentro de las «objetivas» también se incluiría la reducción del 100%, hasta los 9.195,49 euros, existente para cada beneficiario de un seguro de vida ⁸.

Nosotros a lo largo del trabajo exclusivamente nos referiremos a la normativa estatal aunque las Comunidades Autónomas podrán mejorar las reducciones estatales a las que nos acabamos de referir y que se aplicarán en primer lugar, y pueden crear otras reducciones, tanto para *mortis causa* como *inter vivos*, que respondan a circunstancias de carácter económico o social propias de cada Comunidad, a la vez que tienen reconocidas ciertas capacidades normativas sobre la escala de gravamen, coeficientes multiplicadores, deducciones y bonificaciones ⁹. Además supondremos que se

⁶ Las reducciones «objetivas» exigen que la transmisión se realice al cónyuge, descendientes y ascendientes aunque en el caso de negocios familiares sólo se permite que beneficien a ascendientes, y también adoptantes y colaterales de hasta tercer grado, cuando no existan descendientes y en el caso de bienes integrantes del Patrimonio Histórico no se permite a ascendientes en ningún caso. De la reducción por la vivienda habitual se pueden beneficiar además de los parientes anteriores los colaterales mayores de 65 años que hubiesen convivido con el fallecido los dos años anteriores.

⁷ Éste era el objetivo que aparecía recogido en la Exposición de Motivos del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, que introdujo las reducciones referentes a la empresa familiar y empresa individual y participaciones exentas en IP en el ISD. POZUELO (2002a, 2002b) realiza un análisis crítico de dicha reducción tanto en IP como en ISD. En la actualidad tras las numerosas rectificaciones en sus regulaciones y la a veces inexplicable doctrina administrativa tanto en IP, véase CALVO VÉRGEZ (2004), como en ISD, POZUELO (2004a), éste se ha desvirtuado y alejado de su finalidad última: fomentar la creación, mantenimiento y transmisión de pequeñas y medianas empresas. Valga como ejemplo la opinión de NAVARRO EGEA (1999) sobre el actual IP que «*lejos de favorecer a las pequeñas y medianas empresas, supone un beneficio para aquellas empresas que generan grandes beneficios y, sobre todo, para los grandes patrimonios familiares que permiten combinar el desarrollo de actividades individuales con un porcentaje mínimo de participación (del 15 o del 20%) en otras entidades, aunque los rendimientos derivados de esas actividades empresariales en comparación con los rendimientos generados en el ejercicio de funciones de dirección o de cualquier remuneración derivada de las participaciones en entidades no permitan calificar a los primeros como principal fuente de renta del sujeto pasivo*». En lo que se refiere al ISD la flexibilización de los requisitos (por ejemplo se exige exclusivamente al adquirente el mantenimiento formal de los bienes adquiridos pero no su explotación o su consideración como vivienda habitual) a la vez que se establece que la reducción favorezca a todos los herederos con independencia de a quién corresponda la titularidad del bien y, lo que desde el punto de vista teleológico aún es más grave, de quién desempeñe o, cuando menos, trabaje en la actividad empresarial o profesional, que por otro lado si fuera un pariente distinto de los recogidos en la ley no tendría derecho a reducción, son aspectos doctrinales muy criticados. Así, ALONSO (2001) estima que las reducciones del artículo 20 de la LISD contradicen la doctrina del Tribunal Constitucional en materia del principio de igualdad.

⁸ Además de las referidas, las adquisiciones por título de herencia, legado, y también por donación, de explotaciones familiares agrarias, si cumplen los requisitos exigidos, disfrutarán de los beneficios fiscales, que consisten en reducciones de la base imponible, establecidos en la Ley 19/1995, de 4 de julio, de Modernización de las Explotaciones Familiares Agrarias. Para conocer el desarrollo normativo autonómico de manera sintética véase POZUELO (2004b y 2005).

⁹ Según el artículo 40 de la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía: «*las Comunidades Autónomas podrán regular las establecidas por la normativa del Estado, manteniéndolas en condicio-*

cumplen todos los requisitos para gozar de la reducción (parentesco, exención en IP del patrimonio empresarial o profesional y de las participaciones en sociedades, mantenimiento del activo, requisitos formales).

La aplicación práctica de las reducciones «objetivas» y en especial de las referentes a la vivienda habitual y a la empresa familiar ha generado una serie de problemas interpretativos que han sido salvados en cierta medida por la doctrina administrativa y en particular por la Resolución 2/1999, de 23 de marzo, de la Dirección General de Tributos, relativa a la aplicación de las reducciones en la base imponible del ISD, en materia de vivienda habitual y empresa familiar¹⁰. Así, dicha resolución establece que la reducción se aplica sobre los bienes integrados en el caudal hereditario y que, por aplicación del principio de igualdad en la partición, *«la reducción beneficiará por igual a los causahabientes en la sucesión, (...), con independencia de las adjudicaciones realizadas en la partición, y cada uno sobre la parte del valor del bien objeto de reducción, incluido en su correspondiente base imponible»*¹¹. *«Todo ello sin perjuicio de aplicar la reducción a determinados causahabientes en los supuestos en los que el testador les haya asignado los bienes específicamente»*¹².

nes análogas a las establecidas por éste o mejorándolas mediante el aumento del importe o del porcentaje de reducción, la ampliación de las personas que puedan acogerse a la misma o la disminución de los requisitos para poder aplicarla». Si la Comunidad no fija las reducciones aplicables o la normativa de la Comunidad no resulta aplicable a los sujetos pasivos como ocurre por ejemplo para la obligación real y la personal, pero sólo cuando el causante o el sujeto pasivo sea no residente en territorio español, se aplicarán las reducciones recogidas en el cuadro. Son muchas las Comunidades Autónomas que en el momento actual han hecho uso de estas competencias. Un resumen pormenorizado de las normativas autonómicas referentes a la empresa familiar se puede encontrar en BANACLOCHE (2002), y la normativa de todas las Comunidades Autónomas está disponible en el enlace correspondiente de la página web de la agencia tributaria: <http://www.aeat.es>

¹⁰ PÉREZ DE AYALA (2002) y BANACLOCHE (2002) señalan las cuestiones más confusas y recogen la opinión doctrinal y administrativa sobre las mismas actualizada a fechas recientes. Por otro lado FALCÓN Y TELLA (1999) cuestiona el grado de vinculación de esta resolución administrativa.

¹¹ Esta solución plantea el siguiente problema en palabras de CARO (2001): *«cómo aplicar un beneficio fiscal, que exige, entre otros, la permanencia del valor de lo adquirido durante diez años, a una persona que no resulta adjudicataria del bien que lleva aparejado dicho beneficio, y que por tanto, nunca podrá cumplir dicho requisito de permanencia»*. De hecho la Comunidad Autónoma de Cataluña en el Decreto 356/1999, de 30 de noviembre, de dicha Comunidad Autónoma, entiende que la reducción sólo se la aplicará quien se adjudique los bienes y lo hará por el valor total del bien recibido. Pero no es el único problema de la Resolución. Así, empezando por su justificación, apunta POZUELO (2002b, pág. 22) que, aunque se justifique por dicha norma la adopción de esta medida por aplicación del artículo 27 LISD, donde se regula el principio de igualdad en la partición, *«el principio de igualdad prorratea entre los herederos los supuestos de no sujeción, exención y aumentos en la comprobación del valor»*, es decir, se aplica en las fases de la liquidación previas a la formación de la base imponible, no siendo aplicable a las reducciones para hallar la base liquidable. Las reducciones objetivas referentes a la vivienda habitual y a la empresa familiar han generado muchos problemas en la liquidación e interpretación de las normas (entre los que incluiríamos los que acabamos de señalar) además de minar la progresividad y redistribución de un impuesto, al estar la transmisión entre miembros de una familia de los grandes patrimonios empresariales casi exonerados de tributación, tal y como hacen notar algunos de los autores, como SIMÓN ACOSTA (2001) y CHECA (1996), que abogan respectivamente por su sustitución o desaparición.

¹² De acuerdo con lo anterior el causante de la herencia podría establecer en su testamento el legado de los bienes con reducción entre sus herederos en función de las diferentes cuotas del impuesto a satisfacer por cada uno de ellos. No obstante, entendemos que la estrategia anterior no es muy utilizada en la realidad, además de por la complejidad de los cálculos anteriores ante el número de variables a considerar, por las reticencias paternas a establecer en los testamentos diferencias entre los hijos observadas en países tan dispares como Francia y USA. En USA, MENCHIK (1980, 1988), WILHELM (1996), DUNN y PHILLIPS (1997), MCGARRY (1999) observan que las herencias se dividen igualitariamente entre beneficiarios. Para FRANCIA, ARRONDEL, MASSON y PESTIEAU (1997) encuentran que sólo un 7,1% de los legados es dividido no igualitariamente siendo esto más frecuente entre los ricos y entre empresarios, cuyo legado consiste principalmente en bienes indivisibles.

Dicha Resolución además aclara: «Tras la disolución del régimen económico matrimonial, la reducción deberá calcularse sobre el valor de los bienes que se encuentren incluidos en el caudal hereditario del causante. Si, como consecuencia de la disolución del régimen económico de gananciales, se atribuye al causante la mitad de la vivienda habitual sólo se aplicará la reducción sobre dicha mitad. Si, por el contrario, se atribuye a aquél la totalidad de la vivienda habitual, la reducción operará sobre el valor total de la misma».

Reflexionemos ahora sobre la liquidación de la comunidad conyugal de gananciales que ha de procederse, en lo que a nosotros nos interesa, tras el fallecimiento de uno de los cónyuges cuando el régimen económico matrimonial es el de gananciales¹³. En esta operación, y en el caso en que nos ocupa, el cónyuge superviviente y los herederos del fallecido distribuirán los bienes gananciales entre dicho cónyuge y la masa hereditaria del cónyuge fallecido, hasta alcanzar la mitad del valor de los bienes netos de deudas que formaran parte de la comunidad común matrimonial y que habrán sido previamente calculados de acuerdo con las disposiciones recogidas en el Código Civil¹⁴. Esta operación, tal y como hace notar POZUELO (2002c) entre otros, se rige por la normativa matrimonial, no por la sucesoria, de manera que no le son de aplicación las normas tributarias, en particular el ISD y sus numerosas medidas antielusión¹⁵. En este mismo sentido se manifiesta MARTÍNEZ LAFUENTE (1994): «... el Derecho Tributario no contiene norma alguna que entorpezca o cambie de sentido la voluntad de los intervinientes en la disolución y liquidación de la sociedad de gananciales, que son libres para entregar al cónyuge viudo bienes y derechos en pago del haber ganancial, sin tener que entregarle obligatoriamente el 50% de todos y cada uno de los bienes que fueron comunes del matrimonio, conforme nos dice el Tribunal Económico-Administrativo Central en...» su Resolución de 16 de diciembre de 2003. Posteriormente la propia Dirección General de Tributos ha admitido estas opiniones doctrinales y así se manifiesta en las Consultas 34/2004 (NFC018799) y 39/2004 (NFC018664) de fecha 15 y 19 de enero de 2004, respectivamente, en contra de la posibilidad de aplicación del artículo 27.1 LISD (el denominado «principio de igualdad en la partición») «a un acto como la disolución y liquidación de la sociedad de gananciales, aun cuando se produzca por causa de muerte de uno de los cónyuges, porque no puede conceptuarse ni en el orden civil ni en el tributario como sucesión»¹⁶.

¹³ ALBALADEJO (1987) matiza la mayor corrección del término «comunidad» en vez de «sociedad» que es el usado por el legislador. Remitimos a MURILLO y RUIBAL (2003) para una revisión actualizada a las distintas doctrinas civilistas sobre la naturaleza jurídica de la sociedad de gananciales.

¹⁴ Artículo 1.344 del Código Civil. Los artículos del 1.396 al 1.410 del Código Civil regulan la liquidación de la sociedad de gananciales.

¹⁵ En el ISD se establecen varias presunciones, ficciones y reglas, como el principio de igualdad en la partición, para dificultar ciertas actuaciones defraudatorias en lo que, según DE PABLOS (2001), supone un rasgo característico de nuestro impuesto frente al de otros países, además de ser un aspecto muy criticado por la doctrina, véase por ejemplo CHECA (1991).

¹⁶ En este sentido la Consulta 34/2004 (NFC018799) aclara que: «en función de los bienes concretos adjudicados a cada parte en la liquidación de la sociedad de gananciales, resultará posible a los herederos practicar o no las reducciones previstas en la Ley...». De todos modos la interpretación administrativa anterior presenta dificultades en la gestión del mismo, puesto que cuando se presenta la declaración del ISD es habitual que no se haya procedido a la disolución de la comunidad de gananciales, por lo que en opinión de BANACLOCHE (2002) deberían considerarse las liquidaciones presentadas como provisionales.

En este sentido las partes tienen plena libertad para distribuir los bienes entre los cónyuges, reconociendo el Código Civil el derecho del viudo a atribuirse hasta donde alcance su derecho los bienes personales, la explotación agrícola, comercial o industrial que hubiera llevado con su trabajo, el local donde hubiera venido ejerciendo su profesión y la vivienda habitual del superviviente, pudiendo en estos dos últimos casos adjudicarse el viudo la totalidad del bien, pagando, en su caso, el exceso de valor que corresponda o solicitar que se constituya sobre ellos a su favor un derecho de uso o habitación.

Sobre la incidencia de esta operación en otros impuestos diremos que el cónyuge superviviente obtendrá de la disolución de la sociedad de gananciales una ganancia de patrimonio sometida al IRPF que determina tanto su no tributación como la imposibilidad de actualizar los valores de los bienes y derechos recibidos (art. 31.2 LIRPF) y que, según el ITPAJD, las adjudicaciones y transmisiones que en pago de la disolución de gananciales se produzcan estarán exentas.¹⁷

De acuerdo con lo anterior la distribución de los bienes gananciales entre la masa patrimonial de cada cónyuge, a diferencia de lo que sucede con la distribución de los bienes entre los herederos donde es de aplicación el principio de igualdad en la partición, puede incidir en la cuantía del impuesto sucesorio a pagar. De esta manera autores como CHALER (1997); SANCHÍS y GALIANO (1999); BERMÚDEZ, PÉREZ DE AYALA y PÉREZ DE AYALA (2001) y POZUELO (2002b) reconocen la posibilidad de la siguiente economía de opción: adjudicar en la liquidación de la sociedad matrimonial los bienes gananciales que gozan de reducción objetiva (en concreto la vivienda habitual o la empresa familiar o las participaciones en la misma, ya que las reducciones correspondientes a los seguros de vida y a los bienes integrantes del Patrimonio Histórico del Estado o de las Comunidades Autónomas, sólo son aplicables al beneficiario de los bienes) al fallecido de manera que todos los herederos a título universal que cumplan los requisitos de parentesco, entre los que normalmente se encontrará el viudo, aunque sólo sea por aplicación de la legítima viudal, disfrutarán de parte de la reducción pagando por ello un menor impuesto sucesorio.

El objetivo de nuestro trabajo es analizar qué factores inciden y en qué sentido para que la estrategia anterior pueda ser considerada óptima desde un punto de vista de ahorro de impuestos, analizando lo que sucede en ISD, IP e IRPF, atendiendo a la posibilidad, muy común en la realidad, de que los bienes que corresponden al viudo en la liquidación de la comunidad de gananciales puedan a su vez dejarse en herencia tras su fallecimiento. Para ello partiremos del análisis y cuantificación del ahorro fiscal causado por disfrutar de una reducción o una exención en un impuesto progresivo.

Obviamente la estrategia sólo es aplicable en el caso de matrimonios casados en gananciales, cuando fallece sólo un cónyuge y cuando el patrimonio ganancial incluya la vivienda habitual de la familia y/o el negocio familiar, ya sea directamente o indirectamente a través de las participaciones en el capital social de la empresa exentas en IP, y viene condicionada por un factor, no fiscal, pero a nuestro entender decisivo: el grado de confianza existente entre los miembros más cercanos de la familia, que serán normalmente los herederos. Hay que tener en cuenta que el bien con derecho a

¹⁷ Artículo 45.1.B.3 de la LITPAJD.

reducción en ISD más común es la vivienda habitual del matrimonio, por lo que si el cónyuge vivo no se la atribuye en la liquidación de la sociedad de gananciales, en contra del derecho que tiene a asignársela en virtud del artículo 1.406 del Código Civil, salvo que se le adjudique, directamente mediante disposición testamentaria expresa o indirectamente en la partición, el usufructo o la propiedad parcial o total de la misma, deberá supeditar su residencia en ella a la voluntad de los nuevos propietarios: los herederos del cónyuge fallecido. Por todo ello pensamos que la estrategia anterior sólo será posible, y en ellos centramos nuestro estudio, en aquellos casos de matrimonios en gananciales con hijos comunes y con buenas relaciones paternofiliales.

Creemos, por diferentes razones que expondremos a continuación, que el matrimonio tipo de la estrategia es un matrimonio de edad avanzada que ha acumulado un patrimonio de cierta cuantía (que excede del importe de las reducciones personales del ISD a las que tiene derecho cada heredero) que tiene garantizada su supervivencia (en otro caso el viudo actuará de la manera que sea más beneficiosa para él, como por ejemplo asignarse el usufructo de la vivienda, sin atender normalmente a los costes fiscales de las opciones en los herederos) y que se plantea transmitir conforme fallezcan los bienes acumulados durante su vida conyugal a la siguiente generación. Primero, porque el detonante de la estrategia, aunque pueda haberse decidido antes, es el fallecimiento de uno de los cónyuges y esto por ley de vida suele suceder a edades avanzadas. Segundo, porque han acumulado un patrimonio neto de deudas y han criado y educado a unos hijos ya que no es probable la transmisión de este tipo de activos a adolescentes o niños que puedan malversar estos fondos como tampoco parece razonable que se acuda a la transmisión de este tipo de activos para financiar inversiones en capital humano de los hijos o para su establecimiento laboral (sería más sensato acudir al endeudamiento utilizándolos como aval). Tercero, dada la naturaleza de estos activos, seguramente son los «más queridos» por los padres, creemos que serán los últimos en ser transmitidos gratuitamente siendo los beneficiarios los descendientes directos y comunes¹⁸. Además, en nuestro caso concreto la fiscalidad de este tipo de activos justificaría su transmisión vía herencia. Así, la donación de bienes gananciales, según el artículo 38 del RISD, se considera como una única donación, con lo que esto supone en un impuesto progresivo como el ISD, a diferencia de lo que sucede con los bienes privativos de cada cónyuge, por lo que de transmitir *inter vivos* algunos bienes es de esperar fueran estos últimos¹⁹. En cuanto a las reducciones en ISD para las transmisiones *inter vivos* de este tipo de activos, nos encontramos que para el caso de la vivienda habitual no existen y, en el caso de los activos empresariales, sus requisitos son más estrictos que para las *mortis causa*. Cuarto, porque a la hora de plantear la estrategia el viudo tiene en consideración aspectos fiscales incluso cuando puede que no sea beneficiario de las reducciones fiscales por no ser heredero. Esto sería corroborado por la evi-

¹⁸ SHOUP (1966) y PECHMAN (1987) señalan como motivos explicativos de la resistencia a donar de los norteamericanos los siguientes: el deseo de mantener el control de los bienes para asegurarse un trato correcto de sus descendientes o evitar que éstos despilfarran los recursos o sus vidas por la inesperada donación; el hecho de sentirse activos; por la consideración que tiene el transmitente de que él mismo es mejor inversor que sus descendientes; por el deseo de no consumir su propio capital de ninguna manera, ni siquiera cuando uno está retirado; por el desconocimiento de las normas fiscales que favorecen la donación o que se esperen disminuciones de impuestos en el futuro... Por todo lo anterior es de esperar que el tipo de activos objeto de nuestro estudio figuren en el patrimonio de los ancianos, que de haber hecho donaciones previas habrán transmitido otros bienes.

¹⁹ Aspecto criticado entre otros por MURILLO y RUBIAL (2003).

dencia empírica disponible en otros países que han encontrado que los aspectos fiscales son relevantes para los que se encuentran en edad avanzada y para los ricos (y nosotros excluimos patrimonios muy bajos) ²⁰ y que los padres manifiestan la voluntad de querer dejar un legado a los hijos ²¹.

Dado lo anterior no es de extrañar que el viudo, aún como supondremos en el próximo apartado no sea heredero, a la hora de distribuir los bienes en la liquidación de la sociedad de gananciales, sabiendo que afecta a la cuota a pagar por la herencia de hasta ese momento «sus» bienes, ya que eran gananciales, actúe atendiendo a que sus hijos reciban la mayor cuantía posible de éstos minimizando el impuesto sucesorio ²². Máxime cuando entendemos que él mismo contempla la transmisión *mortis causa* a los hijos de los bienes que le correspondan, ya sea en la liquidación de la sociedad de gananciales o en la partición de la herencia, en el caso de que también fuese heredero y no hubiesen sido consumidos durante su viudez.

2. LIQUIDACIÓN DE LA COMUNIDAD DE GANANCIALES CUANDO EL VIUDO NO ES HEREDERO

Empecemos por establecer los supuestos simplificadores en base a los cuales vamos a realizar nuestro análisis. Entenderemos que el matrimonio carece de bienes privativos y que la vivienda habitual es el bien afectado por la reducción ya que facilita el cálculo del ajuar en la primera herencia. Denominemos «VB» al valor del patrimonio acumulado durante la vida en común y que está compuesto por los bienes que gozan de reducción objetiva, «VR», y los que no, «VSR», de manera que $VB = VR + VSR$. La cuantía de la reducción objetiva, «Re», asciende al 95% del valor de los bienes con reducción objetiva que posee y transmite el matrimonio $Re = 0,95 VR$, y se reparte entre las herencias de cada uno de los cónyuges, «Re₁» y «Re₂», en función de cuándo se transmiten dichos bienes, y entre los herederos. De manera que $Re = Re_1 + Re_2$, siendo «Re₁» la reducción objetiva practicada entre todos los herederos en la primera herencia y «Re₂» la correspondiente a la segunda herencia.

Suponemos que cada cónyuge ha realizado un testamento en el que nombra heredero de sus bienes a su único hijo –que tiene más de 21 años y no sufre ninguna minusvalía– y establece que las legítimas que corresponden al viudo se paguen con un seguro de vida que cada uno de ellos ha con-

²⁰ ARRONDEL y LAFERRÈRE (2001) encuentran que la probabilidad del motivo fiscal es máxima a los 70 años. POTERBA (2000), MCGARRY (2001) y ARRONDEL y MASSON (2001) encuentran que la probabilidad de realizar una transmisión se ve influida por las variables fiscales sobre todo para los más ricos aunque éstos no aprovechen al máximo las ventajas fiscales, por ejemplo, de realizar donaciones.

²¹ En USA, LAITNER y JUSTER (1996) obtienen que el 45% de los individuos con hijos consideran importante dejar un legado a su muerte y sólo un 1% lo conciben como una mala idea. Para Alemania, JÜRGES (2001) encuentra que un 65% de los encuestados con hijos declara tener como principal razón para ahorrar el deseo de dejar un legado, siendo a partir de los 50 años el segundo motivo en importancia tras el motivo precaución.

²² Tal y como destaca LACRUZ BERDEJO (1990): «en la comunidad de gananciales (...) el derecho de cada partícipe sobre cada objeto concreto es relativo y cuantitativamente indeterminado, pues formando parte todos los bienes comunes de un patrimonio autónomo, hay entre todos ellos cierta interdependencia en cuanto a la relación de cada uno con los cotitulares, a causa de la cual el derecho de un consorte sobre cada cosa se define en función del que compete al otro en ella, y asimismo del que corresponde a uno y otro en los restantes objetos que integran el patrimonio».

tratado en favor del otro de igual cuantía y con cargo a la sociedad de gananciales, que no tributa en ISD por no superar las reducciones aplicables y que es gastado íntegramente por el beneficiario durante los años que le quedan de vida.

Suponemos, al menos inicialmente, una rentabilidad anual después de impuestos sobre la renta y el patrimonio, «r», idéntica, entre sí y para todos los individuos, pero que no tiene por qué ser igual a la unidad y excluimos la actualización de los elementos cuantitativos del impuesto (tabla de gravamen y de coeficientes multiplicadores, cuantía de las reducciones). Entre los fallecimientos de cada cónyuge, devengo del impuesto correspondiente a cada una de las dos transmisiones *mortis causa*, suponemos que median «n» años. De acuerdo con lo anterior cada euro correspondiente al primer fallecimiento equivale a $(1 + r)^n$ euros del segundo.

Consideramos tres opciones de atribución de bienes al liquidar la sociedad conyugal:

- a) Al cónyuge superviviente se le atribuyen los bienes que no gozan de reducción hasta alcanzar la cuantía que le corresponda, atribuyéndole, si éstos no fueran suficientes, la parte de los bonificados hasta alcanzar esa cantidad. Ésta es la opción que venimos analizando, por eso la vamos a llamar la opción «estratégica».
- b) Se atribuyen la mitad de todos los bienes, con reducción o no. Ésta sería la opción salomónica o «igualitaria».
- c) La contraria a la estratégica, la «antiestratégica»: se le atribuyen al cónyuge los bienes bonificados con la reducción y, si con éstos no fuera suficiente, los no bonificados. Distinguiremos las opciones con los superíndices: «E» estratégica, «I» igualitaria y «A» antiestratégica.

Cada opción implica que los bienes no adjudicados al cónyuge viudo en la liquidación de la sociedad de gananciales se transmiten al hijo en la primera herencia, mientras que los atribuidos al viudo, junto con sus revalorizaciones, componen la segunda herencia. Discrepan entre sí en el tipo de bienes que se transmiten en herencia en cada momento. Veamos ahora las implicaciones de la opciones anteriores distinguiendo el impuesto al que nos referimos.

2.A. El ISD.

Mientras consideremos una única rentabilidad la base imponible es idéntica para las tres opciones en cada herencia, ascendiendo su importe al valor en cada período de la mitad del patrimonio común. Así, tenemos que para cada herencia:

$$\begin{aligned} VR^E_1 + VSR^E_1 &= VR^I_1 + VSR^I_1 = VR^A_1 + VSR^A_1 = 1/2 VB \\ VR^E_2 + VSR^E_2 &= VR^I_2 + VSR^I_2 = VR^A_2 + VSR^A_2 = 1/2 VB (1 + r)^n \end{aligned} \quad [1]$$

Como la reducción personal es también igual la única diferencia entre las opciones es cuándo se va a disfrutar la reducción objetiva, «Re»: si fundamentalmente en la primera herencia (estratégica), por mitades (igualitaria) o principalmente en la segunda herencia (antiestratégica). Si consideramos, como vamos a hacer a lo largo del trabajo, que el valor de los bienes con reducción es inferior o igual al de los otros bienes $-VR \leq VSR-$ las opciones se caracterizarían por los valores que se recogen en el cuadro siguiente.²³

CUADRO II. CARACTERÍSTICAS DE LAS OPCIONES CUANDO $VR \leq VSR$

Opción	Valorado en la Herencia 1		Valorado en la Herencia 2	
Estratégica	$VR^E_1 = VR$	$Re^E_1 = Re$	$VR^E_2 = 0$	$Re^E_2 = 0$
Igualitaria	$VR^I_1 = 1/2 VR$ $VSR^I_1 = 1/2 VSR$	$Re^I_1 = 0,5 Re$	$VR^I_2 = 1/2 VR (1 + r)^n$ $VSR^I_2 = 1/2 VSR (1 + r)^n$	$Re^I_2 = 0,5 Re (1 + r)^n$
Antiestratégica	$VR^A_1 = 0$	$Re^A_1 = 0$	$VR^A_2 = VR (1 + r)^n$	$Re^A_2 = Re (1 + r)^n$

FUENTE: *Elaboración propia.*

²³ Suponer que el valor de los bienes con reducción es como máximo igual al de los otros bienes nos facilita la obtención de conclusiones generales. Si no fuera así la opción estratégica supondría la transmisión de bienes con reducción entre la primera y segunda herencia, por lo que tendríamos una reducción objetiva en las dos herencias, eso sí mayor en la primera que en la segunda. Lo contrario sucedería para la antiestratégica, ya que ambas opciones son simétricas, si consideramos idéntica revalorización de los activos. Sin embargo la opción igualitaria no se vería afectada, siempre se reduciría en cada herencia la mitad. En el **cuadro VII** adjunto se recoge el valor de las reducciones en todos los casos.

CUADRO VII. VALOR ACTUALIZADO AL MOMENTO DE LA SEGUNDA HERENCIA DE LA REDUCCIÓN SEGÚN CADA OPCIÓN

Según el valor de «x» suponiendo $VR = xVB$ y $VSR = (1 - x)VB$; sólo hay un heredero y rentabilidad única.

Valor de «x»	$0 < x \leq \frac{1}{2}$		$\frac{1}{2} < x \leq 1$	
Opción al liquidar gananciales ...	Re_1	Re_2	Re_1	Re_2
Estratégica	$Re (1 + r)^n$	0	$\frac{1}{2x} Re (1 + r)^n$	$\frac{2x - 1}{2x} Re (1 + r)^n$
Igualitaria	$\frac{1}{2} Re (1 + r)^n$	$\frac{1}{2} Re (1 + r)^n$	$\frac{1}{2} Re (1 + r)^n$	$\frac{1}{2} Re (1 + r)^n$
Antiestratégica	0	$Re (1 + r)^n$	$\frac{2x - 1}{2x} Re (1 + r)^n$	$\frac{1}{2x} Re (1 + r)^n$

FUENTE: *Elaboración propia.*

La diferencia entre las cuotas íntegras, «CI ()», obviamos por ahora la posibilidad de coeficientes multiplicadores distintos de la unidad ²⁴, correspondientes a dos bases liquidables distintas, superíndices B y C, ya sea por diferencias en las bases imponible y/o en las reducciones aplicables en cada caso, en un impuesto progresivo cuando, tal y como vamos a suponer en aras de una formulación más sencilla, ambas bases tributan en el mismo escalón, sería:

$$CI(BL^C) - CI(BL^B) = (BL^C - BL^B) t' = [(BI^C - BI^B) - (Re^C - Re^B)] t' \quad [2]$$

donde «t'» es el tipo marginal correspondiente a ese escalón.

Así, para la primera herencia, subíndice 1, y comparando las opciones estratégica e igualitaria, superíndices E e I respectivamente, y teniendo en cuenta que la base imponible es idéntica, la diferencia entre las cuotas sería:

$$CI(BL^A_1) - CI(BL^E_1) = -(Re^A_1 - Re^E_1) t'_1 = (Re^E_1 - Re^A_1) t'_1 \quad [3]$$

Esta expresión se puede expresar en función del ahorro fiscal que supone el disfrutar de una reducción, llamémosle «AFRe», y que es el producto de la reducción por el tipo marginal correspondiente, por lo que cuanto mayores sean éstos mayor será el primero ²⁵.

$$CI(BL^A_1) - CI(BL^E_1) = (Re^E_1 - Re^A_1) t'_1 = AFRe^E_1 - AFRe^A_1 \quad [4]$$

como $Re^E_1 > Re^I_1 > Re^A_1 \Rightarrow CI(BL^E_1) < CI(BL^I_1) < CI(BL^A_1)$

Por tanto, si nos centramos en la primera herencia y consideramos que sólo varía entre las opciones la reducción objetiva practicada, dado que ésta es mayor en la opción estratégica, tenemos que esta modalidad supone la menor cuota íntegra. Pero, por las mismas razones, tendríamos que para la segunda herencia, la opción antiestratégica es la que tributa menos. Si atendemos a las dos herencias, cuando las opciones se diferencian sólo en cuándo va a practicarse la reducción objetiva, obtendremos que las cuotas totales de cada opción son idénticas entre sí ya que las diferencias entre las cuotas totales son nulas.

²⁴ Recordamos que la progresividad de este impuesto se consigue mediante una escala de gravamen reforzada en algunos casos por la aplicación sobre la cuota íntegra de un coeficiente multiplicador, determinado en función del valor del patrimonio del adquirente según IP en la fecha del fallecimiento del cónyuge y del grado de parentesco, mayor que la unidad. El coeficiente multiplicador fijado por la normativa estatal para parientes de primer grado con patrimonios en el momento de recibir la transmisión lucrativa de hasta 402.678,11 es 1,00; entre 402.678,11 y 2.007.380,43 es 1,05; entre 2.007.380,43 y 4.020.770,98 es 1,10 y para más de 4.020.770,98 es 1,20.

²⁵ El ahorro fiscal se obtiene de comparar para cada opción la cuota tributaria con la que se obtendría si no existiera reducción. De acuerdo con la expresión [2] y considerando una reducción genérica, «Re^C», tendríamos: $AFRe^C = CI(BI^C) - CI(BL^C) = Re^C t'$.

La comparación entre las cuotas de las dos herencias atendiendo al momento de la segunda herencia, por eso aparece entre llaves con el subíndice 2, considerando idéntico tipo marginal entre las opciones, no entre las herencias, es:

$$\begin{aligned} \{CI(BL^A) - CI(BL^E)\}_2 &= \{CI(BL^A_1) - CI(BL^E_1)\}_2 + (CI(BL^A_2) - CI(BL^E_2)) = \\ &= AFR^E_1 (1+r)^n - AFR^A_1 (1+r)^n + AFR^E_2 - AFR^A_2 = Re\ t'_1 (1+r)^n - \\ &- Re (1+r)^n t'_2 = Re (1+r)^n (t'_1 - t'_2) \\ \{CI(BL^I) - CI(BL^E)\}_2 &= 0,5 Re (1+r)^n (t'_1 - t'_2) = 0,5 \{CI(BL^A) - CI(BL^E)\}_2 \quad [5] \end{aligned}$$

Las expresiones anteriores se anulan siempre que los tipos marginales entre opciones y herencias sean idénticos, de manera que por razones fiscales y atendiendo exclusivamente al impuesto sucesorio le será indiferente entre las opciones.

Veámoslo para un ejemplo numérico basado en nuestros supuestos iniciales. El bien con reducción del 95%, la vivienda habitual, tiene un valor real, igual al catastral, de 100.000,00 euros, y los bienes sin reducción alcanzan un valor de 1.100.000,00 euros. Al cónyuge viudo habrá que atribuirle bienes por valor de 600.000,00 euros según las tres opciones que suponíamos y el resto, los otros 600.000,00 euros, formarán junto con el ajuar el caudal hereditario de la primera herencia.

Tras el fallecimiento del viudo, que suponemos se produce 11 años más tarde que el del cónyuge, el hijo hereda los bienes que le habían correspondido al primero en la liquidación de la sociedad de gananciales con su correspondiente revalorización, que entendemos ha sido de un 2% anual neto de otros impuestos.

En el cuadro siguiente se recoge un resumen de las cuotas tributarias y del ahorro fiscal tal y como lo hemos definido anteriormente, que resultan según las tres opciones. También se indican las diferencias en cuotas y ahorros fiscales entre las opciones, observando que para cada herencia son de igual valor aunque de signo contrario, tal y como habíamos obtenido analíticamente.

Para cada fila hay dos líneas: en la primera se recoge el valor que corresponde cuando se produce la primera herencia y que sólo se indica para ella; en la segunda el valor en el momento de la segunda herencia: que es el actualizado de la primera herencia, el valor nominal de la segunda y la suma de ambos.

Cuadro N.º 1

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 2% y que median 11 años entre las dos herencias.

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	111.971,59			28.262,50		
Valor Actualizado ...	139.222,60	185.872,18	325.094,78	35.140,87	0	35.140,87
b. «igualitaria»	126.102,84			14.131,25		
Valor Actualizado ...	156.793,04	168.301,74	325.094,78	17.570,43	17.570,43	35.140,87
Igualitaria-Estratégica	14.131,25			-14.131,25		
Valor Actualizado	17.570,44	-17.570,44	0	-17.570,43	17.570,43	0
c. «antiestratégica»	140.234,09			0		
Valor Actualizado ...	174.363,47	150.731,31	325.094,78	0	35.140,87	35.140,87
Antiestratégica-Estratégica	28.262,50			-28.262,50		
Valor Actualizado	35.140,87	-35.140,87	0	-35.140,87	35.140,87	0

FUENTE: *Elaboración propia.*

Si consideramos sólo la primera herencia, porque por ejemplo los bienes que corresponden a la liquidación de la sociedad de gananciales se van a consumir por el cónyuge supérstite antes de su fallecimiento, la opción estratégica es la mejor, pero si atendemos a los valores finales de las dos herencias vemos que las tres opciones implican la misma cuota tributaria.²⁶ No podría ser de otra manera, ya que debido a nuestros supuestos todas las herencias están tributando al mismo tipo marginal, el correspondiente al escalón quince de la escala de gravamen (el tipo marginal es el 29,75%) y, si atendemos a las dos herencias, se aprovechan al máximo las reducciones –la personal de 15.956,87 y la objetiva de 95.000,00– en todas ellas, aunque la estratégica lo haga en la primera herencia, la igualitaria por mitades y la antiestratégica en la segunda.

2.A.1. Diferencias en el tipo marginal de las herencias.

El tipo marginal entre las herencias puede ser diferente, aun excluyendo variaciones en la escala de gravamen, debido a que la cuantía de los bienes objeto de la segunda herencia sea distinta a la de la primera –porque por ejemplo no se transmite alguno de los bienes que han correspondido al

²⁶ Aunque las cuotas tributarias de ISD totales sean las mismas y por lo tanto es indiferente entre las opciones en la medida que éstas discrepan en las cantidades a pagar en cada momento, puede que las partes, por cuestiones de liquidez y demás, muestren sus preferencias por alguna de ellas en particular.

viudo tras la liquidación de la sociedad de gananciales, deja en herencia además de los anteriores algún otro o la revalorización de los activos es elevada— motivando la tributación en un escalón diferente de ambas.

Según [5], y considerando que el tipo marginal de la segunda herencia es menor que el de la primera pero idéntico entre las opciones, es decir, $t'_2 < t'_1$, tendríamos:

$$\{CI(BL^A) - CI(BL^E)\}_2 = Re(1+r)^n(t'_1 - t'_2) > 0, \text{ es decir, } \{CI(BL^A)\}_2 > \{CI(BL^E)\}_2$$

$$\{CI(BL^I) - CI(BL^E)\}_2 = 0,5 Re(1+r)^n(t'_1 - t'_2) > 0, \text{ es decir, } \{CI(BL^I)\}_2 > \{CI(BL^E)\}_2$$

Como la diferencia entre la antiestratégica y la estratégica es mayor, en realidad es el doble, que la existente entre la opción igualitaria y la estratégica y esta última es la que tiene la menor cuota íntegra total obtenemos la siguiente ordenación entre las opciones: estratégica, la mejor; seguida de la igualitaria, y por último la antiestratégica. Obtendríamos la ordenación contraria (antiestratégica, igualitaria y estratégica) si la segunda herencia tributase a tipos marginales más altos que los de la primera herencia.

De manera que cuando los tipos marginales varían entre las dos herencias pero son idénticos para las opciones (esto será debido fundamentalmente a diferencias en el valor de las herencias recibidas de cada cónyuge) la alternativa mejor será aquella que suponga la reducción de la mayor cuantía posible en términos nominales en la herencia que tribute a un tipo marginal superior.

Así, si en el ejemplo numérico anterior consideramos que el tipo de rentabilidad de los activos es del 5%, en vez del 2% supuesto hasta ahora, obtenemos un mayor tipo marginal para la segunda herencia —la base imponible es de 1.056.989,72 euros e implica el tipo marginal del 34% del escalón último—, por lo que, ya sea atendiendo a las cuotas o a los ahorros fiscales por la reducción, obtenemos como mejor opción la antiestratégica tal y como se observa en el **cuadro n.º 2**.

Cuadro N.º 2

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 5% y que median 11 años entre las dos herencias

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	111.971,59			28.262,50		
Valor Actualizado ...	191.509,42	282.073,84	473.583,27	48.338,47	0	48.338,47
b. «igualitaria»	126.102,84			14.131,25		
Valor Actualizado ...	215.678,66	254.451,86	470.130,52	24.169,23	27.621,98	51.791,21

Cuadro N.º 2 (cont.)

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
Igualitaria-Estratégica	14.131,25			-14.131,25		
Valor Actualizado	24.169,24	-27.621,98	-3.452,74	-24.169,24	27.621,98	3.452,74
c. «antiestratégica» ...	140.234,09			0		
Valor Actualizado ...	239.847,89	226.829,88	466.677,77	0	55.243,96	55.243,96
Antiestratégica-Estratégica	28.262,50			-28.262,50		
Valor Actualizado	48.338,47	-55.243,96	-6.905,49	-48.338,47	55.243,96	6.905,49

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: *Elaboración propia.*

2.A.2. Diferencias en el coeficiente multiplicador de las herencias.

Puede ocurrir que los bienes recibidos en la primera herencia por el hijo sean, por sí mismos o acumulados a otros bienes que posea, tan elevados que la cuantía del patrimonio preexistente al recibir la segunda herencia dé lugar a la aplicación de un coeficiente multiplicador diferente a la unidad.

La diferencia entre las cuotas tributarias, «CT()», no íntegras ya que consideramos coeficientes multiplicadores distintos de la unidad, de dos bases liquidables distintas, superíndices B y C, que tributan al mismo tipo marginal, es ²⁷:

$$CT(BL^C) - CT(BL^B) = CI(BL^B)(I^C - I^B) + [(BI^C - BI^B) - (Re^C - Re^B)] t' I^C \quad [6]$$

donde «CT()» es la cuota tributaria que corresponde a la base liquidable que aparezca entre paréntesis e «I» es el coeficiente multiplicador de la opción que recoja el superíndice.

Atendiendo a nuestras opciones y dado que las bases imponibles son idénticas, tendríamos que la expresión [6], cuando el coeficiente multiplicador de la segunda herencia es superior a la unidad pero idéntico para las tres opciones, es ²⁸:

$$CT(BL^{A_2}) - CT(BL^{E_2}) = (Re^{E_2} - Re^{A_2}) t' I = (AFRe^{E_2} - AFRe^{A_2}) I \quad [7]$$

²⁷ La cuota tributaria de la base liquidable mayor se puede escribir:

$CT(BL^C) = CI(BL^B) I^B + CI(BL^B) (I^C - I^B) + (BL^C - BL^B) t' I^C$ y como $CT(BL^B) = CI(BL^B) I^B$ se obtiene [6].

²⁸ Estrictamente el ahorro fiscal de una reducción con coeficientes multiplicadores, que consideramos iguales: $I^C = I^B = I$, e idéntico tipo marginal es: $AF \cdot Re^C = Re^C t' I = AFRe^C I$.

La diferencia entre las cuotas tributarias de la segunda herencia va a ser la obtenida anteriormente multiplicada por el importe del coeficiente multiplicador, por lo que éste amplía las diferencias entre las cuotas íntegras ya existentes.

Vamos a demostrar que cuando el coeficiente multiplicador varía entre las dos herencias pero es idéntico para las opciones (suponiendo idéntico tipo marginal en todas las herencias) la alternativa mejor es aquella que suponga la reducción de la mayor cuantía posible en la herencia en la que sea de aplicación el coeficiente multiplicador mayor. Así, si el coeficiente mayor es en la segunda herencia, $I_2 > I_1$, la opción antiestratégica será la mejor.

$$\{CT(BL^A) - CT(BL^E)\}_2 = Re(1+r)^n t' (I_1 - I_2) < 0 \Rightarrow \{CT(BL^A)\}_2 < \{CT(BL^E)\}_2$$

$$\{CT(BL^I) - CT(BL^E)\}_2 = 0,5 Re(1+r)^n t' (I_1 - I_2) \Rightarrow \{CT(BL^I)\}_2 < \{CT(BL^E)\}_2$$

Como $|\{CT(BL^A) - CT(BL^E)\}_2| > |\{CT(BL^I) - CT(BL^E)\}_2|$, tenemos la siguiente ordenación entre las opciones: $\{CT(BL^A)\}_2 < \{CT(BL^I)\}_2 < \{CT(BL^E)\}_2$, es decir, la antiestratégica es la mejor.

En el ejemplo numérico inicial, considerando una rentabilidad del 2% y 11 años y que el coeficiente multiplicador para todas las opciones de la primera herencia es 1 y el de la segunda herencia es 1,05, obtendríamos la ordenación prevista tal y como se observa en el **cuadro n.º 3**.

Cuadro N.º 3

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 2% y que median 11 años entre las dos herencias. Aplicamos los siguientes coeficientes multiplicadores: $I_1 = 1,00$ e $I_2 = 1,05$ en todas las opciones

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción $\times I_t$		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	111.971,59			28.262,50		
Valor Actualizado ...	139.222,60	195.165,79	334.388,39	35.140,87	0	35.140,87
b. «igualitaria»	126.102,84			14.131,25		
Valor Actualizado ...	156.793,04	176.716,83	333.509,87	17.570,43	18.448,95	36.019,39
Igualitaria-Estratégica	14.131,25			-14.131,25		
Valor Actualizado	17.570,44	-18.448,95	-872,52	-17.570,43	18.448,95	878,52
c. «antiestratégica» ...	140.234,09			0		
Valor Actualizado ...	174.363,47	158.267,88	332.631,34	0	36.897,91	36.897,91
Antiestratégica-Estratégica	28.262,50			-28.262,50		
Valor Actualizado	35.140,87	-36.897,91	-1.757,04	-35.140,87	36.897,91	1.757,04

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: Elaboración propia.

2.A.3. *Diferencias tanto en el coeficiente multiplicador como en el tipo marginal entre las herencias pero no entre las opciones.*

De acuerdo con los apartados anteriores, y considerando para cada herencia idéntico tipo marginal y coeficiente multiplicador entre las opciones, tendríamos que las diferencias entre las cuotas totales en este caso serían:

$$\begin{aligned} \{CI(BL^A) - CI(BL^E)\}_2 &= Re(1+r)^n(t'_1I_1 - t'_2I_2) \\ \{CI(BL^J) - CI(BL^E)\}_2 &= 0,5 Re(1+r)^n(t'_1I_1 - t'_2I_2) \end{aligned} \quad [8]$$

Para determinar la ordenación entre las opciones necesitamos determinar el signo de $(t'_1I_1 - t'_2I_2)$, que es indeterminado con carácter general. Si atendemos a los escenarios más probables de acuerdo con nuestros supuestos diríamos que es de esperar que $t'_2 > t'_1$ e $I_2 > I_1$ por lo que $(t'_1I_1 - t'_2I_2) < 0$ y la ordenación sea de mejor a peor: antiestratégica, igualitaria y estratégica. Esto es así, ya que por un lado, como el tipo de gravamen se aplica sobre los valores nominales de cada opción, lo normal, salvo que consideremos rentabilidades negativas o que no se dejen en herencia por el viudo todos los bienes, es que el tipo de gravamen de la segunda herencia sea mayor al de la primera y, por otro lado, es más probable que el coeficiente multiplicador de la segunda herencia sea mayor al de la primera ya que ésta aumenta el patrimonio preexistente en el momento de recibir la segunda herencia y no consideramos la posibilidad de pérdidas de patrimonio ²⁹.

2.A.4. *Diferencias en el coeficiente multiplicador de una de las herencias en una opción: en particular, mayor coeficiente multiplicador para la segunda herencia de la opción antiestratégica.*

Puede suceder que alguna de las opciones implique en algunos casos un menor coeficiente multiplicador para la segunda herencia. Hay que tener en cuenta que los bienes que gozan de reducción objetiva en ISD son los mismos que pueden gozar de exención en IP si el adquirente cumple

²⁹ En el cuadro anexo se recoge el producto de los tipos marginales por los cuatro coeficientes multiplicadores aplicables, de manera que si consideramos coeficientes multiplicadores correlativos debemos comparar en diagonal los valores más próximos: por ejemplo, si 8,03% ($t' = 7,65\%$ por $I = 1,05$) es menor que 8,50% ($t' = 8,50\%$ por $I = 1,00$); y si consideramos mayores diferencias entre los coeficientes multiplicadores, por ejemplo comparáramos el de 1,10 en vez de 1,05 deberíamos comparar 8,42% ($t' = 7,65\%$ por $I = 1,10$) con 8,50%.

Producto (%) del tipo marginal por los coeficientes multiplicadores para parientes de primer grado [$t' \times I$]																
I = 1	7,65	8,50	9,35	10,20	11,05	11,90	12,75	13,60	14,45	15,30	16,15	18,70	21,25	25,50	29,75	34,0
I = 1,05	8,03	8,93	9,82	10,71	11,60	12,50	13,39	14,28	15,17	16,07	16,96	19,64	22,31	26,78	31,24	35,7
I = 1,10	8,42	9,35	10,29	11,22	12,16	13,09	14,03	14,96	15,90	16,83	17,77	20,57	23,38	28,05	32,73	37,4
I = 1,2	9,18	10,20	11,22	12,24	13,26	14,28	15,30	16,32	17,34	18,36	19,38	22,44	25,50	30,60	35,70	40,8

FUENTE: Elaboración propia.

Nota: Aparecen sombreados los casos en los que considerando tanto los tipos marginales como los coeficientes multiplicadores correlativos obtenemos que el producto del tipo marginal menor multiplicado por el coeficiente multiplicador mayor es mayor que el producto del tipo marginal mayor por el coeficiente multiplicador menor (que es lo contrario de lo defendido en el texto).

los requisitos que esta norma establece. De modo que en aquellos casos en los que el heredero reciba en la primera herencia aunque sólo sea una parte de los bienes que gozan de reducción en el ISD, como sucede en las opciones estratégica e igualitaria, y cumpla además los requisitos de exención de IP, obtendrá un menor valor de su patrimonio preexistente en el momento de recibir la segunda herencia, lo que podría implicar mantener el coeficiente multiplicador igual a la unidad, en vez de uno superior como podría suceder para la opción antiestratégica.

Si volvemos al ejemplo anterior y consideramos que el coeficiente multiplicador incrementado –el 1,05– es sólo aplicable para la segunda herencia de la opción antiestratégica vamos a determinar cuál sería la diferencia entre las cuotas de la segunda herencia. Partiendo de [6] tendríamos:

$$\begin{aligned} CT(BL^{A_2}) - CT(BL^{E_2}) &= CI(BL^{E_2})(I^{A_2} - I^{E_2}) + (Re^{E_2} - Re^{A_2}) t' I^{A_2} = CI(BL^{E_2}) \\ (I^{A_2} - I^{E_2}) + (AFRe^{E_2} - AFRe^{A_2}) I^{A_2} &= CI(BL^{E_2})(I^{A_2} - 1) - Re(1+r)^n t' I^{A_2} \\ CT(BL^{A_2}) - CT(BL^{I_2}) &= CI(BL^{I_2})(I^{A_2} - I^{I_2}) + (Re^{I_2} - Re^{A_2}) t' I^{A_2} = CI(BL^{I_2}) \\ (I^{A_2} - I^{I_2}) + (AFRe^{I_2} - AFRe^{A_2}) I^{A_2} &= CI(BL^{I_2})(I^{A_2} - 1) - 1/2 Re(1+r)^n t' I^{A_2} \quad [9] \end{aligned}$$

Al considerar las diferencias de las cuotas en la primera herencia obtenidas en apartados anteriores, y teniendo en cuenta que la cuota tributaria total de las opciones estratégica e igualitaria es la misma, obtenemos:

$$\{CT(BL^A) - CT(BL^E)\}_2 = \{CT(BL^A) - CT(BL^I)\}_2 = Re(1+r)^n t'(1 - I^{A_2}) + CI(BL^{E_2})(I^{A_2} - 1) = (I^{A_2} - 1)[CI(BL^{E_2}) - Re(1+r)^n t']$$

expresión que es positiva ya que $I^{A_2} > 1$ y $CI(BL^{E_2}) - Re(1+r)^n t' > 0$, debido a que según nuestras definiciones la opción estratégica implica para la segunda herencia la base liquidable mayor (dado que la reducción objetiva se aplica en la primera herencia y que la base imponible y la reducción personal son idénticas en las tres opciones) y suponemos que tributamos al mismo tipo marginal en las tres opciones.

Cuadro N.º 4

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 2% y que median 11 años entre las dos herencias. Coeficiente multiplicador de 1, salvo para la segunda herencia en la opción antiestratégica que es 1,05. $I^{A_2} = 1,05$

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	111.971,59			28.262,50		
Valor Actualizado ...	139.222,60	185.872,18	325.094,78	35.140,87	0	35.140,87

Cuadro N.º 4 (cont.)

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
b. «igualitaria»	126.102,84			14.131,25		
Valor Actualizado ...	156.793,04	168.301,74	325.094,78	17.570,43	17.570,43	35.140,87
c. «antiestratégica»	140.234,09			0		
Valor Actualizado ...	174.363,47	158.267,88	332.631,34	0	35.140,87	35.140,87
Antiestratégica-Estratégica	28.262,50			-28.262,50		
Valor Actualizado	35.140,87	-27.504,31	7.536,56	-35.140,87	35.140,87	0
Antiestratégica-Igualitaria	14.131,25			-14.131,25		
Valor Actualizado	17.570,43	-10.033,86	7.536,56	-17.570,43	17.570,43	0

Nota: aparecen en negrita las opciones óptimas.

FUENTE: *Elaboración propia.*

De modo que cuando el coeficiente multiplicador de la segunda herencia para la antiestratégica es superior, en el **cuadro n.º 4** es igual a 1,05, las opciones estratégica e igualitaria son preferibles a la antiestratégica ya que ésta supone una mayor cuota total.

2.A.5. Imposibilidad de aprovechar toda la reducción en alguna opción y el efecto del fraccionamiento de la base liquidable en dos iguales en un impuesto progresivo.

Para estudiar un escenario donde no se puede reducir el máximo de la reducción objetiva, la personal consideramos que siempre es posible, por insuficiencia de la base imponible se han de considerar herencias de cuantías menores que supondrá que los tipos marginales de las herencias y opciones sean diferentes y no se puedan establecer conclusiones con carácter general ³⁰. Además, la llamada opción igualitaria implica el fraccionamiento de la base liquidable en dos partes iguales o cuasiguales, lo que supone en un impuesto progresivo menores cuotas tributarias tal como DOMÍNGUEZ y LÓPEZ LABORDA (2001) demuestran. Por tanto las diferencias entre las cuotas de las distintas opciones tendrán una doble explicación: la cuantía de la reducción objetiva no aplicada entre las dos herencias y la diferencia entre los tipos de gravamen aplicable en cada herencia.

Supongamos el ejemplo inicial pero considerando una rentabilidad neta del 1% anual y que los bienes no bonificados se valoran en 110.000,00 euros, de manera que disminuyen los bienes poseídos por el matrimonio y por tanto la base imponible en ambas herencias.

³⁰ Si las bases imponibles, tipos marginales y coeficientes multiplicadores fueran idénticos entre las opciones aquella opción que aprovecharse la mayor cantidad de reducción sería la mejor.

Cuadro N.º 5

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 110.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 1%, que median 11 años entre las dos herencias y que el coeficiente multiplicador es igual a la unidad: $I = 1$

Opción al liquidar gananciales	Reducción objetiva actualizada	Cuota total	Diferencias entre las cuotas con respecto a la opción igualitaria		
			Total (1+2)	(1) Por no aplicar toda la reducción	(2) Por progresividad
«estratégica»	99.509,95 (1 H)	13.174,84	3.609,20	1.046,28	2.562,92
«igualitaria»	105.988,49 (entre 1 y 2 H)	9.565,64	—	—	—
«antiestratégica»	104.702,66 (2 H)	11.904,24	2.338,60	207,66	2.130,94

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: *Elaboración propia.*

Observemos ahora las diferencias en las cuotas con respecto a la opción mejor, la igualitaria, de las otras dos, tal y como hacemos en la parte derecha del **cuadro n.º 5**, desglosando cada explicación:

- 1.º Como se observa en la primera parte del cuadro, las opciones estratégica y antiestratégica por un lado desaprovechan parte de la reducción objetiva que por tanto tributa al tipo marginal que corresponda a la herencia cuya cuota sea distinta de cero, la segunda y la primera respectivamente. La diferencia entre las cuotas de cada una de estas opciones y la igualitaria, que reduce el máximo, es el producto de la reducción no practicada por el tipo marginal, el apartado (1) de la parte derecha del cuadro.
- 2.º Además, en las opciones estratégica y antiestratégica la herencia cuya cuota es distinta de cero tributa a tipos más altos que las herencias de la opción igualitaria. En concreto el 16,15% del escalón n.º 11 para las primeras frente al 11,90% (escalón n.º 6) y 12,75% (el n.º 7) de cada herencia de la opción igualitaria. Si consideráramos que todas las opciones reducen el máximo el valor final de la base liquidable total sería de 98.224,12 euros para todas ellas. Pero las cuotas correspondientes a dicha base serían diferentes: 12.128,55 (estratégica), 9.565,64 (igualitaria) y 11.696,57 (antiestratégica). La diferencia entre las opciones estratégica y antiestratégica es debida a que en la primera la cuota corresponde a la segunda herencia por lo que se aplica la escala de gravamen al valor actualizado mientras que la antiestratégica tributa en la primera herencia, por lo que la escala se aplica a los valores sin revalorizar (que obviamente son menores), de manera que, aunque luego se actualiza la cuota, como la tabla de gravamen no varía resulta una cuantía menor. [La diferencia entre las cuotas debida al diferente tipo marginal es la recogida en (2) en el cuadro adjunto].

2.A.6. Diferente revalorización de los activos.

Al considerar diferentes revalorizaciones para los activos la base imponible de la segunda herencia ya no será la misma en todas las opciones, tal y como se observa en el **cuadro III**, entendiendo que los bienes con reducción se revalorizan anualmente «r» mientras que el resto lo hacen a «s».

Las diferencias entre las cuotas de la segunda herencia, suponiendo idénticos tipos marginales y coeficientes multiplicadores para todas las opciones de cada herencia, según [6] y el cuadro anterior son:

$$CT(BL^{A_2}) - CT(BL^{E_2}) = (BL^{A_2} - BL^{E_2}) t'_2 I_2 = VR [0,08 (1 + r)^n - 1,03 (1 + s)^n] t'_2 I_2$$

$$CT(BL^{I_2}) - CT(BL^{E_2}) = 0,5 VR [0,08 (1 + r)^n - 1,03 (1 + s)^n] t'_2 I_2 = 0,5 (CT(BL^{A_2}) - CT(BL^{E_2}))$$

CUADRO III. CARACTERÍSTICAS DE LAS OPCIONES CONSIDERANDO DIFERENTES RENTABILIDADES

Opción	Bienes atribuidos en la 2.ª Herencia	Base imponible, reducción y base liquidable
Estratégica	Sólo bienes sin reducción $VSR^{E_2} (1 + s)^n = 0,5 VB (1 + s)^n$	$BI^{E_2} = [0,5 VB (1 + s)^n] 1,03$ $Re^{E_2} = 0$ $BL^{E_2} = 0,515 VB (1 + s)^n$
Igualitaria	La mitad del bien con reducción y de los bienes sin reducción $0,5VR (1 + r)^n + (0,5 VB - 0,5 VR) (1 + s)^n$	$BI^{I_2} = 0,515 VR [(1 + r)^n - (1 + s)^n] + 0,515 VB (1 + s)^n$ $Re^{I_2} = 0,5 [0,95 VR (1 + r)^n]$ $BL^{I_2} = 0,515 VB (1 + s)^n + 0,5 VR [0,08 (1 + r)^n - 1,03 (1 + s)^n]$
Antiestratégica	Todo el bien con reducción y el resto sin reducción. $VR (1 + r)^n + (0,5 VB - VR) (1 + s)^n$	$BI^{A_2} = [VR (1 + r)^n + (0,5 VB - VR) (1 + s)^n] 1,03$ $Re^{A_2} = 0,95 VR (1 + r)^n$ $BL^{A_2} = 0,515 VB (1 + s)^n + VR [0,08 (1 + r)^n - 1,03 (1 + s)^n]$

FUENTE: *Elaboración propia.*

El signo de las diferencias anteriores es indeterminado ya que depende del de la expresión « $[0,08 (1 + r)^n - 1,03 (1 + s)^n]$ ». De manera que si excluimos la posibilidad de que el valor de los bienes que gozan de reducción sea cero tenemos que:

- Si $r = \left(\frac{1,03}{0,08}\right)^{\frac{1}{n}} (1+s) - 1 \Rightarrow [CT(BL^A_2) = CT(BL^I_2) = CT(BL^E_2)]$. Indiferencia entre opciones
- Si $r > \left(\frac{1,03}{0,08}\right)^{\frac{1}{n}} (1+s) - 1 \Rightarrow$ para la segunda herencia la opción estratégica es la mejor
- Si $r < \left(\frac{1,03}{0,08}\right)^{\frac{1}{n}} (1+s) - 1 \Rightarrow$ la opción antiestratégica supone la menor cuota en la segunda herencia

Para determinar las diferencias entre las cuotas totales habrá que actualizar las correspondientes a la primera herencia, cuyas cuantías recordamos constaban en el **cuadro II** y se corresponderían con las diferencias en los ahorros fiscales de las reducciones, atendiendo a «s», ya que el dinero es uno de los activos sin reducción. Así obtenemos que:

$$\{CT(BL^A) - CT(BL^E)\}_2 = VR [[0,08(1+r)^n - 1,03(1+s)^n] t'_2 I_2 + 0,95(1+s)^n t'_1 I_1] \quad [10]$$

$$\{CT(BL^I) - CT(BL^E)\}_2 = 0,5 \{CT(BL^A) - CT(BL^E)\}_2$$

No se puede concluir con carácter general cuál es la mejor opción ya que depende de la interacción de varias variables: las dos tasas de rentabilidad, el tiempo que media entre ambos fallecimientos, los tipos marginales de las herencias y los coeficientes multiplicadores. Así, y excluyendo la posibilidad de que los bienes con reducción valgan cero, despejando en [10] tendríamos la rentabilidad de los bienes con reducción en función del resto de variables:

$$\bullet \text{ Si } r = \left(\frac{1,03 t'_2 I_2 - 0,95 t'_1 I_1}{0,08 t'_2 I_2}\right)^{\frac{1}{n}} (1+s) - 1 \Rightarrow \{CT(BL^A) - CT(BL^E)\}_2 = 0, \text{ de manera que es indiferente entre las tres opciones} \quad [11]$$

$$\bullet \text{ Si } r > \left(\frac{1,03 t'_2 I_2 - 0,95 t'_1 I_1}{0,08 t'_2 I_2}\right)^{\frac{1}{n}} (1+s) - 1 \Rightarrow \text{la opción estratégica es la óptima}^{31} \quad [12]$$

$$\bullet \text{ Si } r < \left(\frac{1,03 t'_2 I_2 - 0,95 t'_1 I_1}{0,08 t'_2 I_2}\right)^{\frac{1}{n}} (1+s) - 1 \Rightarrow \text{la opción antiestratégica es la óptima} \quad [13]$$

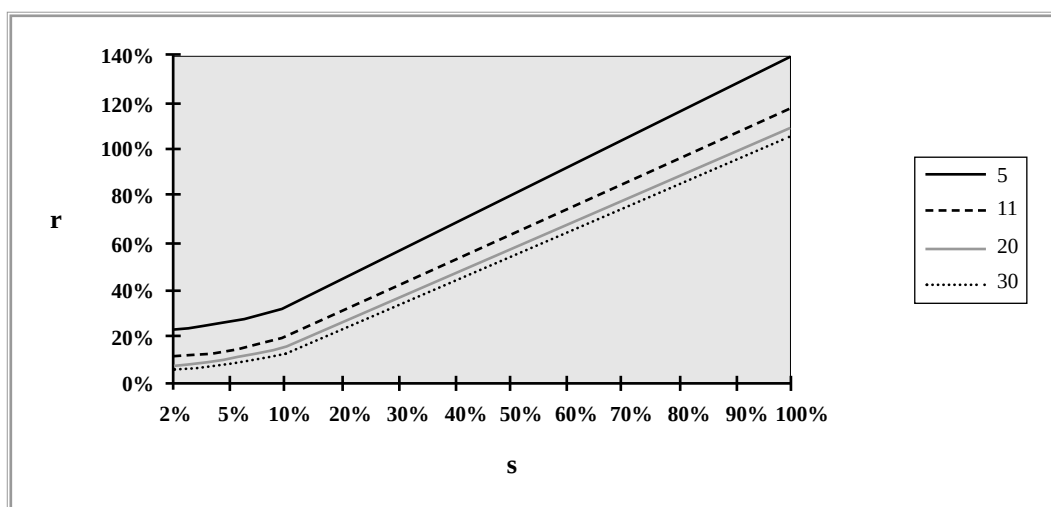
Dados los tipos marginales y los coeficientes multiplicadores, podemos expresar la rentabilidad del bien con reducción que iguala las cuotas tributarias totales entre las opciones como función de la rentabilidad de los otros bienes y del tiempo, es decir: $r = f(s, n)$.

³¹ Siempre que la diferencia entre las cuotas de la segunda herencia favorezca a la opción estratégica se cumple que

$r > \left(\frac{1,03}{0,08}\right)^{\frac{1}{n}} (1+s) - 1$ que implica que se cumpla [12], siendo por tanto la mejor opción globalmente.

Por ejemplo, si consideramos en nuestro caso numérico básico que la rentabilidad anual de los bienes con reducción es del 6%, la de los bienes sin reducción del 5% y que entre los dos fallecimientos median 11 años, tenemos que la segunda herencia tributa para las tres opciones al tipo marginal más alto, el 34% del escalón n.º 16, frente al 29,75% de la primera herencia. Dados esos tipos marginales y coeficientes multiplicadores podríamos dibujar el tipo de interés del bien, $r = f(s, n)$, que igualará el valor final de las tres opciones tal y como se muestra en el **gráfico 1**.

Gráfico 1. Valores de $r(s, n)$ considerando $t'_2 = 34\%$; $t'_1 = 29,75\%$ e $I_2 = I_1 = 1$ para los que es indiferente entre las opciones.



FUENTE: *Elaboración propia.*

De acuerdo con nuestros datos el tipo de rentabilidad de los bienes con reducción que iguala las cuotas de las opciones es el 14,1%. Por tanto si consideramos un 6%, como hacemos en el cuadro numérico adjunto, nos situaríamos debajo de la línea dibujada, por lo que la opción antiestratégica sería la preferida tal y como observamos que ocurre en el **cuadro n.º 6**.

Cuadro N.º 6

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; Tipo de rentabilidad después de impuestos: bienes con reducción del 6% y resto del 5% y que median 11 años entre las dos herencias. Coeficiente multiplicador igual a la unidad: $I = 1$

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	111.971,59			28.262,50		
Valor Actualizado ...	191.509,42	282.073,84	473.583,27	48.338,47	0	43.338,47

Cuadro N.º 6 (cont.)

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia	2 Herencia	Total	1 Herencia	2 Herencia	Total
b. «igualitaria»	126.102,84			14.131,25		
Valor Actualizado ...	215.678,66	254.707,49	470.386,14	24.169,23	30.657,52	33.336,22
Igualitaria-Estratégica	14.131,25			-14.131,25		
Valor Actualizado	24.169,23	-27.366,35	-3.197,12	-24.169,23	30.657,52	6.488,28
c. «antiestratégica» ...	140.234,09			0		
Valor Actualizado ...	239.847,89	227.341,13	467.189,02	0	61.315,04	31.531,58
Antiestratégica-Estratégica	28.262,50			-28.262,50		
Valor Actualizado	48.338,47	-54.732,71	-6.394,25	-48.338,47	61.315,04	12.976,57

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: *Elaboración propia.*

Si supusiéramos idénticos tipos marginales y coeficientes multiplicadores en todas las herencias y opciones la mejor opción sería aquella que transmitiera a la siguiente generación en la primera herencia el bien con mayor revalorización ya que de esta manera se consigue que la base liquidable en las dos herencias sea la menor puesto que el diferencial de rentabilidad entre los activos no tributa en ISD. En este caso [10] sería:

$$\{CT(BL^A) - CT(BL^E)\}_2 = 0,08 VR [(1+r)^n - (1+s)^n] t' I$$

cuyo signo depende de cuál sea la rentabilidad mayor. Si lo es la del activo con reducción, entonces la mejor opción es la estratégica; si lo es la de los bienes sin reducción, la mejor sería la opción antiestratégica y si las rentabilidades fuesen idénticas las opciones supondrían la misma cuota, tal y como ya habíamos obtenido anteriormente. Pero actuar así supone que el viudo, voluntariamente, renuncia al activo que más se va a revalorizar, actitud que sólo es posible explicar dentro de nuestro modelo de comportamiento que busca la transmisión a sus hijos de la mayor cantidad posible de los bienes gananciales minimizando el pago de impuestos.

2.B. Implicaciones de las diferentes opciones en IP e IRPF.

El viudo toma su decisión de asignarse bienes en la liquidación de la sociedad de gananciales atendiendo, además de al impuesto sucesorio, a las cuotas a pagar en sus declaraciones de patrimonio y renta correspondientes a los bienes de los que sea titular durante su viudez.

La vivienda habitual y la titularidad directa o indirecta de empresas familiares, además de gozar de una reducción en ISD cuando se transmiten *mortis causa* a herederos, disfrutan de ventajas fiscales en IP (exención si se cumplen determinados requisitos) y en IRPF (la no imputación de un 2% del valor catastral del inmueble, que suponemos idéntico al valor real, en el caso de la vivienda habitual).

Esas ventajas fiscales suponen para quien las disfruta unas menores cuotas tributarias. Así, podemos expresar la base liquidable, «BL», en el caso de disfrutar de una exención –la no imputación de una renta es claramente asimilable a una exención– en términos de la base imponible cuando no se disfruta de exención y que denominamos «BI», tenemos:

$$BL = BI - Ex - Re \quad [14]$$

Si comparáramos las diferencias ente cuotas íntegras correspondientes a dos situaciones que sólo difieren en la cuantía exenta, por ejemplo, suponiendo $Ex^C > Ex^B \Rightarrow BL^C < BL^B$, tendríamos, de acuerdo con la expresión [2], una expresión similar a la obtenida para la reducción, expresión [3]³².

$$CI(BL^C) - CI(BL^B) = (BL^C - BL^B) t' = [(BI - Ex^C - Re) - (BI - Ex^B - Re)] t' = (Ex^B - Ex^C) t' \quad [15]$$

En la medida en que las opciones por nosotros estudiadas difieren en a quién asignan la titularidad del bien que goza de reducción en ISD y por tanto disfruta de la exención en IP e IRPF, el individuo no va a estar indiferente. Aquel que pueda gozar de exención en IP o IRPF por la titularidad de estos bienes al cumplir los requisitos exigidos para ello estará interesado en que se le asignen estos bienes: al liquidar la comunidad matrimonial, en el caso del viudo, y en la herencia, en el caso del hijo.

Centrémonos inicialmente en la vivienda habitual que goza de una tributación favorable en los dos impuestos ahora considerados, IP e IRPF. Supongamos que el viudo está obligado a satisfacer tanto IP como IRPF, ya que si no sería indiferente entre las opciones. Entendemos que el viudo continúa habitando la vivienda familiar con independencia de quién sea el titular. En el **cuadro IV** se recoge la cuantía de las exenciones del viudo.

CUADRO IV. EXENCIONES DE LA VIVIENDA HABITUAL DEL VIUDO EN IP E IRPF SEGÚN LAS OPCIONES

Opción	Titular de la vivienda familiar	IP	IRPF
Estratégica	hijo	$Ex^E_V = 0$	$Ex^E_H = 0$
Igualitaria	hijo y viudo a partes iguales	$Ex^I_V = 0,5VR$	$Ex^I_V = 0,5 (2\%VR)$
Antiestratégica	Viudo	$Ex^A_V = VR$	$Ex^A_V = 2\%VR$

FUENTE: *Elaboración propia.*

³² Por otro lado si consideramos $Ex^C = 0$ podríamos definir el ahorro fiscal de una exención, «AFEx^C» en los mismos términos que la reducción: el producto de la cuantía exenta por el tipo marginal.

En este caso y atendiendo a la tributación conjunta del viudo en IP y en IRPF (aparece cada impuesto como subíndice del corchete) tenemos para el viudo el primer año de titularidad, según [15]:

$$\begin{aligned} [CI (BL^A) - CI (BL^E)]_{IP, IRPF} &= [(Ex^E - Ex^A)t']_{IP} + [(Ex^E - Ex^A)t']_{IRPF} = -[Ex^A_V t']_{IP} - \\ &- [Ex^A_V t']_{IRPF} = -VR t'_{IP} - 0,02 VR t'_{IRPF} = -VR (t'_{IP} + 0,02 t'_{IRPF}) \Rightarrow CI (BL^A) < CI (BL^E) \\ [CI (BL^I) - CI (BL^E)]_{IP, IRPF} &= 0,5 [CI (BL^A) - CI (BL^E)]_{IP, IRPF} \end{aligned} \quad [16]$$

la diferencia anterior es sólo la correspondiente al primer año pero hay que considerar como mínimo 10 años, requisito de permanencia necesario para no perder la exención en ISD. Para poder comparar opciones deberíamos atender al valor actualizado al momento de la segunda herencia de las diferencias entre las cuotas expresadas por [16] de cada año. Si consideramos «n» años (los que median entre ambos fallecimientos) y entendemos que estos impuestos se pagan al principio de cada año tendríamos si la rentabilidad de los activos es la misma que:

$$\{[CI (BL^A) - CI (BL^E)]_{IP, IRPF}\}_2 = -n VR (1 + r)^n (t'_{IP} + 0,02 t'_{IRPF}) \quad [17]$$

Diferencia que habría que considerar junto a las obtenidas para el ISD estudiadas en los apartados anteriores. Así, si consideráramos que sólo se produce una herencia, porque el viudo finalmente se gasta todos los bienes, lo que atendiendo a ISD suponía siempre la consideración de la opción estratégica como la mejor, la diferencia entre las cuotas totales entre las opciones estratégica y antiestratégica, suponiendo en cada impuesto el mismo tipo marginal y en ausencia de coeficientes multiplicadores, será:

$$\begin{aligned} \{[CI (BL^A) - CI (BL^E)]_{ISD}\}_2 + \{[CI (BL^A) - CI (BL^E)]_{IP, IRPF}\}_2 &= \\ = 0,95 VR (1 + r)^n t'_{ISD} - n VR (1 + r)^n (t'_{IP} + 0,02 t'_{IRPF}) &= \\ = VR (1 + r)^n (0,95 t'_{ISD} - n t'_{IP} - 0,02 n t'_{IRPF}) \end{aligned} \quad [18]$$

cuyo signo final es indeterminado.

Cuando el viudo, que suponemos tributa en IP e IRPF, no tenga otra vivienda y el hijo sí, obtenemos que la opción antiestratégica supone una menor cuota. Así que, aunque en ISD hayamos obtenido al considerar idénticos tipos marginales, coeficientes multiplicadores y rentabilidades que las tres opciones suponían una misma cuota total, atendiendo al coste en todos los impuestos, la opción antiestratégica sería la mejor. De manera que la consideración de todos los impuestos es fundamental para decidir la estrategia de planificación óptima.

Veámoslo para nuestro ejemplo numérico inicial. Consideremos que el viudo no tiene otros bienes distintos de los gananciales, por lo que obviamos el seguro al que nos referimos anteriormente, y que debe tributar efectivamente en IP e IRPF. En IRPF entendemos que los bienes sin reducción generan un rendimiento neto de un 2% a su titular con independencia de qué tipo de rendimiento

se trate. La valoración de los bienes en ISD y en IP es idéntica. Por último consideramos que el padre no es titular de su vivienda habitual. En el cuadro siguiente se recoge la tributación en IP e IRPF de acuerdo con las opciones anteriores y se observa que, atendiendo sólo a estos impuestos, la opción antiestratégica es la mejor ³³.

Cuadro N.º 7. Cuotas tributarias anuales en IP e IRPF.

Suponiendo: Bienes con reducción (la vivienda habitual) = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; el hijo tiene su propia vivienda habitual y el rendimiento neto de otros bienes es del 2%.

Opción al liquidar gananciales	IP			IRPF			IP+IRPF
	Viudo	Hijo	Total	Viudo	Hijo	Total	TOTAL
«estratégica»	1.623,45	1.623,45	3.246,91	1.704,00	1.704,00	3.408,00	6.654,91
«igualitaria»	1.373,45	1.623,45	2.996,91	1.464,00	1.704,00	3.168,00	6.164,91
«antiestratégica» ..	1.123,45	1.623,45	2.746,91	1.224,00	1.704,00	2.928,00	5.674,91
Antiestratégica-Estratégica	-500,00	0,00	-500,00	-480,00	0,00	-480,00	-980,00
Antiestratégica-Igualitaria	-250,00	0,00	-250,00	-240,00	0,00	-240,00	-490,00

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: *Elaboración propia.*

Si la vivienda familiar dejara de ser la vivienda habitual para el viudo, porque pasara a residir en otra de la que puede ser titular o no, como por ejemplo una residencia de ancianos o un hotel, éste sería indiferente entre las opciones.

Si nos refiriéramos a la actividad empresarial y profesional y a las participaciones en empresas familiares cuando el viudo disfrutara de exención en IP por cumplir los requisitos las opciones implicarían los mismos resultados, atendiendo a IP, que para el caso de la vivienda habitual. Pero esto no sería así en IRPF, ya que en este impuesto estos bienes no gozan de ninguna ventaja fiscal especial, de manera que no existirían diferencias entre las opciones.

³³ En el IP todas las liquidaciones tributan en el tercer escalón cuyo marginal es 0,5%. En IRPF ambos tributan en el 2.º escalón, al 15,84% estatal más 8,16% autonómico, en total el 24%.

La diferencia entre las cuotas totales sería en función de [16] y [17]:

$$[CI(BL^A) - CI(BL^E)]_{IP, IRPF} = -VR(t'_{IP} + 0,02 t'_{IRPF}) = -100.000,00(0,005 + 0,02 \times 0,24) = -980$$

$$\{[CI(BL^A) - CI(BL^E)]_{IP, IRPF}\}_2 = -980 \times 11 \times (1 + 0,02)^{11} = 13.403,57$$

La expresión [18] sería:

$$\{[CI(BL^A) - CI(BL^E)]_{ISD}\}_2 + \{[CI(BL^A) - CI(BL^E)]_{IP, IRPF}\}_2 = 100.000,00 \times (1 + 0,02)^{11} (0,95 \times 0,2975 - 11 \times 0,05 - 0,22 \times 0,24) = 21.737,29 \Rightarrow CI(BL^A) > CI(BL^E) \text{ por lo que la opción estratégica sería la mejor cuando sólo hay una herencia pese al mayor coste en términos de IP e IRPF.}$$

Si el cónyuge durante su viudez previera que iba a tener que enajenar activos que hubieran pertenecido a la sociedad de gananciales al decidir qué bienes atribuirse en la liquidación de la comunidad matrimonial debería tener en cuenta la tributación en IRPF de las ganancias de patrimonio generadas desde la adquisición por el matrimonio de estos bienes y, en particular, debería valorar la favorable tributación en este impuesto de la transmisión de la vivienda habitual por mayores de 65 años junto con su posible exención en el caso de sustitución de la vivienda habitual.

3. LIQUIDACIÓN DE LA COMUNIDAD DE GANANCIALES CUANDO EL VIUDO ES HEREDERO

Hasta ahora, y para ver con más claridad las implicaciones de las distintas opciones, hemos supuesto un solo heredero: el hijo, aunque las conclusiones obtenidas no se hubieran visto alteradas si hubiéramos considerado más herederos, por ejemplo más hijos. Lo que sí enriquece el análisis es la consideración del viudo como heredero de su marido junto a su hijo ya que los bienes que éste reciba, ya sea en la liquidación de la sociedad de gananciales o como resultas de la herencia, serán los que se integren en la segunda herencia, lo que tal y como demostraremos permite una estrategia óptima, no sólo desde el punto de vista tributario.

Antes de comenzar a explotar esta estrategia queremos aclarar que la circunstancia de que los cónyuges hereden parte de los bienes comunes es lo habitual en la realidad por diferentes razones entre las que destacaríamos dos. Primera, el deseo del fallecido de asegurar tanto la supervivencia del cónyuge supérstite (la esperanza de vida de las mujeres es más alta que la de los hombres, que habitualmente son los que tienen derecho a cobrar pensión por sus contribuciones durante su vida laboral) como el afecto y cuidado de los hijos hacia éste y la preservación del patrimonio familiar. Segunda, y no por ello menos importante, el juego de la legítima viudal (que hasta ahora nosotros suponíamos se cubría con la percepción de un seguro de vida) que en el caso del cónyuge no separado el Código Civil establece que consiste en el derecho de usufructo sobre parte de la herencia del difunto. Así, si concurre con descendientes comunes le corresponde el usufructo del tercio de mejora; si lo hace con ascendientes o con descendientes exclusivamente del fallecido el usufructo será sobre la mitad de la herencia y si no existieran ni descendientes ni ascendientes el usufructo alcanzaría dos tercios de la herencia. No obstante, la legislación civil determina que los herederos podrán satisfacer al cónyuge su parte del usufructo atribuyéndole capital en efectivo, el producto de determinados bienes o una renta vitalicia, actuando de mutuo acuerdo o por mandato judicial, por lo que es posible que los herederos acuerden el pago al viudo de su legítima con la propiedad de determinados bienes, por lo que en la realidad muchas veces al viudo se le atribuyen bienes en concreto en vez del usufructo viudal³⁴. La valoración del usufructo vitalicio, ya que éste es el carácter del usufructo viudal, se establece en función de la edad del usufructuario, por lo que para fijarlo deberíamos conocer la edad de éste³⁵.

³⁴ Así por ejemplo sucede en CHALER (1997).

³⁵ En la valoración del usufructo vitalicio se distinguen tres tramos según la edad del usufructuario: menores de 20 años un 70%; mayores de 79 un 10% y para edades comprendidas entre los límites anteriores el porcentaje que resulte de sustraer al número 89 la edad del usufructuario [por ejemplo el usufructo vitalicio a favor de un individuo de 49 años se valora como el 40% ($89 - 49 = 40$)]. Por el contrario, la nuda propiedad será el valor real del bien menos el valor que haya correspondido al usufructo de acuerdo con las reglas anteriores.

Para poder dar cabida a las dos razones anteriores y obviar la necesidad de conocer la edad del cónyuge superviviente vamos a suponer que cada cónyuge establece en su testamento como herederos universales al otro cónyuge y al hijo del matrimonio, que como suponíamos anteriormente tiene más de 21 años cuando fallece el primer progenitor. Entendemos que el viudo no consume ninguno de los bienes del matrimonio que le corresponden, ya sea por liquidación de la sociedad matrimonial como por herencia, transmitiéndose al hijo en el momento de su fallecimiento junto con sus revalorizaciones ³⁶. Para no aplicar en este caso la reducción por varias transmisiones *mortis causa* de los mismos bienes en favor de descendientes estamos considerando en todo nuestro análisis que entre el fallecimiento de los miembros de la pareja transcurren más de 10 años, en particular 11 años. Obviamente, como antes, las posibles revalorizaciones de los elementos cuantitativos de la obligación tributaria y consideramos que la rentabilidad de los activos y de las partes es la misma.

En la medida en que el cónyuge ahora también es heredero disfrutará de las reducciones objetivas de los bienes que se incorporen al caudal hereditario con independencia, según la interpretación administrativa, de a quién se atribuyan realmente. Por tanto las conclusiones obtenidas hasta ahora serán válidas con la única precisión de que al hablar de heredero ahora nos referimos tanto al cónyuge superviviente como al hijo, y que al viudo se le pueden atribuir los bienes que gozan de reducción en ISD tanto en la liquidación de la comunidad matrimonial como en la herencia (o parte en cada una de ellas), lo cual es de vital importancia para nuestros fines.

Obviamente al tener dos herederos en la primera herencia las cuotas a pagar correspondientes a ésta disminuyen ya que el caudal hereditario del primer fallecido se ha de repartir por partes iguales entre los dos herederos, que recordamos son los sujetos pasivos del ISD, que disfrutarán cada uno de ellos de su reducción personal –por lo que tributan 15.956,87 euros menos– y aplicarán en la mayoría de los casos un tipo de gravamen inferior, pues estamos en un impuesto muy progresivo que cuenta con dieciséis escalones. La reducción objetiva practicada entre los dos herederos, en términos nominales, si continuamos suponiendo que el valor de los bienes con reducción no supera al del resto, ascendería a los importes obtenidos con anterioridad cuando sólo considerábamos un heredero –Re, 1/2 Re y 0 para las opciones estratégica, igualitaria y antiestratégica respectivamente– por lo que si sólo consideramos esta herencia, tal y como ya habíamos obtenido anteriormente, la opción estratégica, sería la mejor. Nos interesa destacar que lo pagado en la primera herencia es independiente de cómo se distribuyan los bienes del caudal hereditario entre los herederos, puesto que opera el principio de igualdad en la partición y la doctrina administrativa tal y como señalamos concede el beneficio de la reducción objetiva a todos los herederos que cumplan el requisito de parentesco, con independencia de a quién se asigne el bien que goza de la reducción en concreto.

Volvamos al ejemplo inicial de un bien con reducción (en particular la vivienda habitual) valorado en 100.000,00 euros y otros sin reducción en 1.100.000,00 euros que se revalorizan anualmente un 2% los 11 años que median entre el fallecimiento de los dos cónyuges, pero considerando como herederos al cónyuge y al hijo, y que lo heredado por el primero también se transmite al segundo

³⁶ Estamos pues suponiendo que el ISD pagado por el viudo por la herencia es sufragado con otros bienes o con el seguro de vida que seguimos considerando cobra y gasta.

cuando el anterior fallezca. Los resultados para la primera herencia, y que corresponden a cada heredero, se recogen en el **cuadro n.º 8**. Como la primera herencia en todas las opciones tributa al mismo tipo marginal, el 25,50% del escalón n.º 14, y las bases imponible son idénticas, la diferencia en la cuota entre las opciones viene determinada por las diferencias entre los ahorros fiscales por la reducción cambiada de signo, siendo la opción estratégica la mejor, tal y como ya hemos destacado.

Si comparamos la segunda herencia con respecto a lo que sucedía cuando sólo había un heredero no obtenemos una conclusión con carácter general, ya que aunque la cuantía de la base imponible de la segunda herencia aumentará para todas las opciones, puesto que incluirá el valor actualizado a ese momento no sólo de los bienes correspondientes al viudo en la liquidación de la sociedad conyugal sino también de los heredados por él previamente, la cuantía de la reducción objetiva puede variar o no, dependiendo de qué tipo de bienes, con o sin derecho a reducción, hayan sido asignados al viudo en la primera herencia ³⁷. Hasta ahora, como el caudal hereditario de la segunda herencia sólo estaba integrado por los bienes no heredados por el hijo en la primera, estaba claro qué bienes se percibían en la segunda herencia y si daban derecho a reducción o no, pero ahora además de esos bienes hemos de aclarar cuáles de los bienes que se han integrado en el caudal hereditario de la primera herencia han sido adjudicados al viudo en la partición de la misma. Así, podremos distinguir dos posibilidades que denominaremos respectivamente «partición no estratégica», que supone la adjudicación al viudo en la herencia del cónyuge de los bienes sin reducción que no le hayan correspondido según la opción de liquidación de gananciales elegida, y la «partición estratégica», que por el contrario atribuye los bienes con reducción.

3.A. Partición de la herencia no estratégica.

En el caso de que al viudo se le adjudiquen en herencia los bienes que no dan derecho a reducción, lo que vamos a denominar «partición no estratégica», tendríamos que las opciones, y siempre que el valor de los bienes con reducción no exceda del resto, representan la misma reducción objetiva que cuando sólo había un heredero: la correspondiente a los bienes adjudicados en la liquidación de la sociedad de gananciales que den derecho a reducción. Es decir, en términos nominales: 0 ; $0,5 \text{ Re } (1 + r)^n$ y $\text{Re } (1 + r)^n$ para la opción de liquidación de gananciales estratégica, igualitaria y antiestratégica, respectivamente.

El tipo marginal de la segunda herencia en todas las opciones es mayor que el de la primera, y como ya obtuvimos anteriormente al considerar un heredero, la mejor opción es aquella que suponga la mayor reducción posible cuando el tipo marginal es más elevado; en este caso la antiestratégica ³⁸.

³⁷ La base imponible de la segunda herencia cuando el viudo hereda y transmite lo heredado sería:

$$BI_2 = 3/4 \text{ VB } (1 + r)^n (1,03) = 0,7725 \text{ VB } (1 + r)^n$$

mientras que la base imponible cuando sólo había un heredero obtuvimos que era:

$$BI_2 = 0,515 \text{ VB } (1 + r)^n$$

³⁸ El efecto que la aplicación de un coeficiente multiplicador distinto de la unidad tendría sobre las diferencias entre las cuotas sería el comentado anteriormente cuando el viudo no era heredero.

Cuadro N.º 8

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 2%, median 11 años entre las dos herencias. Coeficiente multiplicador igual a la unidad: I = 1. Dos Herederos: el viudo y el hijo. «Partición no estratégica».

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia individual	2 Herencia	Total ³⁹	1 Herencia individual	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	41.197,81			12.112,50		
Valor Actualizado ...	51.224,30	317.849,77	445.231,73	15.060,37	0	30.120,74
b. «igualitaria»	47.254,06			6.056,25		
Valor Actualizado ...	58.754,48	297.769,28	415.278,25	7.530,19	20.080,50	35.140,87
Igualitaria-Estratégica	6.056,25			-6.056,25		
Valor Actualizado	7.530,18	-20.080,49	-5.020,13	-7.530,18	20.080,50	5.020,13
c. «antiestratégica» ...	53.310,31			0		
Valor Actualizado ...	66.284,67	277.688,78	410.258,12	0	40.160,99	40.160,99
Antiestratégica-Estratégica	12.112,50			-12.112,50		
Valor Actualizado	15.060,37	-40.160,99	-10.040,25	-15.060,37	40.160,99	10.040,25

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: *Elaboración propia.*

3.B. Partición de la herencia estratégica.

Pero los resultados son totalmente diferentes si suponemos que en la partición de la herencia se adjudican al viudo aquellos bienes que gozan de reducción, si éstos no le hubieran correspondido al liquidar la comunidad matrimonial. Llamémosle al actuar así «partición estratégica», de manera que ahora se puede actuar estratégicamente al liquidar la sociedad de gananciales (tal y como hemos visto en todo el trabajo) y al repartirse el viudo y el heredero los bienes del caudal hereditario de la primera herencia. Ahora, y como entendemos que el cónyuge superviviente cumple los requisitos para que la posterior transmisión sucesoria de estos bienes también goce de la reducción, podemos practicar en la segunda herencia de todas las opciones, también en la estratégica, la reducción objetiva.

En el **cuadro V** se recogen cuáles serían las reducciones practicadas en cada herencia entre los dos herederos y suponiendo «partición estratégica» y «no estratégica», suponiendo también que el valor de los bienes con reducción no excede del valor del resto de bienes.

³⁹ La total se obtiene de multiplicar la individual de la primera herencia por el número de herederos, en este caso dos, más la de la segunda herencia donde sólo hay un heredero.

**CUADRO V. VALOR ACTUALIZADO DE LA REDUCCIÓN TOTAL
PRACTICADA PARA CADA OPCIÓN DISTINGUIENDO «PARTICIÓN
ESTRATÉGICA Y NO», SEGÚN EL VALOR DE «X»**

Suponiendo: $VR = xVB$; $VSR = (1 - x) VB$; que $x \leq 1/2$, dos herederos e idénticas rentabilidades.

		Valor de «x»	
		0	1/4
			1/2
«ESTRATÉGICA»			
Re^E_1		$Re (1 + r)^n$	
Partición NO Estratégica	Re^E_2	0	$\frac{4x - 1}{4x} Re (1 + r)^n$
Partición Estratégica	Re^E_2	$Re (1 + r)^n$	$\frac{1}{4x} Re (1 + r)^n$
«IGUALITARIA»			
Re^I_1		$\frac{1}{2} Re (1 + r)^n$	
Partición NO Estratégica	Re^I_2	$\frac{1}{2} Re (1 + r)^n$	
Partición Estratégica	Re^I_2	$Re (1 + r)^n$	
«ANTIESTRATÉGICA»			
Re^A_1		0	
Partición NO Estratégica	Re^A_2	$Re (1 + r)^n$	
Partición Estratégica	Re^A_2	$Re (1 + r)^n$	

FUENTE: *Elaboración propia.*

Tal y como se muestra en el cuadro las reducciones practicadas en la segunda herencia cuando optamos por partición estratégica son iguales o superiores a las obtenidas en la partición no estratégica ya que, obrando de esta manera, siempre vamos a poder disfrutar en la segunda herencia de la parte de la reducción que corresponda a los bienes con reducción atribuidos al cónyuge superviviente en la partición de la herencia del fallecido ⁴⁰.

⁴⁰ El único caso en que no se observa directamente la supremacía de la «partición estratégica» es para la «opción estratégica» cuando el porcentaje que supone el valor de los bienes con reducción sobre el total es superior al 25% pero no excede del 50%. En este caso tendríamos que la diferencia entre la partición no estratégica y estratégica es:

$\left(\frac{4x - 1}{4x} - \frac{1}{4x} \right) Re (1 + r)^n = \frac{4x - 2}{4x} Re (1 + r)^n$ expresión que es negativa para el intervalo $\frac{1}{4} < x \leq \frac{1}{2}$, de manera que para ese intervalo la reducción de la segunda herencia correspondiente a la partición estratégica es superior a la correspondiente a la partición no estratégica.

El único caso donde la reducción de la segunda herencia no se ve modificada por cómo sea la partición de la herencia es para la opción de liquidación de gananciales antiestratégica ya que cuando el valor de los bienes con reducción no excede al del resto no se incorpora ningún bien con reducción al caudal hereditario de la primera herencia, por lo que no se le puede asignar éste al viudo en la herencia para que a su vez lo legue posteriormente ⁴¹.

Por ello podemos concluir que para cada opción de liquidación de la sociedad de gananciales la «partición estratégica» entre el viudo y los herederos de la herencia es lo mejor. Además esta partición, puesto que atribuye el bien con reducción al viudo en la partición de la herencia, implicará que éste pueda disfrutar si cumple los requisitos de exención en IP de un tratamiento fiscal más favorable en este impuesto y en IRPF, tal y como se señaló en un apartado anterior.

⁴¹ Cuando el valor de los bienes con reducción excede del resto es posible que hayan de atribuirse al viudo bienes con reducción en la partición de la primera herencia aunque optemos por la partición no estratégica tal y como sucede cuando su cuantía es muy elevada. El cuadro se ha elaborado suponiendo idénticas revalorizaciones de los activos.

El Cuadro V anterior cuando $x > 1/2$				
		Valor de «x» $1/2$ $3/4$		1
«ESTRATÉGICA»				
Re^E_1		$\frac{1}{2x} \text{ Re } (1 + r)^n$		
Partición NO Estratégica	Re^E_2	$\frac{4x - 1}{4x} \text{ Re } (1 + r)^n$		
Partición Estratégica	Re^E_2	$\frac{4x - 1}{4x} \text{ Re } (1 + r)^n$		
«IGUALITARIA»				
Re^I_1		$\frac{1}{2} \text{ Re } (1 + r)^n$		
Partición NO Estratégica	Re^I_2	$\frac{4x - 1}{4x} \text{ Re } (1 + r)^n$		
Partición Estratégica	Re^I_2	$\frac{2x + 1}{4x} \text{ Re } (1 + r)^n$		
«ANTIESTRATÉGICA»				
Re^A_1		$\frac{2x - 1}{2x} \text{ Re } (1 + r)^n$		
Partición NO Estratégica	Re^A_2	$\frac{1}{2x} \text{ Re } (1 + r)^n$	$\frac{4x - 1}{4x} \text{ Re } (1 + r)^n$	
Partición Estratégica	Re^A_2	$\text{ Re } (1 + r)^n$	$\frac{3}{4x} \text{ Re } (1 + r)^n$	

FUENTE: Elaboración propia.

3.C. Análisis de la partición de la herencia estratégica.

Tampoco cuando consideramos al viudo heredero podemos concluir con generalidad cuál de las tres opciones de liquidación de la sociedad de gananciales combinada con la «partición estratégica» es la estrategia óptima. Ni aun cuando supongamos idénticas rentabilidades. El resultado va a depender de las diferencias de los elementos cuantitativos del impuesto entre las opciones y herencias con la salvedad de que, tal y como hemos destacado, el tipo marginal de gravamen de la primera herencia será menor, por lo que no tiene ningún sentido plantearnos como supuesto que los tipos marginales de las herencias sean idénticos.

El único resultado que se obtiene con independencia de la diferencia entre los elementos cuantitativos de las herencias (no de las opciones) es que, siempre que se cumpla que $VR \leq \frac{1}{2} VB$, la liquidación de la sociedad de gananciales estratégica acompañada de la asignación en la herencia al viudo de los bienes con reducción es siempre, desde un punto de vista fiscal, la mejor alternativa.

La expresión anterior sería fácilmente generalizable si consideráramos más herederos. Así, si denominamos «j» al número de herederos del primer fallecido contando al viudo, la opción estratégica junto con la partición estratégica es la mejor opción si se cumple que: $VR \leq \frac{1}{2j} VB$. Esto es así ya que supone en la primera herencia la mayor reducción y en la segunda la misma que en las otras opciones ya que, si se cumple la relación entre el valor de los bienes con reducción y el total, al repartir los bienes entre los herederos bajo la opción de liquidación de gananciales estratégica el viudo se asignará en la herencia de su cónyuge todo el bien con derecho a reducción.

De esta manera tenemos que la segunda herencia en todas las opciones está integrada por los mismos bienes, con lo que, con independencia de las diferencias de rentabilidades entre activos y/o partes, supondrá idénticas bases imponibles y reducciones, es decir idénticas bases liquidables. Así, si:

$$VR \leq \frac{1}{2j} VB \Rightarrow Re^E_2 = Re^I_2 = Re^A_2 = Re(1+r)^n \Rightarrow BL^E_2 = BL^I_2 = BL^A_2$$

$$\text{y como } Re^E_1 > Re^I_1 > Re^A_1 \Rightarrow BL^E_1 < BL^I_1 < BL^A_1$$

Dado que en la segunda herencia se integran los mismos bienes en todas las opciones no pueden existir diferencias en los elementos cuantitativos del tributo entre las opciones, por lo que la ordenación de las mismas vendrá determinada por las diferencias de las cuotas de la primera herencia, que recordamos suponen que la opción estratégica sea siempre la mejor.

De la misma manera podríamos razonar y concluir que la opción igualitaria es mejor que la antiestratégica, puesto que en la segunda herencia la reducción es idéntica en ambos casos y la reducción de la primera herencia es mejor para la opción igualitaria ya que la antiestratégica recordamos no supone ninguna reducción.

Veámoslo en nuestro ejemplo numérico donde se cumple que el valor del bien con reducción no excede de la cuarta parte del total de los bienes matrimoniales, puesto que estamos considerando dos herederos ⁴². En el **cuadro n.º 9** se observa cómo la reducción asciende al máximo en las tres herencias, que suponen la misma cuota tributaria, de manera que la diferencia entre las cuotas totales entre las opciones vendrá determinada por las diferencias entre los ahorros fiscales de la reducción practicada en la primera herencia por cada heredero. Por ello, en este caso, la opción estratégica, ya que supone una mayor reducción en la primera herencia (e idéntica en la segunda), es la mejor opción, seguida de la igualitaria y por último de la antiestratégica ⁴³.

Con respecto a lo obtenido cuando suponíamos la asignación en la herencia al viudo de los bienes sin reducción (**cuadro n.º 8**) observamos que las cuotas tributarias totales son inferiores (salvo para la antiestratégica, que no se ve alterada), ya que en todas ellas la cantidad reducida de la segunda herencia es mayor, es la máxima, por lo que la cuota de ésta es menor o igual mientras que la de la primera herencia, obviamente, no varía ⁴⁴.

Cuadro N.º 9

Suponiendo: Bienes con reducción = 100.000,00 y otros bienes = 1.100.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 2%, median 11 años entre las dos herencias. Coeficiente multiplicador igual a la unidad: I = 1. Dos Herederos: el viudo y el hijo. «Partición Estratégica».

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia individual	2 Herencia	Total	1 Herencia individual	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	41.197,81			12.112,50		
Valor Actualizado ...	51.224,30	277.688,78	380.137,38	15.060,37	40.160,99	70.281,73
b. «igualitaria»	47.254,06			6.056,25		
Valor Actualizado ...	58.754,48	277.688,78	395.197,75	7.530,19	40.160,99	55.221,36
Igualitaria-Estratégica	6.056,25			-6.056,25		
Valor Actualizado	7.530,18	0	15.060,37	-7.530,18	0	-15.060,37
c. «antiestratégica»	53.310,31			0		
Valor Actualizado ...	66.284,67	277.688,78	410.258,12	0	40.160,99	40.160,99
Antiestratégica-Estratégica	12.112,50			-12.112,50		
Valor Actualizado	15.060,37	0	30.120,74	-15.060,37	0	-30.120,74

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: *Elaboración propia.*

⁴² En nuestro ejemplo: $VR = 100.000,00 < 0,25 \times VB = 0,25 \times 1.200.000,00 = 300.000,00$.

⁴³ El orden de las opciones no se vería alterado si consideráramos la aplicación de un coeficiente multiplicador distinto de la unidad en la segunda herencia, tanto si fuera aplicable en las tres opciones como si sólo lo fuera para la antiestratégica, ya que aumentaría la cuota de la segunda herencia para todas las opciones, en el primer caso, o sólo para la antiestratégica, en el segundo, que ya era la opción con mayor cuota tributaria total antes de su aplicación.

⁴⁴ Si suponemos «partición no estratégica» sólo se reducen en total para cada opción 118.120,56 euros del momento del segundo fallecimiento y si la «partición es estratégica» todas las opciones reducen esta cantidad en la segunda herencia más lo que hayan reducido en la primera, que en el ejemplo numérico asciende a 95.000,00 euros (118.120,56 valorados en el momento de la segunda herencia) en la estratégica y a la mitad en la igualitaria.

Antes de seguir analizando otros casos vamos a comparar las cuotas obtenidas para nuestro ejemplo numérico base cuando también hereda el viudo (los dos cuadros anteriores) con las obtenidas cuando sólo había un heredero, que eran 325.094,78 para las tres opciones. Aunque la cuota de la primera herencia es menor ya que se fracciona la base imponible en dos, la de la segunda (y por tanto la total) es bastante superior pues ahora hay que tributar por el valor actual de lo heredado por el viudo previamente en una escala progresiva, que suponemos no actualizada, y no es de aplicación la reducción por impuestos pagados por transmisiones lucrativas previas de los mismos bienes al haber transcurrido más de 10 años ⁴⁵. La diferencia entre las cuotas de la opción de liquidación de gananciales con partición estratégica (que es la menor) y la obtenida cuando el viudo no era heredero alcanza en nuestro ejemplo 55.042,6 euros (aproximadamente un 4,5% de los bienes poseídos por el matrimonio y casi un 17% de la cuota resultante cuando sólo hay un heredero).

La transmisión de los bienes del matrimonio de una única vez a sus hijos en el momento del fallecimiento del primero de ellos supone menores cuotas que la herencia previa por el viudo y la posterior transmisión a los hijos al fallecimiento de éste, ya que los mismos bienes están tributando dos veces. Ahora bien, si por las razones que fuera se deseara transmitir parte de los bienes al viudo y que éste a su vez posteriormente los dejara en herencia a los descendientes sería conveniente que el viudo heredara aquellos bienes con derecho a reducción.

Cuando el porcentaje del valor de bienes sobre el total es superior a la cuarta parte tal y como se ve en el cuadro no podemos concluir con carácter general si la estratégica es mejor o peor que la igualitaria, ya que la reducción practicada en la segunda herencia para esta última es superior a la de la anterior mientras que en la primera herencia sucede lo contrario. Para determinar cuál es la mejor opción suponiendo partición estratégica deberemos proceder tal y como hacíamos cuando sólo teníamos al hijo como heredero. Detengámonos a continuación en este aspecto.

Así, teniendo en cuenta que mientras consideremos igual tasa de rentabilidad para todos los activos, la base imponible de cada herencia es idéntica entre las opciones, determinamos que las diferencias entre las cuotas totales de las opciones –atendiendo a las dos herencias y a todos los herederos, suponiendo idénticos tipos marginales y coeficientes multiplicadores entre las opciones, no entre las herencias– las podemos reescribir en función de las diferencias entre los ahorros fiscales cambiadas de signo del siguiente modo:

$$\{CI(BL^I) - CI(BL^E)\}_2 = (Re^E_1 - Re^I_1) t'_1 I_1 (1 + r)^n + (Re^E_2 - Re^I_2) t'_2 I_2$$

donde «Re...» es la reducción total practicada entre los dos herederos según cada opción y herencia y en cambio «t' I» el tipo marginal y coeficiente multiplicador aplicado en cada liquidación individual.

⁴⁵ Aun en el caso de que todo lo heredado por el viudo tenga derecho a reducción, lo que denominamos opción estratégica mejorada, se deberá integrar en la base imponible de la segunda herencia el 5% de su valor actual incrementado en el 3% correspondiente al ajuar.

El signo de la expresión anterior depende de la interacción, en sentido contrario, tal y como a continuación observaremos, de los siguientes elementos:

- a) Los tipos marginales y coeficientes multiplicadores aplicables a cada herencia. Tal y como se ha argumentado y bajo nuestros supuestos la base imponible de la primera herencia es menor (de hecho, además de por otras razones, se divide el caudal hereditario en dos partes iguales, tantas como herederos) por lo que el tipo marginal de la primera herencia es menor al de la segunda: $t'_1 \leq t'_2$. Si además admitiéramos la posibilidad de coeficientes multiplicadores distintos de la unidad entre las herencias lo normal sería que el de la segunda fuera el mayor aunque sólo sea porque lo adjudicado en la primera herencia al hijo ha de tenerse en cuenta para el cómputo del patrimonio preexistente en el momento de percibir la segunda, es decir: $I_1 \leq I_2$. Por todo lo anterior obtenemos que bajo nuestros supuestos es de esperar se cumpla que: $t'_1 I_1 \leq t'_2 I_2$, lo que supone un aumento de los ahorros fiscales disfrutados en la segunda herencia.
- b) El valor de diferencias entre las opciones de las reducciones practicadas en cada herencia. Si para la primera, mientras supongamos que el valor de los bienes con reducción no excede del valor del resto de bienes, está claro cuál es su cuantía –la opción estratégica reduce el máximo, la igualitaria la mitad de ese valor y la antiestratégica nada–, para la segunda observamos que la diferencia cuando $\frac{1}{4} < x \leq \frac{1}{2}$ es:

$$Re^E_2 - Re^I_2 = \frac{1}{4x} Re(1+r)^n - Re(1+r)^n = \left(\frac{1-4x}{4x} \right) Re(1+r)^n < 0 \quad \forall \quad \frac{1}{4} < x \leq \frac{1}{2}$$

En términos absolutos tenemos que $0 < |Re^E_2 - Re^I_2| \leq 0,5 Re(1+r)^n$ ⁴⁶. Recordamos que $|Re^E_1 - Re^I_1| = 0,5 Re(1+r)^n$. Por lo que en principio las diferencias entre las reducciones de las dos opciones son mayores en la primera herencia que en la segunda.

Los dos factores operan en sentido contrario y no podemos obtener conclusiones con carácter general. Solamente en el caso de que el producto de los tipos marginales por el coeficiente multiplicador fuese idéntico entre las herencias la ordenación (de mejor a peor) de las opciones, para el primer intervalo sería la siguiente: estratégica, igualitaria y antiestratégica. Si, pese a no parecer lógico, sucediera que el producto del tipo marginal por el coeficiente multiplicador de la primera herencia fuese mayor (por ejemplo porque la cuantía de la segunda herencia es menor a la de la primera aunque incluye todos los bienes con reducción) sería preferida la opción estratégica en todos los casos, ya que reduce una cantidad idéntica o mayor cuando se tributa más alto, en la primera herencia. En el caso de que el valor de los bienes con reducción sea la mitad de la herencia obtenemos que

⁴⁶ Si $x = 0,3 \Rightarrow |Re^E_2 - Re^I_2| = 0,16 Re(1+r)^n$.
 Si $x = 0,4 \Rightarrow |Re^E_2 - Re^I_2| = 0,375 Re(1+r)^n$.
 Si $x = 0,5 \Rightarrow |Re^E_2 - Re^I_2| = 0,5 Re(1+r)^n$.

la diferencia entre las reducciones de las opciones de cada herencia es de igual valor absoluto, por lo que se preferirá aquella que aplique la reducción cuando el producto del tipo marginal y el coeficiente multiplicador sea mayor, es decir, la igualitaria cuando dicho producto es mayor para la segunda herencia o la estratégica cuando lo sea la primera siendo indiferentes entre ambas cuando éste sea igual.

Para poner un ejemplo numérico en el que los tipos marginales de las opciones sean idénticos y además se cumpla que $0,25VB < VR < 0,5VB$ hemos de considerar cuantías de herencias muy altas de manera que al final resulta que todas tributan en el último escalón de gravamen, al 34% de marginal.

Cuadro N.º 10

Suponiendo: Bienes con reducción = 18.600.000,00 (vivienda 100.000,00) y otros bienes = 19.300.000,00; tipo de rentabilidad después de impuestos del 2%, median 11 años entre las dos herencias. Coeficiente multiplicador igual a la unidad: $I = 1$. Dos Herederos: el viudo y el hijo. «Partición estratégica».

Opción al liquidar gananciales	Cuota Tributaria			Ahorro Fiscal por Reducción		
	1 Herencia individual	2 Herencia	Total	1 Herencia individual	2 Herencia	Total
a. «estratégica»	236.432,34			3.003.900,00		
Valor Actualizado	293.973,89	8.494.532,25	9.082.480,04	3.734.972,08	3.805.253,82	11.275.197,99
b. «igualitaria»	1.738.382,34			1.501.950,00		
Valor Actualizado	2.161.459,94	4.829.841,90	9.152.761,77	1.867.486,04	7.469.944,17	11.204.916,25
Igualitaria-Estratégica	1.501.950,00			-1.501.950,00		
Valor Actualizado	1.867.486,04	-3.664.690,35	70.281,73	-1.867.486,04	3.664.690,35	-70.281,73
c. «antiestratégica»	3.240.332,34			0		
Valor Actualizado	4.028.945,98	4.829.841,90	12.887.733,86	0	7.469.944,17	7.469.944,17
Antiestratégica-Estratégica	3.003.900,00			-3.003.900,00		
Valor Actualizado	3.734.972,08	-3.664.690,35	3.805.253,82	-3.734.972,08	3.664.690,35	-3.805.253,82

Nota: aparece en negrita la opción óptima.

FUENTE: *Elaboración propia.*

Tal y como hemos señalado para dos herederos la diferencia entre las reducciones en la segunda herencia no puede compensar la habida en la herencia anterior, por lo que la opción estratégica es la mejor globalmente considerada. En el **cuadro n.º 10** recogemos lo que sucede cuando los bienes con reducción alcanzan 18.600.000,00 y el resto son 19.300.000,00. Para no sobre-

pasar el límite de la reducción por vivienda habitual consideramos que ésta sigue teniendo un valor real y catastral de 100.000,00 euros y que el resto corresponde a otros bienes que también gozan de reducción.⁴⁷

4. CONCLUSIONES

Del análisis de la tributación de las transmisiones lucrativas *mortis causa* llevado a cabo nos interesa destacar, a modo de conclusión, los dos aspectos determinantes de la estrategia fiscal objeto de estudio. Primero, con carácter previo a la liquidación del impuesto sucesorio se deberá proceder a la disolución de la sociedad matrimonial de gananciales atribuyendo al viudo bienes hasta alcanzar el valor de la mitad de los bienes gananciales. Y segundo, no todos los bienes tienen el mismo tratamiento fiscal, ya que algunos gozan de importantes reducciones en el ISD que suponen un ahorro fiscal para el conjunto de herederos con independencia de cómo se atribuyan los bienes entre ellos.

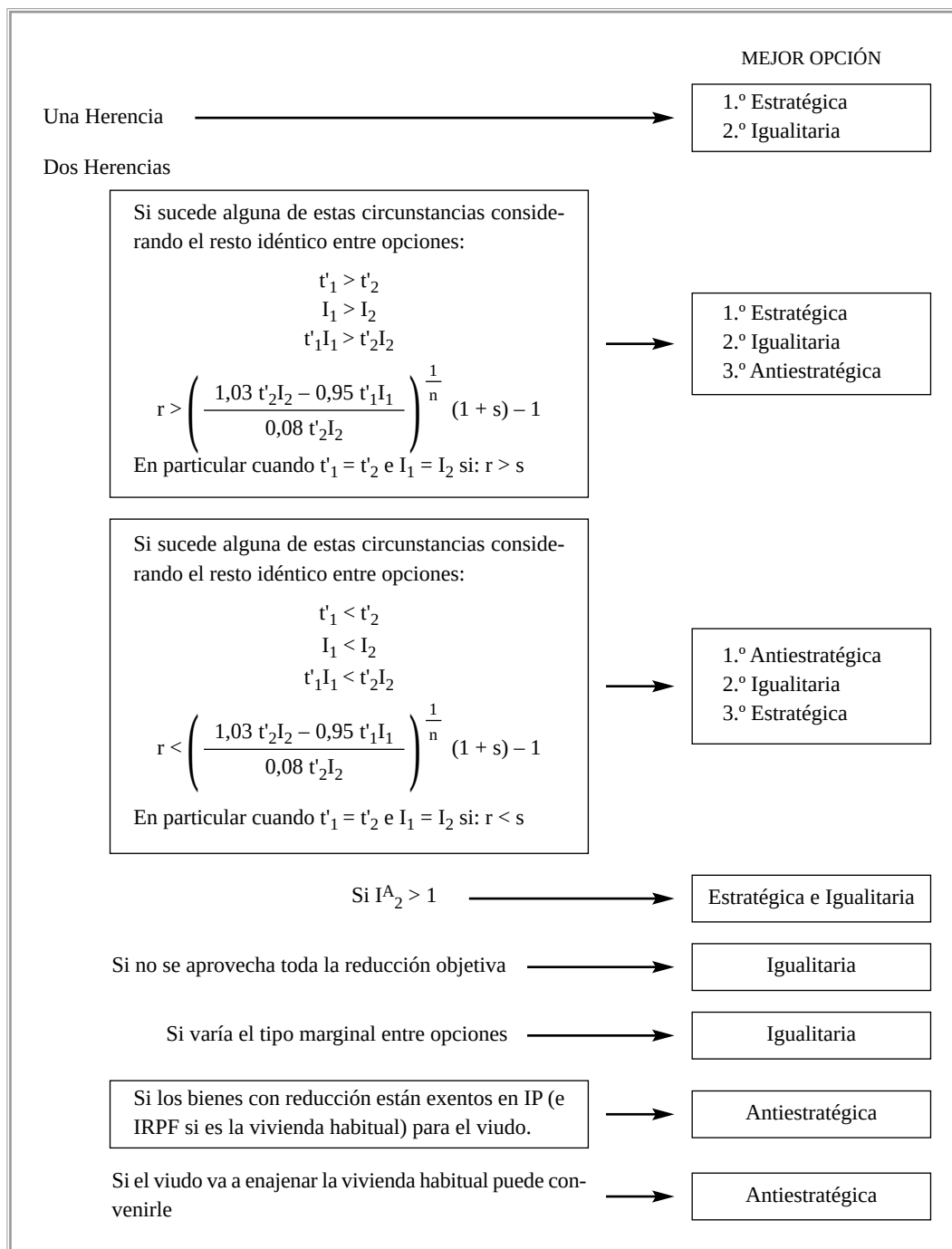
Así, tenemos que el cónyuge supérstite y los herederos del fallecido en la medida que deciden qué bienes gananciales se integran en la herencia del fallecido (los que no se le atribuyan al viudo en la liquidación de la sociedad de gananciales) inciden en la cuota tributaria a pagar en ISD por los herederos y en sus propias declaraciones de IP e IRPF.

Atendiendo al impuesto sucesorio podríamos concluir que la asignación al viudo en la liquidación de la sociedad de gananciales de los bienes que no gozan de reducción (opción estratégica) es la mejor opción si consideramos que los bienes que se le atribuyen no van a heredarse posteriormente. Aunque habrá que tener en cuenta que esta opción, en la medida en que el viudo no tenga otro domicilio, supone una mayor tributación en IRPF e IP.

Si, por el contrario, en la liquidación de la sociedad de gananciales los bienes asignados al viudo, que no es heredero, se van a dejar en herencia tras su fallecimiento, siempre que sólo consideremos diferencias entre las herencias de los dos cónyuges, la atribución al viudo de los bienes con reducción (opción antiestratégica) será lo mejor, atendiendo al impuesto sucesorio, cuando el tipo de gravamen, el coeficiente multiplicador y/o la cuantía de la reducción de la segunda herencia sea mayor y, según IP e IRPF, cuando el viudo tenga derecho a exenciones en estos impuestos los años que median entre los fallecimientos de los dos cónyuges. Aunque la opción antiestratégica no será conveniente cuando resulte de aplicación un coeficiente multiplicador superior para la segunda herencia de esta opción. Todos los resultados se sintetizan en el **cuadro VI**.

⁴⁷ Al obrar así se modifica la cuantificación del ajuar con respecto a lo que habíamos hecho hasta ahora.

**CUADRO VI. RESUMEN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS CUANDO
EL VIUDO NO ES HEREDERO**



FUENTE: *Elaboración propia.*

Si los tipos marginales de las diferentes opciones de liquidación de la sociedad de gananciales fuesen diferentes la mejor alternativa sería aquella que supusiera el fraccionamiento de la base liquidable en dos partes que tributasen en el mismo escalón (nuestra opción igualitaria).

Si supusiéramos diferente revalorización entre los bienes con reducción y sin ella, la opción preferida sería aquella que transmitiera en la primera herencia el bien que más se revaloriza.

Cuando consideramos que el viudo es a su vez heredero, lo que supone mayores cuotas tributarias que cuando no lo es, siempre es conveniente que se le asigne en la partición de la herencia entre los herederos la mayor cuantía posible de los bienes con reducción incorporados en el caudal hereditario del primer cónyuge fallecido (la denominada por nosotros «partición estratégica»). En este caso, siempre que el valor de los bienes con reducción no supere al del resto y se sigan cumpliendo los requisitos para tener derecho a reducción en ISD, gozando por tanto de exención en IP y posiblemente de un mejor tratamiento tributario en IRPF, la atribución de los bienes con reducción al caudal hereditario (opción estratégica) y su posterior adjudicación al viudo en la herencia puede ser la estrategia óptima atendiendo a los tres impuestos estudiados.

Nos gustaría terminar este trabajo precisando que las estrategias objeto de nuestro estudio son uno de los numerosos problemas, en nuestra opinión quizá el más grave, que presentan las reducciones objetivas en el ISD y la exención en el IP a favor de la empresa familiar y de la vivienda habitual, lo que refuerza nuestra opinión contraria hacia la regulación actual de las mismas, ya que entendemos que discriminan entre activos y no responden adecuadamente a los principios generales de nuestro ordenamiento jurídico ya que minan la progresividad y redistribución de nuestro sistema tributario.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBALADEJO, M. [1987]: *Curso de Derecho Civil. T. IV, Derecho de Familia*, ed. Bosch, Barcelona.
- ALONSO GONZÁLEZ, L.M. [2001]: *La inconstitucionalidad del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- ARRONDEL, L.; MASSON, A. y PESTIEAU, P. [1997]: «Bequest and Inheritance: empirical issues and France-US comparison», en ERREYGERS, G. y VANDEVELDE, T., ed. [1997]: *Is inheritance legitimate?*, Springer, Berlin, cap. 4, págs. 89-125.
- ARRONDEL, L. y LAFERRÈRE, A. [2001]: «Taxation and wealth transmission in France», *Journal of Public Economics*, n.º 79, págs. 3-33.

- ARRONDEL, L. y MASSON, A. [2001]: «Family transfers involving three generations», *Scandinavian Journal of Economics*, n.º 103 (3), págs. 415-443.
- BANACLOCHE PALAO, C. [2002]: *Transmisión de la Empresa Familiar en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, ed. Aranzadi, S.A., Cizur Menor (Navarra).
- BERMÚDEZ, L.; PÉREZ DE AYALA, L. y PÉREZ DE AYALA, M. [2001]: *Comentarios al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, ed. Lex Nova, Valladolid.
- CALVO VÉRGEZ, J. [2004]: «Empresa familiar: exención de los elementos afectos a actividades económicas y de las participaciones en la entidad en el Impuesto sobre el Patrimonio. Aspectos Problemáticos», *Quincena Fiscal*, n.º 1, págs. 9-20.
- CARO ROBLES, V. [2001]: «La transmisión de la empresa familiar y de la vivienda habitual en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, n.º 223, págs. 81-172.
- CHALER IRANZO, R. [1997]: «Ley Orgánica 3/1996 y Leyes 12/1996, 13/1996 y 14/1996: Modificaciones en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, n.º 168, págs. 127-168.
- CHECA, C. [1991]: «Base imponible y comprobación de valores en las operaciones mortis causa», en CALVO ORTEGA, R. et al. [1991]: *La fiscalidad de las Sucesiones y Donaciones*, ed. Lex Nova, Valladolid.
- [1996]: *La supresión del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Materiales para la reflexión*, ed. Marcial Pons, Madrid.
- DE PABLOS, L. [2001]: «La imposición personal sobre la riqueza: su papel en los sistemas tributarios actuales», *Hacienda Pública Española*, Monografía 2001, págs. 281-322.
- DOMÍNGUEZ, F. y LÓPEZ LABORDA, J. [2001]: *Planificación Fiscal*, ed. Ariel, S.A., Barcelona.
- DUNN, T. y PHILLIPS, J.W. [1997]: «The timing and division of parental transfers to children», *Economics Letters*, n.º 54 (2), págs. 135-137.
- FALCÓN Y TELLA, R. [1999]: «Las reducciones en la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en materia de vivienda habitual y empresa familiar: el discutible criterio de la Dirección General de Tributos», *Quincena Fiscal*, n.º 9.
- JÜRGES, H. [2001]: «Do germans save to leave an estate? An examination of the bequest motive», *Scandinavian Journal of Economics*, n.º 103 (3), págs. 391-414.
- LACRUZ BERDEJO, J.L. [1990]: *Elementos de Derecho Civil. T. IV, Derecho de Familia*, ed. Bosch, Barcelona.
- LAITNER, J. y JUSTER, F. T. [1996]: «New evidence on altruism: a study of TIAA-CREF retirees», *The American Economic Review*, n.º 86 (4), págs. 893-908.
- MARTÍNEZ LAFUENTE, A. [1994]: «El impuesto sucesorio y la adjudicación en pago de gananciales», *Impuestos*, n.º 13, págs. 7-16.
- MCGARRY, K. [1999]: «Inter vivos transfers and intended bequests», *Journal of Public Economics*, n.º 73, págs. 321-351.

- [2001]: «The cost of equality: unequal bequests and tax avoidance», *Journal of Public Economics*, n.º 79, págs. 179-204.
- MENCHIK, P.L. [1980]: «Primogeniture, equal sharing, and the U.S. distribution of wealth», *The Quarterly Journal of Economics*, n.º 94, págs. 299-316.
- [1988]: «Unequal estate division: is it altruism, reverse bequests or simply noise?», en KESSLER, D. y MASSON, A. ed. [1988]: *Modelling the accumulation and distribution of wealth*, Clarendon Press, Oxford, cap. 4, págs. 105-119.
- MURILLO SOLÍS, G. y RUIBAL PEREIRA, L. [2003]: «La tributación de los bienes gananciales en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, núm. 239, págs. 83-116.
- NAVARRO EGEA, M. [1999]: *Incentivos fiscales a la pequeña y mediana empresa*, ed. Marcial Pons, Madrid
- PECHMAN, J.A. [1987]: «Estate and gift taxes», en PECHMAN, J.A. ed. [1987]: *Federal Tax Policy*, The Brookings Institution, Washington, cap. 8, págs. 234-255.
- PÉREZ DE AYALA BECERRIL, M. [2002]: «Cuestiones conflictivas en la tributación de la "empresa familiar"», *Impuestos*, n.º 6, págs. 1.092-1.103.
- POTERBA, J. M. [2000]: «The Estate tax and after-tax investment returns», SLEMROD, J.B., ed. [2000]: *Does Atlas shrug? The economic consequences of taxing the rich*, New York: Russell Sage Foundation, Cambridge and London, Harvard University Press, cap. 10, págs. 329-340.
- POZUELO ANTONI, F. [2002a]: «El principio de equidad y la desustanciación de los beneficios fiscales a favor de la empresa (I): en el Impuesto sobre Patrimonio», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, n.º 228, págs. 137-178.
- [2002b]: «El principio de equidad y la desustanciación de los beneficios fiscales a favor de la empresa (II): en el Impuesto sobre Sucesiones», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, n.º 230, págs. 3-40.
- [2002c]: «Aspectos Fiscales del capítulo VI», en *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*, dirigidos por ALBALADEJO, M. y DÍAZ ALABART, S. [2002]: *Tomo XXXIV-Vol. 1.º: Artículos 1 a 148 de la Ley de Sucesiones Aragonesa*, Editoriales de Derecho Reunidas S.A., Madrid, págs. 408-439.
- [2004a]: «Novedades en los impuestos sobre el Patrimonio, sobre Sucesiones y Donaciones y sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. (Ley 62/2003)», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, núm. 252, págs. 163-196.
- [2004b]: «Normas autonómicas sobre los impuestos patrimoniales para el año 2004», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, n.º 253, págs. 3-34.
- [2005]: «Principales novedades autonómicas para el año 2005 en los impuestos cedidos a las Comunidades Autónomas de régimen común», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, n.º 264, págs. 29-56.
- RESOLUCIÓN 2/1999, de 23 de marzo, de la Dirección General de Tributos, relativa a la aplicación de las reducciones en la base imponible del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, en materia de vivienda habitual y empresa familiar.
- SANCHÍS, A. y GALIANO, E. [1999]: *Cómo liquidar una herencia*, ed. CISS, Valencia.

- SCHOLES, M.S. y WOLFSON, M.A. [1992]: *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall ed., New Jersey.
- SHOUP, C.S. [1966]: *Federal estate and gift taxes*, The Brookings Institution, Washington.
- SIMÓN ACOSTA, E. [1991]: en CALVO ORTEGA, R. [1991]: *La Fiscalidad de las Sucesiones y Donaciones*, ed. Lex Nova, S. A., Valladolid. Capítulo IV: «Base Liquidable, tipos de gravamen y deudas tributarias», págs. 197-258.
- [2001] en MERINO JARA, I. [2001]: *Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*. (Problemas actuales), ed. Aranzadi S.A., Elcano (Navarra). Prólogo, págs. 15-20.
- WILHELM, M. O. [1996]: «Bequest behavior and the effect of heirs' earnings: testing the altruistic model of bequests», *American Economic Review*, n.º 86 (4), págs. 874-892.

TRIBUTACIÓN	LA DEFICIENTE ARTICULACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA STC 276/2000, DE 16 DE NOVIEMBRE, Y LA VÍA PROCEDIMENTAL IDÓNEA PARA LA RECLAMACIÓN DE RESPONSABILIDAD PATRIMONIAL DEL ESTADO LEGISLADOR COMO CONSECUENCIA DE LEYES INCONSTITUCIONALES	Núm. 45/2005
--------------------	---	-------------------------

ANDRÉS BÁEZ MORENO

Doctor en Derecho

Profesor Ayudante de Derecho Financiero y Tributario.

Universidad Carlos III de Madrid

LUIS LAMARQUE

Abogado. Lamarque & Krieg Tax Advisers

Profesor Asociado de Derecho Financiero y Tributario.

Universidad Carlos III de Madrid

(A propósito de la STS de 22 de febrero de 2005, rec. núm. 75/2004) *

1. DESCRIPCIÓN DE LOS HECHOS

La Sentencia del Tribunal Supremo (STS) que comentamos estima el recurso contencioso-administrativo interpuesto frente al Acuerdo del Consejo de Ministros de 13 de febrero de 2004 desestimatorio de una solicitud de indemnización por responsabilidad patrimonial del Estado legislador formulado por la recurrente solicitando el abono de 46.329,59 euros más los intereses legales correspondientes. Dicha cuantía se correspondía con el recargo del 50 por 100 por ingresos fuera de plazo de deudas tributarias sin requerimiento previo abonado por la recurrente en el ejercicio 1993, de conformidad con el artículo 61.2 de la Ley General Tributaria (LGT) en la redacción dada a éste por la Ley 18/1991, de 6 de junio.

Como es sabido la Sentencia del Tribunal Constitucional (STC) 276/2000, de 16 de noviembre (NFJ009503), declaró inconstitucional dicho recargo alegando que su elevada cuantía (idéntica a la sanción mínima prevista en la LGT) lo convertía en una sanción. La imposibilidad para el afectado de alegar lo que a su defensa estimara adecuado así como la inexistencia de la pertinente declaración de culpabilidad (en el seno de un procedimiento sancionador) suponían una clara vulneración de las garantías previstas en el artículo 24.2 de la Constitución.

* Véase el texto íntegro de esta Sentencia en la *Revista de Contabilidad y Tributación (Legislación, Consultas, Jurisprudencia)*. CEF. Núm. 265, abril 2005 o en *Normacef* NFJ019069.

La sentencia es clara, y quizás en algunos puntos algo escueta ¹, al resolver la controversia. En lo que se refiere al tema de fondo la Sentencia construye su razonamiento, básicamente, sobre la base del artículo 40.1 de la Ley Orgánica del Tribunal Constitucional (LOTIC) (LO 2/1979, de 3 de octubre) ². En este sentido, entiende que, al haberse declarado inconstitucional el recargo, precisamente en virtud de su carácter sancionador, operaría lo que da en llamar «grado máximo de nulidad» pudiendo retrotraerse los efectos de la anulación (y por lo tanto debiendo estimarse las pretensiones de devolución) incluso a situaciones que hubieran ganado firmeza. En lo que se refiere a los aspectos procesales de la resolución, los argumentos no parecen ser muy distintos pues, aunque se declara expresamente que el camino más correcto hubiera sido el de la declaración de revisión del acto y consiguiente nulidad de pleno derecho, sobre la base del propio artículo 40.1 de la LOTIC y de acuerdo con razones de economía procesal se reconoce, sin mayores exigencias, la indemnización pretendida, imponiendo el abono a la recurrente del recargo ingresado en su día y de los intereses legales de esa suma desde la fecha del ingreso hasta la de la notificación de la Sentencia.

2. CUESTIONES DE FONDO: LA DEFICIENTE UTILIZACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS TÉCNICOS DE MODULACIÓN DE LOS EFECTOS DE SUS SENTENCIAS POR EL TC

Aun cuando en la Sentencia que comentamos se hace referencia constante a la responsabilidad patrimonial del Estado legislador, lo cierto es que en ella no se plantean los problemas típicos que ha engendrado la polémica jurisprudencia del TS sobre este particular en los últimos años ³. En efecto, en la resolución comentada no existe una desconexión total entre los efectos de las SSTC previstos en la LOTIC (arts. 39 y 40) o modulados por el propio TC y la pretensión indemnizatoria del recurrente. Antes al contrario, la STS de 22 de febrero de 2005, y otras dictadas anteriormente en supuestos idénticos, reconocen las consecuencias que despliega el artículo 40.1 de la LOTIC en aquellos casos en los que, como consecuencia de la nulidad de la norma aplicada, resulte una reducción de la pena o de la sanción o una exclusión, exención o límite de la responsabilidad: la posibilidad de revisar incluso los procesos fenecidos mediante sentencia con fuerza de cosa juzgada ⁴. De

¹ Debido esto quizás a la existencia de pronunciamientos anteriores sobre este mismo particular: SSTS de 13 de marzo, 2 de julio y 16 de diciembre de 2004 y STSJ de Galicia de 2 de diciembre de 2003.

² *Las sentencias declaratorias de la inconstitucionalidad de las leyes, disposiciones o actos con fuerza de ley no permitirán revisar procesos fenecidos mediante sentencia con fuerza de cosa juzgada en los que se haya hecho aplicación de las leyes, disposiciones o actos inconstitucionales, salvo en el caso de los procesos penales o contencioso-administrativos referentes a un procedimiento sancionador en que, como consecuencia de la nulidad de la norma aplicada, resulte una reducción de la pena o de la sanción o una exclusión, exención o límite de la responsabilidad.* (Art. 40.1 de la LOTIC).

³ Nos referimos a la línea jurisprudencial iniciada con las SSTS de 29 de febrero (NFJ013964), 13 de junio, 15 de julio y 30 de septiembre de 2000 a propósito de la declaración de inconstitucionalidad del artículo 38.2.2 de la Ley 5/1990, de 29 de junio, contenida en la STC 173/1996, de 31 de octubre (NFJ004656). En el tercer epígrafe de este trabajo pueden encontrarse mayores precisiones sobre esta línea jurisprudencial.

⁴ Lo cierto es que la idea de que la declaración de inconstitucionalidad de un precepto de carácter penal o sancionador permite revisar incluso los procesos fenecidos mediante sentencia con fuerza de cosa juzgada no parece estar tan clara a la luz de recientes pronunciamientos jurisprudenciales. Este sencillo esquema se pone en entredicho –según algunos sectores doctrinales [AHUMADA RUIZ, María Ángeles. «Responsabilidad patrimonial del Estado por las leyes inconstitucionales»].

ese modo la declaración de inconstitucionalidad y nulidad del artículo 61.2 de la LGT permite revisar cualquier supuesto concreto en el que el citado recargo hubiese sido de aplicación, tanto si su procedencia fue cuestionada en su día en vía administrativa o contencioso-administrativa como si no y con independencia también de que la liquidación hubiera devenido firme en vía administrativa o de que sobre la misma hubiera recaído sentencia con fuerza de cosa juzgada. En efecto, el carácter sancionador que la STC 276/2000, de 16 de noviembre, atribuyó al recargo del 50 por 100 del antiguo artículo 61.2 de la LGT, y en función del cual declaró a éste inconstitucional, provocó lo que el TS ha dado en llamar, con notable imprecisión, «grado máximo de nulidad»⁵. Lo que interesa señalar, en todo caso, es que para estimar las pretensiones de devolución de los que, en su día, pagaron el recargo anulado, no parece siquiera necesario acudir a la vía de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador concebida, a nuestro juicio, como una alternativa para recuperar las cantidades ingresadas en virtud de una norma posteriormente declarada inconstitucional⁶, en aquellos casos, cada vez más frecuentes, en los que la propia STC limita sus efectos hacia el pasado. Hasta tal punto es esto así, que alguna Sentencia aislada ha llegado a negar que nos encontremos ante un supuesto de responsabilidad patrimonial alegando que se trata, en todo caso, de la mera ejecución de una Sentencia de inconstitucionalidad de precepto sancionador⁷. En todo caso, ésta constituye, más bien, una cuestión procesal que convendrá tratar en el siguiente epígrafe.

les (o el derecho a no ser perjudicado por una ley inconstitucional)». En *Revista Española de Derecho Constitucional*, n.º 62, 2001, pág. 320] a la vista de la STC 194/2000, de 19 de julio. En efecto el Tribunal declaró inconstitucional la disposición adicional cuarta de la Ley de Tasas y Precios Públicos considerando (FJ 12.º) que sólo podrían revisarse aquellas situaciones que no hubieran adquirido firmeza al haber sido impugnadas en tiempo y forma y no haber recaído todavía una resolución administrativa o judicial firme sobre las mismas. Si el TC se hubiera limitado a declarar inconstitucional la norma por vulnerar los principios de igualdad y capacidad económica, no se plantearía ningún problema desde la perspectiva que ahora nos interesa. Sin embargo, los Fundamentos Jurídicos Noveno y Décimo plantean la hipótesis de que la disposición estudiada constituyera, en realidad, una sanción, concluyendo que, en caso de ser esto así, vulneraría de un lado las exigencias del principio de tipicidad y, de otro, las garantías propias del procedimiento sancionador. De ese modo, se plantea la duda en torno a si debe operar o no la excepción prevista en el artículo 40.1 de la LOTC para los procedimientos penales o administrativos sancionadores, duda que la jurisprudencia ordinaria ha resuelto de forma negativa hasta el momento: véanse SSTs de 1 de julio de 2003 (FJ 5.º), de 2 de febrero de 2004 (FJ 5.º) y 14 de junio de 2004 (FJ 5.º). En contra, aunque sin argumentación alguna, la STSJ de Galicia de 18 de julio de 2003.

⁵ STS de 22 de febrero de 2005 (FJ 4.º). Esta misma expresión aparece en las Sentencias anteriores referidas al mismo problema: STS de 13 de marzo de 2004, STS de 2 de julio de 2004 (FJ 2.º) y STS de 16 de diciembre de 2004 (FJ 2.º).

⁶ En el mismo sentido se ha pronunciado también un importante sector de la doctrina, incluyendo tanto a los partidarios como a los detractores de la jurisprudencia citada del TS: PULIDO QUECEDO, Manuel. «La Responsabilidad del Estado Legislador por declaración de inconstitucionalidad de una ley. [Apunte de la STS (Sala 3.ª Secc. 6.ª), de 29 de febrero de 2000]». En *Repertorio Aranzadi del Tribunal Constitucional*. Parte Tribuna, n.º 7, 2000, págs. 9-12. DOMÉNECH PASCUAL, Gabriel. «Responsabilidad patrimonial de la Administración por daños derivados de una ley inconstitucional». En *Revista Española de Derecho Administrativo*, n.º 110, 2001, pág. 276. GÓMEZ MONTORO, Ángel J. En *Comentarios a la Ley Orgánica del Tribunal Constitucional* (coord. Juan Luis REQUEJO PAGÉS). Madrid. Tribunal Constitucional –Boletín Oficial del Estado, 2001, pág. 626. AHUMADA RUIZ, María Ángeles. «Responsabilidad patrimonial del Estado por las leyes inconstitucionales...» *op. cit.* págs. 303-304. GALÁN VIOQUE, Roberto. «De la teoría a la realidad de la responsabilidad del Estado Legislador». En *Revista de Administración Pública*, n.º 155, 2001, págs. 298-301. GUTIÉRREZ DE GANDARILLA GRAJALES, Adolfo. «Los efectos de la inconstitucionalidad de la ley fiscal y la responsabilidad del estado legislador». En *Revista de Contabilidad y Tributación*, CEF, n.º 224, 2001, pág. 144. SANTA-BÁRBARA RUPÉREZ, Jesús; SIMÓN MATAIX, María. «La responsabilidad patrimonial de la Administración del Estado: ¿un nuevo mecanismo para solicitar la devolución de pagos tributarios realizados al amparo de las normas inconstitucionales?». En *Impuestos*, n.º 18, 2001, págs. 565-569.

⁷ STSJ de la Comunidad Valenciana de 2 de diciembre de 2002 (FJ 4.º).

No obstante, el hecho de que la Sentencia comentada no plantee los problemas típicos de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador por leyes inconstitucionales, no significa que esté exenta de dificultades desde una perspectiva material. Antes al contrario, tanto esta Sentencia, como todas aquellas que han estimado las pretensiones de los contribuyentes que en su día abonaron el recargo declarado inconstitucional, merecen ciertas consideraciones críticas. Es cierto, en todo caso que, como veremos seguidamente, dichas críticas no deben dirigirse contra las Sentencias de la jurisdicción ordinaria que amparan las pretensiones particulares de los contribuyentes sino más bien contra la STC que declaró inconstitucional el recargo del 50 por 100 contenido en el artículo 61.2 de la LGT.

Las críticas deben centrarse en la declaración de inconstitucionalidad y nulidad del recargo enjuiciado y, no tanto por los motivos materiales aducidos por el Tribunal (vulneración de las garantías previstas en el art. 24.2 de la Constitución Española)⁸, como por los efectos que de la misma se derivan. El TC no prevé modulación alguna de los efectos de la Sentencia 276/2000, haciendo referencia exclusivamente a los previstos en el inciso final del artículo 40.1 de la LOTC. De ese modo, los recurrentes pueden reclamar la totalidad del recargo abonado en su día, lo que genera dos importantes problemas:

1. De un lado, se hace de peor condición a los que, en su día, presentaron su declaración o autoliquidación dentro de los tres meses siguientes al término del plazo voluntario de presentación e ingreso (que sufrieron un recargo del 10 por 100), que a los que pagaron en un plazo más dilatado de tiempo (que no sufrirán recargo alguno)⁹.
2. Como ya señalamos más arriba la cuantía del recargo constituye, en la Sentencia 276/2000, un elemento fundamental para su calificación como medida sancionadora y consiguiente inconstitucionalidad. En efecto, el TC señala que: «(...) *no existiendo una diferencia importante entre la cuantía de este recargo y la de las sanciones debemos llegar a la conclusión de que este recargo cumple, además de las ya indicadas, la misma función de castigo que es propia de los actos sancionadores*». Pero, con igual contundencia afirma que «(...) *la imposición del pago de una suma de dinero cuya cuantía se aleja muy destacadamente, y por debajo de las multas no tiene una finalidad represiva*»¹⁰. Luego podemos comprobar que la anulación del recargo controvertido supone un notable exceso por parte del TC. Es

⁸ Sobre este particular existe abundante bibliografía. Véase en este sentido sobre los problemas de constitucionalidad de los recargos: GOROSPE OVIEDO, Juan Ignacio. «STC 276/2000, de 16 de noviembre, 307/2000 y 312/2000, de 18 de diciembre. Inconstitucionalidad del recargo del 50 por 100, por presentación extemporánea y espontánea de autoliquidaciones con ingreso: vulneración del derecho de defensa en el procedimiento administrativo sancionador». En *Comentarios de Jurisprudencia del Tribunal Constitucional*. Años 2000-2001. Madrid. Instituto de Estudios Fiscales, 2002, págs. 103-113 (y bibliografía allí citada).

⁹ Estas consecuencias se derivan de la regulación que la disposición adicional decimocuarta de la Ley 18/1991, de 6 de junio, dio al artículo 61.2 de la LGT: «*los ingresos correspondientes a declaraciones, liquidaciones o autoliquidaciones realizadas fuera de plazo sin requerimiento previo, sufrirán un recargo único del 50 por 100, con exclusión del interés de demora y de las sanciones que pudieran ser exigibles. No obstante el recargo será del 10 por 100 si el ingreso se efectúa dentro de los tres meses siguientes al término del plazo voluntario de presentación e ingreso*».

¹⁰ Estas afirmaciones se toman literalmente de la STC 164/1995, de 13 de noviembre (NFJ003741), que declaró constitucional la disposición adicional trigésimoprimera de la Ley 46/1985, de 27 de diciembre, que disponía: «*Los ingresos realizados fuera de plazo sin requerimiento previo, comportarán asimismo el abono de intereses de demora, con exclusión de las sanciones que pudieran ser exigibles por las infracciones cometidas. En estos casos, el resultado de aplicar el interés de demora no podrá ser inferior al 10 por 100 de la deuda tributaria*».

evidente que, conforme a sus razonamientos, el diseño del recargo no es conforme a la Constitución, pero también lo es que, al menos parte del recargo, sí lo es en la medida en que es la elevada cuantía del mismo la que provoca su carácter sancionador. Es decir, el problema estriba en que se desconoce la parte del recargo que resulta inconstitucional y por ese motivo todo él es declarado nulo.

Ante lo desacertado de un fallo anulatorio, la mejor forma de resolver las graves consecuencias que se derivan de la declaración de nulidad, en un caso como el que nos ocupa, habría sido quizás la modulación de los efectos de la propia Sentencia Constitucional. Así, el Tribunal podría haber hecho uso de la figura de la «inconstitucionalidad sin nulidad» o «mera inconstitucionalidad»¹¹.

Antes de analizar los presupuestos y los efectos de una declaración de inconstitucionalidad sin nulidad en el caso que nos ocupa, conviene deshacer algunos equívocos sobre esta figura propiciados por algunos sectores de la doctrina y amparados, sin duda, por la falta de precisión y técnica de algunas SSTC. Los equívocos a los que hacemos referencia pueden resumirse, en síntesis, en los siguientes extremos:

1. La vinculación de la inconstitucionalidad sin nulidad con los denominados «fallos prospectivos» del TC, esto es, aquellos casos en los que el Tribunal restringe los efectos de sus sentencias hacia el pasado más allá de los límites que impone el artículo 40.1 de la LOTC¹². Esta posición asumida de forma no del todo clara por algunos sectores de la doctrina¹³ ha sido merecedora de algunas críticas. En efecto, en la Sentencia 45/1989, de 20 de febrero (NFJ000499), el TC declaró la inconstitucionalidad sin nulidad de dos preceptos [los arts. 4.º 2 y 24.1 b) de la Ley 44/1978 referidos respectivamente al régimen obligatorio de declaración conjunta y a la no inclusión en el régimen del impuesto de determinados supuestos de devengo anticipado] mientras que el carácter prospectivo del fallo afectó también a aquellos otros artículos que habían sido declarados inconstitucionales y nulos¹⁴. Pero creemos

¹¹ Como es sabido estos términos tienen su origen en la Ley de 21 de diciembre de 1970 reforma de la Ley alemana del TC (*Bundesverfassungsgerichtsgesetz*) que junto a la tradicional declaración de nulidad (*Erklärung der Nichtigkeit*) previó, sin mayores precisiones, la declaración de incompatibilidad con la Constitución o mera-simple inconstitucionalidad (*Unvereinbarkeitserklärung*).

¹² La STC 45/1989, de 20 de febrero (NFJ000499), constituye el *leading case* en esta materia precisando su Fundamento Jurídico Undécimo que la declaración de inconstitucionalidad no afecta ni a las situaciones jurídicas consolidadas en virtud de sentencia con fuerza de cosa juzgada (art. 40 de la LOTC) ni, y aquí reside la verdadera novedad, a las consolidadas como consecuencia de actuaciones administrativas firmes ni a los pagos hechos en virtud de autoliquidaciones o liquidaciones dictadas por la Administración.

¹³ En este sentido: GARCÍA DE ENTERRÍA, Eduardo. «Un paso importante para el desarrollo de nuestra justicia constitucional: la doctrina prospectiva en la declaración de ineficacia de las Leyes inconstitucionales». En *Revista Española de Derecho Administrativo*, n.º 61, 1989, págs. 9-13. CAAMAÑO ANIDO, Miguel Ángel. «Nuevos matices de la jurisprudencia comparada en materia de declaración de nulidad de una norma y devolución de ingresos indebidos». En *Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 92, 1996, pág. 765. CONCEIRO DEL RÍO, Jaime. *La revisión de los actos nulos por inconstitucionalidad de las leyes*. Madrid. Dijusa, 2002, pág. 86.

¹⁴ En este sentido: GONZÁLEZ BEILFUSS, Markus. *Tribunal Constitucional y reparación de la discriminación normativa*. Madrid. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2000, pág. 90. En este sentido también, aunque en términos meramente descriptivos: GUTIÉRREZ DE GANDARILLAS GRAJALES, Adolfo. «Los efectos de la inconstitucionalidad de la ley fiscal y la responsabilidad del estado legislador». En *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, Núm. 224, 2001, págs. 117-120.

que el problema de estas afirmaciones no radica en vincular la inconstitucionalidad sin nulidad con los fallos prospectivos ¹⁵, sino en considerar que la técnica de la inconstitucionalidad sin nulidad sirve exclusivamente para restringir los efectos de las SSTC hacia el pasado. Lo cierto es que resulta difícil encontrar en la jurisprudencia supuestos en los que se haga uso de la inconstitucionalidad sin nulidad con la única intención de limitar los efectos hacia el pasado de las Sentencias ¹⁶ pero esto, lejos de desautorizar nuestro argumento, apuntala lo dicho hasta el momento y es que la inconstitucionalidad sin nulidad puede servir a múltiples objetivos de entre los que la limitación de los efectos hacia el pasado de las SSTC es sólo uno y ni siquiera el más importante.

2. Con todo, existe un segundo equívoco más grave en nuestra doctrina que consiste en atribuir efectos exclusivamente *ex nunc* a los fallos de inconstitucionalidad sin nulidad. En efecto la asimilación de los fallos de inconstitucionalidad sin nulidad con la jurisprudencia prospectiva ha llevado a importantes sectores de nuestra doctrina a negar los posibles efectos *ex tunc* de estas sentencias ¹⁷. Lo cierto es, sin embargo, que no existe argumento alguno que avale la eficacia exclusivamente *ex nunc* de estas sentencias, con la excepción, en todo caso, de aquellos supuestos en los que el objetivo perseguido por el Tribunal sea precisamente limitar los efectos de sus Sentencias hacia el pasado. Pero, como hemos visto antes, la inconstitucionalidad sin nulidad se emplea para fines muy diversos relacionados más con los efectos nocivos de la nulidad *ipso iure* (vulneración de la libertad de configuración del legislador, generación de situaciones «aún más inconstitucionales», etc. ¹⁸) que con los problemas que pudieran engendrar aplicación ilimitada hacia el pasado. Y debe

¹⁵ Ésta es la idea que parece subyacer en el trabajo de GONZÁLEZ BEILFUSS, y que el autor atribuye al predominio del dogma de la nulidad *ex tunc* en el pensamiento de los magistrados del TC (GONZÁLEZ BEILFUSS, Markus. *Tribunal Constitucional y reparación...* op. cit. pág. 90). En el mismo sentido se pronuncia en la doctrina española: ZORNOZA PÉREZ, Juan José. «Aspectos constitucionales del régimen de tributación conjunta en el IRPF». En *Revista Española de Derecho Constitucional*, n.º 27, 1989, págs. 191-192.

¹⁶ En la jurisprudencia constitucional española debe hacerse mención a las Sentencias 13/1992, de 6 de febrero, 16/1996, de 1 de febrero y 68/1996, de 18 de abril (NFJ004422), 3/2003, de 16 de enero y, en parte, a la Sentencia 185/1995 (NFJ003833). En la jurisprudencia constitucional alemana, de la que la categoría de la inconstitucionalidad sin nulidad trae causa los supuestos también son limitados: en este sentido, debe hacerse referencia a las Sentencias de 24 de junio de 1986 (BVerfGE 72,330) y de 11 de octubre de 1994 (BVerfGE 91, 186). Otras Sentencias mencionadas en este mismo sentido por la doctrina alemana (p. ej. BVerfGE 87,153; 93,121 y 93,165 citadas por WERNSMANN, Rainer. *Das gleichheitswidrige Steuergesetz-Rechtsfolgen und Rechtsschutz*. Berlin. Duncker & Humblot, 2000, pág. 215) no pueden tomarse como ejemplos, en la medida en que declaraban la inconstitucionalidad sin nulidad en supuestos de omisión legislativa (BVerfGE 87,153) y de vulneración del principio de igualdad (BVerfGE 93,121 y 93,165). El deseo de restringir los efectos hacia el pasado de las Sentencias no fue el único motivo para optar por la inconstitucionalidad sin nulidad.

¹⁷ En este sentido en nuestro país: FALCÓN Y TELLA, Ramón. «Efectos de la declaración de inconstitucionalidad. Referencia a la jurisprudencia "prospectiva"». En *Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 56, 1987, pág. 643. RUBIO LLORENTE, Francisco. «La jurisdicción constitucional como forma de creación de Derecho». En *Revista Española de Derecho Constitucional*, n.º 22, 1988, pág. 37. ZORNOZA PÉREZ, Juan José. «Aspectos constitucionales del régimen...» op. cit. pág. 191, siguiendo a RUBIO LLORENTE. GARCÍA DE ENTERRÍA, Eduardo. «Un paso importante para el desarrollo...» op. cit. pág. 9. CAAMAÑO ANIDO, Miguel Ángel. «Nuevos matices de la jurisprudencia...» op. cit. pág. 765, aunque de forma no del todo rotunda. GUTIÉRREZ DE GANDARILLAS GRAJALES, Adolfo. «Los efectos de la inconstitucionalidad de la ley fiscal...» op. cit. pág. 123. CONCEIRO DEL RÍO, Jaime. «La revisión de los actos nulos...» op. cit. pág. 86.

¹⁸ De los motivos que pueden avalar en el caso que nos ocupa una declaración de inconstitucionalidad sin nulidad nos ocuparemos más adelante.

hacerse hincapié en el hecho de que, tanto la doctrina ¹⁹ como la jurisprudencia constitucional ²⁰ alemanas –de las que procede el instrumento técnico de la inconstitucionalidad sin nulidad– afirman que la mera inconstitucionalidad y la inconstitucionalidad sin nulidad no presentan diferencias en lo que a sus efectos hacia el pasado se refiere ²¹.

Formuladas estas advertencias, que sin duda pueden ayudar a vencer la fuerte resistencia que la inconstitucionalidad sin nulidad ha despertado en la doctrina española, debemos estudiar si, en el caso que nos ocupa, se dan o no las condiciones que puedan avalar un fallo de este tipo. Es cierto, y éste es un extremo que ha hecho constar la doctrina de forma insistente, que los presupuestos que deben conducir a una declaración de inconstitucionalidad sin nulidad distan de ser claros ²². No obstante, y aunque el caso que nos ocupa presenta ciertos matices, lo cierto es que concurren al menos dos circunstancias que podrían justificar un fallo de inconstitucionalidad sin nulidad:

1. Uno de los presupuestos que han servido tradicionalmente para justificar una declaración de inconstitucionalidad sin nulidad ha sido el llamado «argumento de las consecuencias» (*Rechtsfolgenargument*) ²³. En síntesis, supone que, en determinadas ocasiones, la nulidad

¹⁹ GERONTAS, Apostolos. «Die Apellentscheidungen, Sondervotumsappelle, und die bloße Unvereinbarkeitsfeststellung als Ausdruck der funktionellen Grenzen der Verfassungsgerichtsbarkeit». En *Deutsches Verwaltungsblatt*, 1982, pág. 488. HEUBNER, Hermann. «Folgen der Verfassungswidrigkeit eines Gesetzes ohne Nichtigerklärung». En *Neue Juristische Wochenschrift*, 1982, pág. 258. HERTER, Wilfried. *Die Unvereinbarkeitserklärung verfassungswidriger Steuergesetze*. Frankfurt. Peter Lang, 1994, págs. 52-55. HABSCHIEDT, Gerhard. *Der Anspruch des Bürgers auf Erstattung verfassungswidriger Steuern*. Köln. Otto Schmidt, 2003, págs. 19-20.

²⁰ Así: BVerfGE 37, 217; 55, 100; 61, 319 y 82, 126.

²¹ Debe reseñarse, en todo caso, que a partir de la sentencia BVerfGE 87, 152, el TC alemán viene anudando a algunas declaraciones de inconstitucionalidad sin nulidad efectos exclusivamente *ex nunc*. (Sobre esta circunstancia puede consultarse: SEER, Roman. «Die Unvereinbarkeitserklärung des BVerfG am Beispiel seiner Rechtsprechung zum Abgabenrecht». En *Neue Juristische Wochenschrift*, 1996, págs. 288-291. En lengua española siguiendo, básicamente, el trabajo anterior: HERRERA MOLINA, Pedro Manuel. «Los efectos de la inconstitucionalidad de las leyes tributarias en la jurisprudencia del Tribunal Constitucional alemán (en especial la ultraactividad transitoria de los preceptos inconstitucionales)». En *Quincena Fiscal*, n.º 13, 1996, págs. 48-50.). Pero, en todo caso, conviene resaltar que la eficacia *ex nunc* de estos pronunciamientos no derivaba, necesariamente, de la elección de la técnica de la inconstitucionalidad sin nulidad, sino más bien de los deseos expresos por parte del Tribunal de limitar los efectos hacia el pasado de sus pronunciamientos en materias tan conflictivas y de repercusiones financieras masivas como la cuantía del mínimo exento en el impuesto sobre la renta (BVerfGE 87, 152), la financiación de la producción de energía eléctrica derivada de la combustión de carbón (BVerfGE 91, 186), los criterios de valoración en el Impuesto sobre el Patrimonio (BVerfGE 93, 121) y en el Impuesto sobre Sucesiones (BVerfGE 93, 165).

²² En este sentido en Alemania: SACHS, Michael. «Tenorierung bei Normenkontrollentscheidungen des Bundesverfassungsgericht». En *Die öffentliche Verwaltung*, 1982, págs. 25-29, denunciando un déficit de argumentación. GERONTAS, Apostolos. «Die Apellentscheidungen...» *op. cit.* pág. 488. IPSEN, Jörn. «Nichtigerklärung oder "Verfassungswidrigerklärung" – Zum Dilemma der verfassungsgerichtlichen Normenkontrollpraxis». En *Juristen Zeitung*, 1983, pág. 41. BLÜGGEL, Jens. *Unvereinbarerklärung statt Normkassation durch das Bundesverfassungsgericht*. Berlín. Duncker & Humblot, 1997, págs. 18-31. En la doctrina española, con particular profundidad: GONZÁLEZ BEILFUSS, Markus. *Tribunal Constitucional y reparación... op. cit.* págs. 199-201. Prueba de ello además es que la STC 45/1989, de 20 de febrero (NFJ000499), señale en su Fundamento Jurídico Undécimo que: «La conexión entre inconstitucionalidad y nulidad quiebra, **entre otros casos**, en aquellos en los que la razón de la inconstitucionalidad del precepto reside, no en determinación textual alguna de éste, sino en su omisión» sin realizar mayores precisiones sobre cuáles puedan ser esos «otros casos» a los que se refiere.

²³ Sobre este motivo puede consultarse, con cierta sistemática y descripción de sentencias: HEIN, Peter E. *Die Unvereinbarerklärung verfassungswidriger Gesetze durch das Bundesverfassungsgericht. Grundlagen, Anwendungsbereich, Rechtsfolgen*. Baden-Baden. Nomos, 1988, págs. 85-90. BLÜGGEL, Jens. *Unvereinbarerklärung statt Normkassation... op. cit.* págs. 62-85. WERNSMANN, Rainer. *Das gleichheitswidrige Steuergesetz... op. cit.*, págs. 212-216.

no es el medio más adecuado para reestablecer una situación inconstitucional, conduciendo la misma a una situación «aún más inconstitucional» que aquella a la que pretende hacerse frente. Ya tuvimos ocasión de avanzar que la anulación de la norma recogida en el antiguo artículo 61.2 de la LGT, si bien removía la inconstitucionalidad que aquejaba a dicho precepto, generaba una palmaria discriminación entre los que presentaron su declaración o autoliquidación dentro de los tres meses siguientes al término del plazo voluntario de presentación e ingreso (que sufrieron un recargo del 10 por 100) y los que pagaron en un plazo más dilatado de tiempo. De ese modo puede afirmarse, *prima facie*, que concurre uno de los presupuestos básicos que pueden justificar un fallo del tenor descrito.

A esta justificación podría oponerse quizás una crítica. Atendiendo a las SSTC alemán en las que se asienta la idea, podría señalarse que una declaración de mera inconstitucionalidad requiere que la nulidad del precepto impugnado diera lugar a una situación aún más inconstitucional que la derivada del propio precepto ²⁴. Siguiendo esta idea podría alegarse que en el caso que nos ocupa la vulneración del principio de igualdad (tratamiento diferenciado de los que ingresaron dentro de los tres meses siguientes al término del plazo voluntario de presentación e ingreso frente a los que lo hicieron más tarde) que engendra una declaración de nulidad, no tiene por qué suponer una situación menos conforme a la Constitución que la que se desprende de la vulneración de las garantías del artículo 24.2 de la Constitución Española por parte del artículo 61.2 de la LGT. Siendo esto cierto, también lo es que el tenor literal de estos fallos del TC alemán debe moderarse. Obviamente la generación de una situación todavía más inconstitucional que la que pretende evitarse debe constituir un motivo que justifique la declaración de inconstitucionalidad sin nulidad: las sentencias que proclaman la inconstitucionalidad de las leyes de retribución funcional constituyen en este punto el ejemplo prototípico. Los posibles efectos de su nulidad –la pérdida de la cobertura legal de las retribuciones de los funcionarios– aconsejaban una declaración de mera inconstitucionalidad ²⁵. Pero esto no significa que el «argumento de las consecuencias» deba reservarse exclusivamente para estos supuestos. Por el contrario estimamos que procede, de igual forma, una declaración de mera inconstitucionalidad en aquellos casos en los que la nulidad pueda engendrar una nueva situación inconstitucional. Si existe una

²⁴ Ésta es la fórmula que, de una u otra forma, contienen todas las sentencias a las que hacemos referencia: BVerfGE 33, 303 (347) «[...] se crearía una situación que afectaría al orden constitucional aún más que la actual»; BVerfGE 84, 9 (20) «[...] o cuando la nulidad condujera a una situación todavía menos conforme con la Constitución»; BVerfGE 87, 153 (177-178) «esto se impone, entre otros casos, cuando una declaración de nulidad creara una situación, que afectara más al orden constitucional que la propia regulación inconstitucional»; BVerfGE 89, 381, (394) «[...] que el TC no puede conducir con sus sentencias a una situación que fuera menos conforme a la Constitución que aquella por la que se reclama en el caso concreto»; BVerfGE 99, 216 (244) «[...] y generaría con ello una situación que sería aún menos conforme al artículo 6.º 1 y 2 de la Constitución que lo que lo fueron las regulaciones [...]». Una excepción constituye la Sentencia BVerfGE 91, 186, (207) en la que la declaración de inconstitucionalidad sin nulidad se justifica con un fallo del siguiente tenor: «[...] El bien común impone aquí un tránsito cauteloso desde la situación de inconstitucionalidad a la de constitucionalidad». En el mismo sentido se ha pronunciado la doctrina española que se ocupa de este tipo de fallos del TC: JIMÉNEZ CAMPO, Javier. «La declaración de inconstitucionalidad de la ley». En *Estudios sobre Jurisdicción Constitucional*. Madrid. McGraw-Hill, 1998, pág. 139. GONZÁLEZ BEILFUSS, Markus. *Tribunal Constitucional y reparación...* op. cit. págs. 203-204.

²⁵ BVerfGE 8, 1. Existe además toda una serie de Sentencias que se ocupan de problemas de carácter retributivo; sobre este particular: WERNSMANN, Rainer. *Das gleichheitswidrige Steuergesetz...* op. cit. págs. 214-215.

vía técnica apta para eliminar la situación inconstitucional de origen, sin generar nuevas situaciones inconstitucionales, lo lógico será que se opte por ellas. A ello cabe añadir que, en numerosas ocasiones, puede resultar muy difícil decidir si la nueva situación creada por la declaración de inconstitucionalidad es aún más inconstitucional que la que se resuelve.

2. En algunos pronunciamientos recientes del TC alemán ha surgido un nuevo tópico –distinto de los tradicionales– que podría servir para justificar una declaración de inconstitucionalidad sin nulidad. Nos referimos a aquellos supuestos en los que la parte inconstitucional de una norma no es fácilmente delimitable y, por consiguiente, no es posible declarar nula dicha parte ²⁶. Lo cierto es que el caso que nos ocupa encaja a la perfección en este supuesto. Así el TC está en condiciones de declarar que un sedicente recargo de la cuantía prevista –y por tanto de carácter sancionador– que no prevea una serie de garantías procesales es contrario a la Constitución. Pero, en todo caso, parte de ese recargo no tiene naturaleza sancionadora, pues sólo a partir de una determinada cuantía puede afirmarse la concurrencia de tal carácter. Precisamente por eso, puede afirmarse en este caso que la parte inconstitucional de la norma no es fácilmente delimitable.

Y debe resaltarse que la declaración de inconstitucionalidad sin nulidad constituye en este caso mejor opción que la determinación, por parte del TC, de la cuantía que marca el punto de inflexión entre recargos y sanciones. Algunos sectores de la doctrina han reclamado del TC la fijación de límites cuantitativos claros entre recargos y sanciones ²⁷. Si el TC fijara en su sentencia ese límite, su fallo podría ser parcialmente anulatorio devolviéndose a los contribuyentes que en su día ingresaron el recargo la diferencia entre la cuantía pagada y dicho límite. Sin embargo, semejante pronunciamiento llevaría al TC a adoptar una posición que le es ajena, yendo más allá del pronunciamiento sobre la adecuación o inadecuación de los preceptos a la Constitución ²⁸.

Así pues, una vez que hemos determinado la concurrencia de los presupuestos necesarios para que el TC dictara una declaración de inconstitucionalidad sin nulidad resta determinar cuáles hubieran podido ser los efectos de la misma, efectos que son, a la postre, los que justifican en nuestro caso la preferencia de un fallo de este tipo frente a uno anulatorio como el que se dictó.

²⁶ La primera sentencia en la que se hace uso de este argumento es la BVerfGE 90, 263 (276): «(...) cuando la parte inconstitucional de la una norma no resulta fácilmente identificable (...) esa parte no puede ser declarada nula de forma aislada». Este argumento se ha repetido en Sentencias posteriores: BVerfGE 92, 158 (186); 101, 397 (en esta última se hace referencia al argumento aunque nada tiene que ver con el caso concreto que se decide). Lo cierto es que este tópico ha sido objeto de escasa atención en la doctrina alemana, hasta el punto de que, sólo existe una referencia, de carácter meramente descriptivo, en BLÜGGEL, Jens. *Unvereinbarerklärung statt Normkassation...* op. cit. pág. 71.

²⁷ GOROSPE OVIEDO, Juan Ignacio. «SSTC 276/2000, de 16 de noviembre...» op. cit. pág. 110. FALCÓN Y TELLA, Ramón. «La doctrina constitucional en materia de recargos por ingreso extemporáneo». En *Quincena Fiscal*, n.º 8, 2001, pág. 6.

²⁸ Igualmente deben rechazarse otras vías de solución propuestas. Así, si bien no en el procedimiento que nos ocupa, en otros dos de contenido idéntico la Abogacía del Estado se pronunció en el siguiente sentido: «[...] La Ley 25/1995 de 20 de julio (RCL 1995, 2178, 2787), modificó parcialmente la LGT dando una redacción nueva entre otros preceptos el (sic) artículo 61 de la LGT que prevé, para los mismos supuestos contemplados en el texto anterior, la imposición de un recargo del 20 por 100 en sustitución del de 50 por 100 y en el mismo no se excluyen los intereses de demora, por lo que éstos habrían de añadirse al recargo propiamente dicho. [...] Con carácter subsidiario a la improcedencia de la reclamación formulada, la indemnización a que pudiera hipotéticamente tener derecho la entidad actora nunca estaría constituida por el importe total del recargo del 50 por 100 sino por la diferencia del mismo puesta en relación con el recargo del 20 por 100 anterior, reconociendo un derecho a lo sumo del 30 por 100 por lo que la sanción al 50 por 100 ha de reducirse hasta el

La declaración de inconstitucionalidad sin nulidad en un caso como el que nos ocupa provocaría, en primer lugar, la presencia de un período interino entre la fecha de publicación de la Sentencia y la aprobación de la nueva ley que fijara el nuevo recargo aplicable. Conforme a la jurisprudencia del TC alemán ²⁹ los efectos típicos de una declaración de inconstitucionalidad sin nulidad –durante el período interino– consisten precisamente en la prohibición de aplicar la norma inconstitucional ³⁰ interrumpiendo los procedimientos administrativos y judiciales ³¹. Además, en nuestro caso la prohibición de aplicar la norma inconstitucional no produciría especiales inconvenientes, en la medida en que, desde 1995, venían aplicándose nuevos recargos por pago extemporáneo fuera de plazo.

La Sentencia obligaría al legislador a aprobar una nueva ley que estableciera, con efectos retroactivos, el recargo correspondiente. Lo más adecuado, aunque no resulte habitual en nuestra jurisprudencia constitucional ³², sería fijar un plazo terminante para que el legislador estableciera el nuevo recargo por pago extemporáneo, advirtiendo que, transcurrido ese plazo, la norma devendría nula debiendo devolverse, por consiguiente, la totalidad de las cuantías ingresadas en su día.

Esta nueva regulación del recargo por pago extemporáneo eliminaría la patente desigualdad entre los que pagaron dentro de los tres meses siguientes al término del plazo voluntario de presentación e ingreso y los que lo hicieron más tarde. A estos últimos se les devolverá, exclusivamente, la diferencia entre el recargo pagado en su día y el nuevo recargo fijado retroactivamente. Además el TC no habrá incurrido en exceso alguno en la medida en que se abstiene de determinar qué parte del antiguo recargo constituye un «exceso» sancionador.

límite indicado, todo ello además de los pertinentes intereses». (Véanse SSTs de 2 de julio de 2004 y 16 de diciembre de 2004). Imaginamos, aunque no se hace explícito en las alegaciones del Abogado del Estado, que lo pretendido era la aplicación retroactiva de los recargos previstos en el artículo único de la Ley 25/1995, conforme a su disposición transitoria segunda. Sin embargo, semejante posición olvida que el artículo 61.2 de la LGT ha sido declarado inconstitucional y nulo de modo que en ningún caso pueden considerarse los nuevos recargos –y en particular el del 20 por 100– como más favorables. En términos similares se ha pronunciado la doctrina respecto al problema de la aplicación retroactiva, a efectos sancionadores, de la Ley 20/1989: ZORNOZA PÉREZ, Juan José. *El sistema de infracciones y sanciones tributarias. (Los principios constitucionales del derecho sancionador)*. Madrid. Civitas, 1992, págs. 96-97. MALVÁREZ PASCUAL, Luis Alberto. *Los efectos de la declaración de inconstitucionalidad o nulidad de disposiciones tributarias*. Madrid. Asociación Española de Asesores Fiscales, 1997, pág. 134. FALCÓN Y TELLA, Ramón. «La llamada jurisprudencia prospectiva: precisiones sobre el alcance de la declaración de inconstitucionalidad de normas tributarias». En *Quincena Fiscal*, n.º 7, 1997, pág. 6. Lamentablemente la STC 38/1997, de 27 de febrero, no ha seguido esta posición, indicando, de forma manifiestamente errónea: «Determinando la Ley 20/1989 una sanción de cuantía inferior a la que correspondía antes de su entrada en vigor, hay que concluir necesariamente que su aplicación retroactiva –retroacción in bonum– no vulnera los artículos 9.º 3 y 25 de la Constitución Española».

²⁹ Ésta fue igualmente la posición adoptada por el TC español en la Sentencia 45/1989, de 20 de febrero. Sobre este particular puede consultarse: GONZÁLEZ BEILFUSS, Markus. *Tribunal Constitucional y reparación...* op. cit. pág. 252.

³⁰ Las sentencias que a partir de la BVerfGE 37, 217 (261) se pronuncian en este sentido son casi inabarcables. Respecto a este problema puede consultarse: BLÜGGEL, Jens. *Unvereinbarerklärung statt Normkassation...* op. cit. págs. 93-96. WERNSMANN, Rainer. *Das gleichheitswidrige Steuergesetz...* op. cit. págs. 217-218.

³¹ Sobre la abundante jurisprudencia en este sentido: BLÜGGEL, Jens. *Unvereinbarerklärung statt Normkassation...* op. cit. pág. 95 (nota 468).

³² Sobre este extremo puede consultarse: GONZÁLEZ BEILFUSS, Markus. *Tribunal Constitucional y reparación...* op. cit. págs. 300-306. Sobre la jurisprudencia constitucional alemana en torno al problema de la reacción del legislador a las Sentencias de inconstitucionalidad sin nulidad: HEIN, Peter E. *Die Unvereinbarerklärung verfassungswidriger Gesetze...* op. cit. págs. 152-166. BLÜGGEL, Jens. *Unvereinbarerklärung statt Normkassation...* op. cit. págs. 107-115.

Este tipo de pronunciamientos del TC no son frecuentes en nuestro sistema, quizás por un apego excesivo al entendimiento más tradicional del artículo 39 de la LOTC y de sus términos. No obstante, la correcta reparación de las situaciones inconstitucionales, así como el debido equilibrio entre el poder legislativo y el TC aconsejan, en casos como el que nos ocupa, que este último limite sus fallos anulatorios haciendo uso de otras posibilidades de modulación de sus fallos bien conocidos y estudiados en la doctrina y la jurisprudencia comparadas.

3. CUESTIONES PROCEDIMENTALES: RESPONSABILIDAD PATRIMONIAL DEL ESTADO LEGISLADOR VS. DECLARACIÓN DE NULIDAD EN CASO DE NORMAS SANCIONADORAS

La Sentencia que se comenta igualmente suscita interesantes cuestiones de carácter procedimental, pues versa sobre la reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador derivada de la declaración de inconstitucionalidad de una norma de rango legal en el concreto caso de que la norma erradicada del ordenamiento jurídico por el TC sea de carácter sancionador.

3.1. *Iter* procedimental seguido hasta culminar en la Sentencia que se comenta.

Ante la declaración de inconstitucionalidad del recargo que se comenta, la actora, en el caso que nos ocupa, instó la acción de la reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador mediante escrito formulado ante el Consejo de Ministros, solicitando ser indemnizada por el daño causado por la aplicación de dicha norma posteriormente declarada inconstitucional mediante la restitución del importe en su día satisfecho en concepto de recargo por extemporaneidad en virtud de la misma.

Seguidamente, en impugnación de la desestimación expresa de dicha pretensión por el referido órgano administrativo, la actora interpuso recurso contencioso-administrativo ante el TS, que ha culminado en la Sentencia objeto de este comentario.

Por lo que respecta al procedimiento seguido por la actora el Abogado del Estado sostuvo en contestación a la demanda contencioso-administrativa que la vía procedimental instada por la misma fue equivocada, puesto que, en su opinión, dicha pretensión debió haberse articulado a través de la vía de la revocación [art. 105 de la L 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (LRJAP y PAC)].

Finalmente, el TS, en la Sentencia que se comenta, concluye que no es necesario obligar al contribuyente a instar el más correcto procedimiento de revisión con la finalidad de que, en virtud del artículo 102 de la LRJAP y PAC, se declare la nulidad del recargo girado como consecuencia de una norma legal posteriormente declarada inconstitucional, sino que, por motivos de economía procesal y ante la evidencia de la nulidad de pleno Derecho de dicho recargo, confirma la procedencia de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador y declara, por consiguiente, el derecho de la actora a ser indemnizada mediante la restitución del importe satisfecho en concepto de recargo por extemporaneidad así como los correspondientes intereses legales.

3.2. Breve exposición sobre la Jurisprudencia del TS acerca de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador.

a) Procedencia de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador.

Como se ha indicado anteriormente, mucho se ha escrito sobre la procedencia o improcedencia de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador, así como acerca del concreto supuesto de que la responsabilidad patrimonial del Estado legislador derive de la inconstitucionalidad de normas legales se han pronunciado ya muchos autores. No es el objeto de este comentario, por tanto, incidir en esta cuestión. Con independencia de los argumentos esgrimidos por la doctrina en favor y en contra de dicha responsabilidad, este comentario parte de la ya consolidada y pacífica Jurisprudencia del TS que, en reiterados pronunciamientos, que más adelante se mencionan, ha afirmado la posibilidad de exigir la responsabilidad patrimonial del Estado legislador en aquellos supuestos en los que el TC haya declarado la inconstitucionalidad de una norma de rango legal que en su momento hubiera determinado el ingreso de una deuda tributaria.

Como es sabido, la referida Jurisprudencia del TS sostiene que la ley declarada inconstitucional implica por sí misma el deber de reparar los daños y perjuicios concretos y singulares (como pudiera ser el pago de una deuda tributaria) que su aplicación hubiera originado cuando el acto administrativo de aplicación de la citada norma legal gozase de autoridad de cosa juzgada o fuera consentido y firme, esto es, cuando la legalidad del propio acto administrativo en principio es ya incuestionable.

Según establece la Jurisprudencia del TS que más adelante detallamos, sin perjuicio de la adecuación a Derecho de los actos administrativos dictados en aplicación de la norma posteriormente declarada inconstitucional –al ser firmes los mismos bien por no haber sido recurridos, bien por haber agotado sin éxito todas las vías de recurso– ello no obsta para que deba reconocerse la existencia de un perjuicio causado al contribuyente y la inexistencia del deber jurídico de soportarlo (dada la posterior inconstitucionalidad de la norma legal en cuya aplicación se han emitido los correspondientes actos administrativos).

En definitiva, de acuerdo con lo anterior, el ámbito de la responsabilidad patrimonial de la Administración es ajeno a la firmeza del acto administrativo impugnado y se basa en la existencia de un perjuicio derivado de la antijuridicidad de una norma cuya aplicación ha causado el daño al contribuyente, concretado en el abono de unas cantidades que resultan indebidas por ser exigidas en aplicación de una norma inconstitucional.

La doctrina jurídica anterior (que –de conformidad con lo dispuesto en el art. 1.º 6 del Código Civil– forma parte de nuestro ordenamiento jurídico, al haberse constituido en fuente del Derecho) interpreta pues, la exigencia del artículo 139.3 de la LRJAP y PAC (que condiciona el derecho del ciudadano a ser indemnizado por la aplicación de un acto legislativo a que la propia norma prevea tal indemnización) en el sentido de que es la propia Ley declarada inconstitucional la que determina por sí misma la obligación de reparar los daños y perjuicios concretos y singulares que su aplicación hubiera originado ³³.

³³ Así, la Sala Tercera (de lo contencioso-administrativo) del TS en su Sentencia del día 29 de febrero de 2000 (rec. 49/1998, NFJ013964), señala expresamente que: «... por definición, la propia ley declarada inconstitucional encierra en sí misma, como consecuencia de la vinculación más fuerte de la Constitución, el mandato de reparar los daños y perjuicios concretos y singulares que su aplicación pueda haber originado, el cual no podía ser establecido a priori en su texto». En el mismo sentido se expresa la STS de fecha 13 de junio de 2000 (rec. 567/1998).

Como consecuencia de todo lo anterior, la Sentencia de fecha 29 de febrero de 2000 (NFJ013964) reconoce, concretamente, el derecho a una indemnización por daños y perjuicios consistente en la devolución de unas cantidades indebidamente ingresadas en concepto de gravamen complementario de la tasa sobre el juego, un gravamen establecido en el artículo 38.2.2 de la Ley 5/1990, declarado inconstitucional ³⁴.

Pues bien, la mencionada Sentencia, en la que se reconoce expresamente el derecho a una indemnización por daños y perjuicios a un recurrente que agotó la vía jurisdiccional contra el Tributo cuya inconstitucionalidad quedó finalmente declarada, se ha visto seguida por muchas otras, de igual Tribunal y Sala, en las que igualmente se confirma tal derecho de indemnización en el supuesto de que el contribuyente no hubiera recurrido el acto administrativo dictado en aplicación de la norma inconstitucional ³⁵.

En efecto, merecen especial atención diversas Sentencias posteriores que no sólo establecen la responsabilidad del Estado legislador cuando la situación consolidada se ha producido en virtud de sentencia firme contra la que no cabe recurso alguno, sino que establecen que dicha responsabilidad es causada también cuando la situación firme que impide la revisión del acto administrativo se debe al hecho de no haber interpuesto el interesado en plazo los oportunos recursos ³⁶.

En definitiva, las Sentencias anteriormente citadas reconocen el derecho del contribuyente a percibir como indemnización las cantidades abonadas como consecuencia de liquidaciones practicadas o autoliquidaciones presentadas al amparo de una norma de rango legal posteriormente declarada inconstitucional por el TC y devenidas firmes, y ello con independencia de que el interesado hubiera recurrido o no la liquidación girada en aplicación de la referida norma inconstitucional que le otorgaba cobertura.

³⁴ En concreto, la citada sentencia dice expresamente que: «El resarcimiento del perjuicio causado por el poder legislativo no implica dejar sin efecto la confirmación de la autoliquidación practicada, que sigue manteniendo todos sus efectos, sino el reconocimiento de que ha existido un perjuicio individualizado, concreto y claramente identificable, producido por el abono de unas cantidades que resultaron ser indebidas por estar fundado aquél en la directa aplicación por los órganos administrativos encargados de la gestión tributaria de una disposición legal de carácter inconstitucional no consentida por la interesada».

³⁵ Dichas Sentencias son, entre otras, las siguientes: STS de 13 de junio de 2000 (rec. 567/1998), STS de 15 de julio de 2000 (rec. 736/1998) y STS de 30 de septiembre de 2000 (rec. 481/1998).

³⁶ Cabe citar la STS de 27 de diciembre de 2000 (rec. 558/1998), STS de 22 de diciembre de 2000 (rec. 560/1998) y STS de 23 de enero de 2001 (rec. 479/1998). En el sentido expuesto, la Sentencia de 13 de junio de 2000 señala lo siguiente: «Esta Sala estima que no puede considerarse una carga exigible al particular con el fin de eximirse de soportar los efectos de la inconstitucionalidad de una Ley la de recurrir un acto adecuado a la misma fundado en que es inconstitucional (...). La interpretación contraria supondría a los particulares que puedan verse afectados por una Ley inconstitucional la carga de impugnar, primero en la vía administrativa (en la que no es posible plantear la cuestión de inconstitucionalidad) y luego ante la jurisdicción contencioso-administrativa, agotando todas las instancias y grados si fuera menester, todos los actos dictados en aplicación de dicha Ley, para agotar las posibilidades de que el tribunal plantease la cuestión de inconstitucionalidad. Basta este enunciado para advertir lo absurdo de las consecuencias que resultarían de dicha interpretación, cuyo mantenimiento equivale a sostener la necesidad jurídica de una situación de litigiosidad desproporcionada y por ello inaceptable». Y en diversas Sentencias de las aludidas el Tribunal (15 de julio, 30 de septiembre, 22 y 27 de diciembre de 2000, etc.) manifiesta que: «el hecho de no haberse agotado los recursos administrativos y jurisdiccionales para obtener la devolución de las cantidades indebidamente ingresadas no es obstáculo para considerar como antijurídico el daño causado y, por consiguiente, para ejercitar con éxito la acción por responsabilidad patrimonial derivada del acto legislador».

b) Responsabilidad patrimonial del Estado legislador versus revisión a través de la declaración de nulidad.

Por lo que respecta al criterio del TS sobre este particular ha de destacarse que dicho Tribunal considera que en el caso de que el contribuyente hubiese impugnado en vía administrativa y jurisdiccional hasta su firmeza el acto dictado al amparo de una disposición general posteriormente declarada inconstitucional, habida cuenta de los efectos de la cosa juzgada la única vía que el interesado tiene es la de la exigencia de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador, mientras que si no se hubiese impugnado dicho acto y por tanto hubiera devenido firme y consentido, el particular puede instar dos vías alternativas o simultáneas: (i) Solicitud de revisión y subsiguiente declaración de nulidad de pleno Derecho del acto en cuestión sobre la base del artículo 102 de la LRJAP y PAC y/o (ii) exigir la responsabilidad patrimonial del Estado legislador ³⁷.

Por consiguiente, de no haberse impugnado por el interesado el acto administrativo que le ocasiona el perjuicio, ésta podrá optar entre solicitar la declaración de oficio de nulidad sobre la base del artículo 102 de la LRJAP y PAC o iniciar un procedimiento de responsabilidad patrimonial del Estado legislador.

Obviamente el administrado optará por la vía más breve, sencilla y, por consiguiente, barata, para hacer efectiva su pretensión. Procede, por tanto, analizar el procedimiento para exigir la responsabilidad patrimonial del Estado legislador, a los efectos de determinar la vía a estos efectos más oportuna.

3.3. Procedimiento para hacer efectiva la responsabilidad patrimonial del Estado legislador.

Si bien, como se ha indicado, la referida Jurisprudencia del TS es pacífica y consolidada, lo cierto es que deriva de la integración de los preceptos reguladores de la responsabilidad patrimonial de la Administración pública, contenidos en el Título X de la LRJAP y PAC.

³⁷ En este sentido cabe citar las Sentencias de 30 de septiembre de 2000 y 27 de diciembre de 2000, entre otras, a cuyo tenor resulta lo siguiente: «En nuestro sistema legal, quienes han tenido que satisfacer el gravamen complementario, impuesto por el precepto declarado inconstitucional, después de haber impugnado en vía administrativa y sede jurisdiccional dicho gravamen, obteniendo sentencia firme que lo declara conforme a derecho, no tienen otra alternativa, en virtud de lo dispuesto por el artículo 40.1 del la Ley Orgánica 2/1979, del Tribunal Constitucional, que ejercitar, como en este caso ha procedido la entidad demandante, una acción por responsabilidad patrimonial, derivada del acto del legislador, dentro del plazo fijado por la ley.

Si no hubieran impugnado jurisdiccionalmente las liquidaciones de dicho gravamen complementario, los interesados tienen a su alcance la vía de pedir, en cualquier momento, la revisión de tal acto nulo de pleno derecho, como prevé el mencionado artículo 102 de la LRJAP y PAC, y, simultánea o sucesivamente, de no tener éxito dicha revisión, están legitimados para exigir responsabilidad patrimonial derivada de actos del legislador, pero también pueden utilizar directamente esta acción, ya que no cabe imponer a quien ha sufrido un daño la vía previa de la revisión de disposiciones y actos nulos de pleno derecho, a fin de dejarlos sin efecto, y sólo subsidiariamente permitirle demandar la reparación o indemnización compensatoria por responsabilidad patrimonial, cuando son las propias Administraciones quienes deben proceder a declarar de oficio la nulidad de pleno derecho de tales disposiciones y el ciudadano descansa en la confianza legítima de que la actuación de los poderes públicos se ajusta a la Constitución y a las leyes.

Sin embargo, en los supuestos en que no exista valla de cosa juzgada, cabe instar en cualquier momento la revisión del acto nulo de pleno derecho, en virtud de declaración de inconstitucionalidad de la norma en que se basaba, por el procedimiento establecido en la referida LRJAP y PAC».

Lo cierto, no obstante, es que, al basarse la acción de reclamación de esta responsabilidad en la integración de la norma, no sólo no existe un procedimiento establecido a tal efecto, sino que diversas normas contenidas en el referido Título X de la LRJAP y PAC parecen impedir frontalmente la iniciación de cualquier procedimiento con la finalidad de hacer efectiva la acción de reclamación de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador.

En este sentido, el artículo 142.2 de la LRJAP y PAC se limita a establecer que los procedimientos de responsabilidad patrimonial se resolverán por el Ministro respectivo y, sólo en el caso de que así lo prevea expresamente una Ley, por el Consejo de Ministros.

En un supuesto como el que ha originado la Sentencia que se comenta, sin embargo, no existe ningún Ministro competente, pues no estamos ante un supuesto de responsabilidad patrimonial de la Administración pública, sino del Estado legislador.

Atendiendo a la normativa anterior a la entrada en vigor de la LRJAP y PAC, sin embargo, el TS se había pronunciado sobre esta cuestión, afirmando la competencia del Consejo de Ministros en primer lugar y contra la desestimación expresa o presunta de este órgano, la del TS en vía contencioso-administrativa ³⁸.

Pues bien, este criterio establecido por el TS sobre la base de la normativa vigente con anterioridad a la LRJAP y PAC ha sido finalmente confirmado por ese mismo Tribunal asimismo en cuanto a los procedimientos de reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador que se insten con posterioridad a dicho momento pudiéndose citar en este sentido sus Autos de fecha 2 de abril de 2002 y 28 de febrero de 2003 ³⁹.

³⁸ Ciertamente, en las SSTs de fechas 20 y 28 de febrero de 1992 (respectivamente RJ 1992\1135 y RJ 1992\1168) dicho Tribunal dispone lo siguiente: «(...) estando en este caso el acto referido a una presunta privación de derechos económicos por un acto legislativo, sin concreción por tanto en ningún Departamento Ministerial sería competente para pronunciarse en vía administrativa el Consejo de Ministros, como órgano superior de la Administración y Gobierno, al que el artículo 97 de la Constitución atribuye función ejecutiva, que al no venir atribuida a un órgano determinado de la Administración, corresponde al titular de la gestión administrativa del Estado en su conjunto y totalidad, y frente a la Resolución que éste dictara, cabría, en su caso, interponer recurso contencioso-administrativo ante esta Sala Tercera del TS». A su vez, en su Sentencia de 8 de abril de 1992 (RJ 1992\2178), el TS literalmente establece que: «(...) ha de tenerse en cuenta que concerniendo a la Administración del Estado declarar la responsabilidad de sus propios órganos de gobierno, y estando en el caso de autos el acto referido a una presunta privación de derechos económicos por un acto legislativo, sin concreción por tanto en ningún Departamento Ministerial, es competente para pronunciarse en vía administrativa el Consejo de Ministros, como órgano superior de la Administración y Gobierno, al que el artículo 97 de la Constitución atribuye función ejecutiva, que, al no venir atribuida a un órgano determinado de la Administración, corresponde al titular de la gestión administrativa en su conjunto y totalidad, y frente a la Resolución que éste dictara, cabría, en su caso, interponer recurso contencioso-administrativo ante esta Sala Tercera del TS». En el mismo sentido cabe citar, asimismo, las SSTs de los días 15 de julio de 1987 (RJ 10105/1988), 10 de marzo de 1992 (RJ 1992\1903), 30 de noviembre de 1992 (RJ 10516/1992) y de 25 de octubre de 1995 (RJ 1995\7630).

³⁹ En orden a recalcar lo controvertido de la cuestión se ha de destacar que dicho Auto fue dictado como consecuencia de un recurso de súplica presentado contra la inhibición del TS en favor de la AN para conocer de la correspondiente reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador, teniéndose que constituir la Sala de Discordia en los términos del artículo 262 de la Ley Orgánica del Poder Judicial (LOPJ), al no haberse obtenido entre los Magistrados de la Sección la mayoría necesaria para la resolución del recurso de súplica planteado. En concreto en este último auto el TS determina que: «Esta Sala ha declarado, en supuesto similar, en Auto de 2 de abril de 2002 (rec. 478/2001), que siendo imputable al Consejo de Ministros la desestimación de la reclamación por la denominada responsabilidad patrimonial

Como conclusión cabe sostener, pues, que, al igual que a pesar del tenor literal del artículo 139.3 de la LRJAP y PAC la Jurisprudencia del TS afirma la posibilidad de ejercitar la acción de reclamación de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador aunque no esté prevista expresamente esta vía en la propia norma que ocasiona el daño, atendiendo al criterio del TS anteriormente expuesto se puede afirmar que, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 142.2 de la LRJAP y PAC, por imposibilidad de aplicar el mismo, la competencia en vía administrativa corresponde al Consejo de Ministros y en vía jurisdiccional al TS.

De esta manera, en orden a ejercitar la acción de reclamación de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador basta con formular la correspondiente solicitud ante el Consejo de Ministros para acudir directamente en impugnación de la desestimación presunta o expresa de dicho órgano ante el TS, del cual precisamente dimana la Jurisprudencia que afirma la procedencia del derecho de los administrados a ser indemnizados por los daños y perjuicios derivados de los actos de aplicación de una norma posteriormente declarada inconstitucional. Si tenemos en cuenta, a mayor abundamiento que, según nuestra experiencia, es muy improbable que el Consejo de Ministros resuelva sobre la solicitud planteada en el plazo máximo de 6 meses al efecto establecido en los artículos 142.7 de la LRJAP y PAC y 13.3 del Reglamento de los Procedimientos de las Administraciones Públicas en materia de Responsabilidad Patrimonial, aprobado por el Real Decreto número 429/1993, de 26 de marzo, podemos concluir que en el referido plazo de 6 meses desde el inicio del procedimiento de reclamación de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador el interesado puede interponer el oportuno recurso contencioso-administrativo ante el TS en impugnación de la desestimación presunta de su pretensión por parte del Consejo de Ministros.

del Estado legislador, la competencia para el conocimiento del recurso contencioso-administrativo corresponde, como ha dictaminado el Ministerio Fiscal y alegado el propio recurrente, a la Sala de lo Contencioso-Administrativo del TS, todo ello de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 58.1 de la LOPJ y artículo 12.1 a) de la Ley de la Jurisdicción de 29/1998, de 13 de julio.

Como esta Sala ha declarado en Sentencia de 8 de enero de 1998, sólo el Consejo de Ministros puede pronunciarse sobre la exigencia de responsabilidad patrimonial del Estado legislador y sus pronunciamientos sólo pueden ser objeto de revisión jurisdiccional por la Sala Tercera de este TS ya que la presunta privación de derechos económicos por un acto legislativo, sin concreción, por tanto, en ningún departamento ministerial, corresponde enjuiciarla al Consejo de Ministros como órgano superior de la Administración y Gobierno al que se le atribuye la función ejecutiva conforme al artículo 97 de la Constitución que, al no venir radicada en este caso en una rama determinada de la Administración, corresponde al titular de dicha gestión administrativa, es decir, el Estado en su conjunto y totalidad.

A lo anterior no es obstáculo el hecho de que el artículo 142.2 de la vigente LRJAP y PAC atribuya la competencia para enjuiciar la responsabilidad de la Administración por el funcionamiento normal o anormal de un servicio público –al igual que ocurría en el régimen anterior de la derogada Ley de Régimen Jurídico– al departamento ministerial en que esté incardinado el servicio público, o al Consejo de Ministros cuando una Ley así lo disponga ya que, tratándose de responsabilidad del legislador es reiterada y conocida la doctrina de esta Sala, anterior y posterior a dicha normativa, en función de la cual la competencia, en tal caso, corresponde al Consejo de Ministros como órgano que encarna al mayor nivel el Poder Ejecutivo y por tratarse de una responsabilidad resultante, no de la actividad de la Administración, sino de acto legislativo no atribuible a ningún departamento ministerial.

Y a ello no es obstáculo la circunstancia de que el artículo 139.3 de la Ley 30/1992 contenga una mención expresa, a diferencia de lo que ocurría en la anterior Ley de Régimen Jurídico, acerca del reconocimiento de la responsabilidad del legislador en los supuestos que prevé, mientras que, sin distinción, la competencia para su conocimiento la propia Ley la atribuye al Ministro correspondiente, y solamente corresponde al Consejo de Ministros cuando una Ley así lo establezca; y ello porque este precepto –el art. 142.2 de la propia Ley– está referido, como decimos, al supuesto ordinario de responsabilidad de la Administración y no al excepcional del Estado legislador, que si bien regulado en el artículo 139.3 de la Ley 30/1992 no ha sido contemplado en la regla competencial a que ese refiere el artículo 142.2 de la propia Ley.»

Si, por el contrario, el administrado iniciase un procedimiento de revisión con el fin de que se declarase la nulidad de pleno Derecho del acto administrativo en cuestión, contra la desestimación expresa o presunta del Ministro de Economía y Hacienda ⁴⁰ el interesado habría de acudir a la Audiencia Nacional (AN).

Toda vez que el derecho del administrado a ser indemnizado por el perjuicio inferido por los actos administrativos dictados al amparo de una norma legal declarada inconstitucional precisamente deriva de la constante y pacífica Jurisprudencia del TS, ha de concluirse, por tanto, que es de su interés acudir a la vía de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador con el fin de interponer el pertinente recurso contencioso-administrativo ante dicho Tribunal a la mayor brevedad posible.

3.4. Posibilidad de iniciar la vía de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador en el caso de normas sancionadoras.

En el caso concreto de la STS que ha originado este comentario se da la particularidad de que la norma declarada inconstitucional se considera por el TC sancionadora (lo que precisamente motivó su erradicación del ordenamiento jurídico por dicho Tribunal), por lo que resulta de aplicación lo previsto en el inciso final del artículo 40.1 de la Ley Orgánica 2/1979, del Tribunal Constitucional anteriormente citado.

Por otra parte, si bien no nos encontramos en el caso de la aplicación del artículo 61.2 de la LGT de 1963 en su redacción dada por la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) de 1991 ante ningún procedimiento sancionador ⁴¹, lo cierto es que el TC lo declara inconstitucional por su carácter y consecuencias punitivas. Éste es el motivo que justifica la aplicabilidad al supuesto que nos ocupa del inciso final del artículo 40.1 de la LOTC, es decir, la eficacia *ex tunc* por motivos de legalidad de la declaración de inconstitucionalidad del artículo en cuestión y por tanto la posibilidad de revisar los actos de aplicación del mismo que hubieran ganado firmeza ⁴².

En este Sentido, la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (STSJ) de la Comunidad Valenciana de fecha 2 de diciembre de 2002 (rec. núm. 1628/2002) afirma que, habida cuenta de la nulidad de las liquidaciones de los recargos extemporáneos girados por la Administración atendiendo a la norma

⁴⁰ Vid. apartado segundo de la disposición adicional decimosexta de la Ley 6/1997, de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado; artículos 153 y 154 de la LGT de 1963 y artículo 217 de la vigente LGT.

⁴¹ Precisamente el hecho de que en la aplicación del artículo en cuestión no se siguiese ningún procedimiento sancionador contradictorio, con las garantías que necesariamente han de regir en todo procedimiento sancionador es uno de los argumentos que llevan al TC a declarar la inconstitucionalidad de este precepto (vid. Fundamentos de Derecho tercero y séptimo de la Sentencia n.º 276/2000 de 16 de noviembre de 2000).

⁴² En palabras del TC (Sentencia n.º 150/1997, de 29 de septiembre) «la retroactividad establecida en el artículo 40.1, in fine, de la LOTC supone una excepción in bonum a lo prevenido en términos aparentemente absolutos, por el artículo 161.1 a) de la Constitución Española (la sentencia o sentencias recaídas no perderán el valor de cosa juzgada); sin embargo, semejante excepción tiene su fundamento inequívoco, como no podía ser de otro modo, en la misma Constitución y, precisamente, en el artículo 25.1, que impide, entre otras determinaciones, que nadie pueda sufrir condena penal o sanción administrativa en apelación de normas legales cuya inconstitucionalidad se haya proclamado por este TC».

legal posteriormente declarada inconstitucional, «*no estamos en un supuesto de responsabilidad patrimonial (normal o del legislador)*». Sin embargo, esta afirmación dicho Tribunal la realiza con el fin de estimar el recurso contencioso-administrativo interpuesto por el administrado por el procedimiento especial de protección de derechos fundamentales contra la desestimación presunta de la Delegación Especial de Valencia de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) de las solicitudes de ejecución de la STC origen de este comentario. Es decir, en ese caso, el TSJ de la Comunidad Valenciana niega que nos hallemos ante un supuesto de responsabilidad patrimonial del Estado legislador –puesto que la Administración tributaria sostenía que el particular debió haber iniciado dicha vía y no la de la solicitud de ejecución de la STC– pero precisamente con el fin de estimar tan particular procedimiento iniciado por el administrado en defensa de sus intereses. No nos aventuramos a predecir, sin embargo, si la interposición de este tipo de recurso ante otro TSJ de actitud no tan flexible como el de la Comunidad Valenciana habría dado lugar a un pronunciamiento similar.

Los argumentos expuestos, por otra parte, llevan a concluir a la Abogacía General del Estado en su informe de fecha 28 de enero de 2001 ⁴³, que los actos de aplicación del recargo por extemporaneidad objeto de este comentario son susceptibles de ser revisados ⁴⁴.

A mayor abundamiento, la Abogacía General del Estado concluye en dicho informe que a los efectos de dicha revisión no es necesario acudir al procedimiento establecido en el artículo 102 de la LRJAP y PAC, sino que los actos de aplicación de la norma en cuestión son directamente revocables por la Administración atendiendo a lo dispuesto en el artículo 105 de ese mismo texto legal por ser innecesaria la intervención del Consejo de Estado puesto que la nulidad de la norma que les servía de fundamento había sido declarada por el TC ⁴⁵.

Pues bien, es precisamente este criterio de la Abogacía General del Estado el que lleva al señor Abogado del Estado en el procedimiento que dio origen a la Sentencia que se comenta a concluir que la vía instada por la actora (reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador) fue equivocada y que debía haber instado la revocación del acto que le ocasionó el perjuicio en virtud del artículo 105 de la LRJAP y PAC, sin tan siquiera considerar que tal revocación no puede ser instada por los particulares sino que se ha de declarar de oficio por la Administración en los casos en que proceda.

⁴³ Dicho informe fue emitido por la Abogacía General del Estado en orden a determinar el órgano competente para resolver sobre las solicitudes de devolución de ingresos indebidos presentadas por diversos contribuyentes tras la declaración de inconstitucionalidad del artículo 61.2 de la LGT de 1963 en su redacción dada por la Ley del IRPF de 1991. En concreto el Servicio Jurídico de la AEAT había sostenido en su informe de fecha 8 de junio de 2001 que, por tratarse de un supuesto de responsabilidad patrimonial del Estado legislador la competencia para resolver el pleito en cuestión le correspondía al Consejo de Ministros, mientras que el Abogado del Estado, en representación del Ministerio de Economía y Hacienda, sostenía que dicha competencia le era atribuible al Presidente de la AEAT por tratarse de actos revisables. Dada la discrepancia entre ambos órganos se formuló la consulta a la Abogacía General del Estado, que emitió el informe mencionado con fecha 28 de enero de 2001.

⁴⁴ En concreto la Abogacía General del Estado en ningún momento sostiene que no sea posible la acción de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador, sino que únicamente resuelve que estos actos son susceptibles de ser revisados.

⁴⁵ En contra de este criterio se pronuncia la AN en su Sentencia de fecha 2 de diciembre de 2003 (NFJ017033) que determina que, estando regulado en la LGT el procedimiento de declaración de nulidad, en virtud de lo dispuesto en el apartado 2.º de la disposición adicional quinta de la LRJAP y PAC, se habrá de estar a la norma especial, por lo que no resulta de aplicación el artículo 105 de la LRJAP y PAC. A su vez, tras la entrada en vigor de la Ley 58/2003 General Tributaria, de 17 de diciembre, entendemos que el procedimiento de revocación aplicable, en su caso, será el establecido en el artículo 219 de este texto legal.

Es por ello que el TS en la Sentencia que se comenta concluye que si bien la vía procedimental más correcta habría sido la solicitud de la declaración de nulidad de oficio del acto de liquidación del recargo por extemporaneidad con base en el artículo 102 de la LRJAP y PAC (que sí que puede ser instada por el particular, si bien la declaración procede de oficio), atendiendo a la Jurisprudencia sentada por ese mismo Tribunal acerca de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador, procede declarar el derecho de la actora a ser indemnizada mediante la restitución de las cantidades ingresadas en el Tesoro Público en virtud de la norma posteriormente declarada inconstitucional así como correspondientes intereses legales.

A nuestro entender el criterio del TS en la Sentencia origen de este comentario ha sido congruente con la Jurisprudencia a que se ha hecho mención y ello por los siguientes motivos:

1. Si se sostiene –como hace el Señor Abogado del Estado en su escrito de contestación a la demanda– que en el caso de actos sancionadores devenidos firmes el procedimiento de la revisión de oficio de actos nulos excluye el procedimiento de la reclamación de la responsabilidad del Estado iniciado por el administrado perjudicado por dicho acto, ello nos llevaría al absurdo de que cuando la normativa vigente no prevé posibilidad ninguna de revisión (procesos no sancionadores) jurisprudencialmente se han admitido por el TS dos procedimientos alternativos (revisión y reclamación de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador), mientras que, en el caso en el que la norma sí que prevé un procedimiento, las posibilidades del administrado para hacer valer su Derecho se ven reducidas a tener que limitarse a instar la revisión de oficio de los actos en cuestión, sin poder acudir a la vía de la reclamación de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador.
2. Aunque es posible que quepa la declaración de oficio de nulidad de los actos de aplicación del recargo declarado inconstitucional o su revocación, lo cierto es que dudamos que la Administración tributaria haya procedido a declarar la nulidad o revocar ninguno de dichos actos hasta la fecha, a pesar de que la STC origen del pleito que se comenta se publicó el día 14 de diciembre de 2000.
3. No existiendo duda acerca del fondo del asunto, es decir, la procedencia, según la Jurisprudencia del TS analizada, de la restitución de los importes en cuestión a la actora, no hay razón para dilatar el procedimiento, a lo que se ha de añadir que, atendiendo a lo dispuesto en los artículos 20.1 y 110.2, ambos de la LRJAP y PAC, en el 95 de la LGT de 1963, así como en virtud del principio *pro actione*, el hecho de que califique erróneamente un recurso o éste dirija a un órgano incompetente no ha de ser obstáculo para su tramitación.
4. Habida cuenta de que el derecho a obtener la devolución de los importes ingresados en concepto del recargo por extemporaneidad no se discute, cualquier dilación procedimental (derivada, por ejemplo, de tener que iniciar otra vía procedimental posiblemente más correcta) perjudica los intereses generales, por cuanto que implicará la obligación de la Administración de satisfacer más intereses, ya que éstos, en palabras del TS en la Sentencia que se comenta, se han de calcular desde el momento en que se produjo el ingreso de la deuda tributaria girada al amparo de la norma declarada inconstitucional y hasta la fecha de la notificación de la Sentencia (principio de total indemnidad) ⁴⁶.

⁴⁶ Vid. Fundamento de Derecho Quinto de la Sentencia objeto de análisis.

Como conclusión se puede, por tanto, señalar que conforme a la Jurisprudencia del TS cabe iniciar la acción para exigir la responsabilidad patrimonial del Estado legislador para obtener la indemnización por actos de la Administración tributaria dictados al amparo de una norma declarada posteriormente inconstitucional ya sea ésta sancionadora o no ⁴⁷, procedimiento este que al administrado le resultará más ventajoso que el de solicitar la declaración de nulidad de dicho acto, al ventilarse directamente ante el TS tras su desestimación expresa o presunta por el Consejo de Ministros.

3.5. Breve referencia a la STS de fecha 18 de enero de 2005.

No es el objeto de este comentario el análisis acerca de la posibilidad de solicitar la devolución de los ingresos realizados en el Tesoro Público en virtud de normas posteriormente declaradas inconstitucionales por la vía de la solicitud de devolución de ingresos indebidos (arts. 155 de la LGT de 1963, 32 y 221 de la vigente LGT y Rgto. de desarrollo aprobado por el RD 1163/1990, de 21 de septiembre).

Consideramos, no obstante, oportuno realizar una breve referencia a la STS de fecha 18 de enero de 2005 dictada en interés de Ley ⁴⁸, de la que se desprende que, en el caso de que el contribuyente haya seguido dicha vía una vez prescrito el plazo para iniciarla (actualmente 4 años), la vía adecuada para hacer valer sus derechos habría sido la de la reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador, sin poderse reconducir la solicitud de devolución de ingresos indebidos instada por el interesado a un procedimiento de reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado legislador cuando indubitadamente la acción ejercitada por el contribuyente hubiera sido la de la solicitud de devolución de ingresos indebidos. En este caso, por consiguiente, no ha prevalecido el principio de economía procesal que siguió el TSJ de Cataluña en su Sentencia de fecha 21 de noviembre de 2002 y que es la que se casa por el TS.

De esta manera, quien haya iniciado un procedimiento de devolución de ingresos indebidos, una vez transcurrido el correspondiente plazo de prescripción, perdería su acción para exigir la responsabilidad patrimonial del Estado legislador, por cuanto que el año establecido en la norma pertinente para instar este último procedimiento (art. 142.5 de la LRJAP y PAC) y que se cuenta desde el momento de la publicación de la correspondiente Sentencia de declaración de inconstitucionalidad (*actio nata*) muy posiblemente habrá transcurrido cuando se desestime su solicitud en vía administrativa y sin duda habrá finalizado si la desestimación se produce en vía jurisdiccional.

⁴⁷ Este criterio ha sido reiterado por el TS no sólo en la Sentencia que se comenta y en la que en ella se cita (Sentencia de fecha 13 de marzo de 2003) sino también en su Sentencia del día 2 de julio de 2004, dictada en el recurso n.º 49/2002.

⁴⁸ *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF. Núm. 264, marzo 2005, págs. 241 y ss. y en *Normacef* NFJ018788.

CONTABILIDAD	ASPECTOS CONTABLES DEL CIERRE DEL EJERCICIO ECONÓMICO Y DE LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (CASO PRÁCTICO)	Núm. 46/2005
TRIBUTACIÓN		

M.^a PILAR MARTÍN ZAMORA

Profesora Titular de Contabilidad. Universidad de Huelva

LUIS A. MALVÁREZ PASCUAL

Profesor Titular de Derecho Financiero. Universidad de Huelva

Extracto:

A continuación se reproduce un supuesto práctico relativo al Impuesto sobre Sociedades, donde, partiendo del balance de comprobación a 30 de junio de 2005 y de la información suministrada, se llevarán a cabo las siguientes operaciones:

- Proceso de regularización del ejercicio determinando el resultado antes de impuestos.
- Liquidación del Impuesto sobre Sociedades correspondiente al período impositivo 2004/2005.
- Contabilización del impuesto sobre beneficios devengado.
- Confección de las cuentas anuales.

Sumario:

I. Enunciado.

1. Gastos de establecimiento.
2. Inmovilizaciones inmateriales.
3. Inmovilizaciones materiales.
4. Inversiones financieras permanentes.
5. Gastos a distribuir en varios ejercicios.
6. Existencias.
7. Ingresos a distribuir en varios ejercicios.
8. Provisiones para riesgos y gastos.
9. Gastos del ejercicio.
10. Ingresos del ejercicio.
11. Pagos anticipados: retenciones y pagos fraccionados.
12. Información relativa a la contabilización del impuesto sobre beneficios.

II. Solución.

1. Proceso de regularización.
 - 1.1. Contabilización de operaciones no formalizadas.
 - 1.2. Clasificación correcta.
 - 1.3. Periodificación.
 - 1.4. Amortización.
 - 1.5. Adecuación de los saldos de todas las cuentas a los valores atribuidos según el inventario.
 - 1.6. Determinación del resultado antes de impuestos.
2. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades.
 - 2.1. Diferencias entre las normas contables y fiscales en la determinación del resultado del ejercicio.
 - 2.2. Deducciones.
 - 2.3. Pagos fraccionados.
 - 2.4. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades.
3. Contabilización del impuesto sobre beneficios devengado.
4. Confección de las cuentas anuales.

I. ENUNCIADO

«GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, Sociedad Anónima Deportiva» tiene como única actividad la participación en competiciones deportivas oficiales en la modalidad de fútbol, así como todas aquellas relacionadas o derivadas de dicha participación. En el momento actual milita en la primera división del fútbol español, estando su ejercicio económico comprendido entre el 1 de julio y 30 de junio del año siguiente.

La «S.A.D.», a efectos de realizar el cierre de la temporada 2004/2005 y liquidar el Impuesto sobre Sociedades (en adelante, IS) correspondiente a dicho período, facilita el balance de comprobación a 30 de junio de 2005 en el que están contenidas todas las operaciones realizadas durante el ejercicio y antes de iniciar el proceso de regularización. Asimismo, se dispone de la siguiente información referida al contenido de dicho balance:

1. Gastos de establecimiento.

Con fecha 1 de julio de 2003, la sociedad procedió a aumentar su cifra de capital social. Como consecuencia de esta operación, se incurrió en gastos por un total de 8.829,48 euros.

Atendiendo a la Norma de Valoración 6.^a de la Orden de 27 de junio de 2000 del Ministerio de Economía, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad (en adelante, PGC) a las sociedades anónimas deportivas ¹, que dispone que «los gastos de establecimiento deberán amortizarse sistemáticamente en un plazo no superior a cinco años», la sociedad viene amortizando estos gastos de forma directa y sistemática en un plazo de cuatro años.

2. Inmovilizaciones inmateriales.

La sociedad cuenta con elementos patrimoniales de inmovilizado inmaterial de los que se conoce lo siguiente:

¹ BOE núm. 155, de 29 de junio.

- a) *Propiedad industrial.* Se recoge bajo este título el importe satisfecho por la inscripción en el Registro oficial de marcas y patentes de la marca «Galácticos» que identifica a los productos deportivos que vende la «S.A.D.».

Este elemento se viene amortizando linealmente en un período de siete años que corresponde con el estimado por la sociedad durante el cual se espera que produzca rendimientos dicha marca.

- b) *Derechos de traspaso de locales.* A principios de 2003 la sociedad satisfizo un total de 34.500,00 euros por el derecho de traspaso de un local de comercio para la instalación de una tienda de productos deportivos de la marca «Galácticos». Este derecho tiene una vigencia de quince años.

A efectos de la amortización de este inmovilizado inmaterial, la sociedad se ha decantado por el método lineal atendiendo a la duración del contrato.

- c) *Aplicaciones informáticas.* Hasta el cierre de la temporada 1999/2000, la sociedad utilizaba un programa de contabilidad adaptado al PGC. A partir de la temporada 2000/2001, se implanta un nuevo programa de contabilidad, creado por el equipo informático de la sociedad, que atiende a lo dispuesto en las normas de adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas.

La amortización de este elemento patrimonial –cuyo coste de producción ascendió a 18.250,00 euros– se ha venido efectuando de forma lineal y sistemática en un plazo de cinco años.

La dirección administrativa de la «S.A.D.» ha considerado que la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad va a determinar la necesidad de sustituir esa aplicación informática con anterioridad a enero de 2007.

Asimismo, a comienzos de esta temporada ha entrado en funcionamiento la página web de la «S.A.D.». La confección de dicha página, que ha sido encargada a una empresa informática, ha supuesto un coste de 6.100,00 euros. La sociedad ha decidido amortizar este elemento linealmente en cuatro años.

- d) *Derechos de adquisición de jugadores.* Hasta el inicio de la temporada actual, la sociedad había satisfecho un total de 11.173.691,70 euros por la adquisición de cuatro jugadores de la plantilla del equipo profesional con contrato en vigor a 30 de junio de 2005. Esa cuantía se desglosa como sigue:

Jugador	Precio de adquisición	Duración del contrato
Luis Fijo	3.143.755,90 €	01-07-2003 – 30-06-2007
Iker Camilla	1.442.429,00 €	01-01-2004 – 30-06-2006
Saúl González	1.923.224,30 €	01-07-2004 – 30-06-2006
David Verja	4.664.282,50 €	01-07-2004 – 30-06-2007
Total	11.173.691,70 €	

De acuerdo con la Norma de Valoración 5.ª de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, la sociedad viene amortizando este inmovilizado inmaterial linealmente en función del tiempo de duración establecido en cada contrato.

Por otra parte, el 10 de julio de 2004 la sociedad ha adquirido el 50 por 100 de los derechos federativos del jugador argentino Mauricio Ríos a una sociedad dedicada a la promoción deportiva que, a su vez, pertenece a un grupo familiar del accionista mayoritario de la «S.A.D.». La sociedad ha satisfecho por la adquisición un total de 6.000.000,00 de euros, IVA excluido, pagando, además, un 10 por 100 de la anterior cantidad, al representante del jugador, en concepto de intermediación. El pago de este gasto se ha realizado a una sociedad domiciliada en Hungría, sin que la «S.A.D.» haya practicado retención alguna en dicha operación. La sociedad de promoción deportiva había adquirido los derechos federativos citados de un club, tres meses antes, por 3.000.000,00 de euros.

El contrato del futbolista abarca tres temporadas –hasta 30 de junio de 2007–, con opción a una cuarta si el jugador participa durante, al menos, treinta minutos en veinte o más partidos en la tercera de las temporadas.

Por último, el 7 de julio de 2004 la sociedad traspasó un futbolista de la plantilla. Dado que no se pagó traspaso alguno al incorporarlo a la «S.A.D.», no existe ninguna cuenta de activo asociada a dicho jugador. Como contraprestación del traspaso, la sociedad ha recibido los derechos federativos de otros dos jugadores –Roberto Largo y Golardo–, que han sido valorados en 300.000,00 euros cada uno de ellos, más 1.000.000,00 de euros, pagaderos en dos plazos de igual cuantía el 31 de enero y el 31 de diciembre de 2005. El período de duración de los contratos de ambos futbolistas se ha establecido en dos temporadas.

Llegada la fecha del primer vencimiento, la sociedad no ha percibido el importe acordado. Esta circunstancia se mantiene al cierre del ejercicio, por lo que se decide dotar una provisión para insolvencias.

- e) *Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero.* El 1 de enero de 2005, la sociedad ha adquirido, mediante un contrato de arrendamiento financiero, un vehículo para cederlo a un jugador. Dicho contrato, que tiene una duración de cuatro años, obliga a la sociedad al pago de las siguientes cuotas:

Fecha cuota	Importe cuota	Intereses	Recuperación del coste
01-01-2005	6.700,00	1.487,18	5.212,82
01-01-2006	6.700,00	1.127,09	5.572,91
01-01-2007	6.700,00	627,91	6.072,09
01-01-2008	6.700,00	127,82	6.572,18
01-01-2009	945,00		945,00
Opción de compra			
Total	27.745,00	3.370,00	24.375,00

En el momento de la firma del contrato, la sociedad no tenía dudas sobre el ejercicio de la opción de compra, si bien no ha comprometido el pago de la misma. La operación está sujeta al 16 por 100 de IVA. De acuerdo con el artículo 95.tres.2.ª de la LIVA, sólo resultará deducible el 50 por 100 del IVA soportado en la adquisición del vehículo.

A efectos de amortizar este elemento, la sociedad ha estimado una vida útil de ocho años y un valor residual de 375 euros.

- f) *Derechos sobre bienes en régimen de renting.* A comienzos de esta temporada, la «S.A.D.» celebró un contrato de *renting* sobre una máquina para cortar el césped. El contrato tiene una duración de cinco años, que coincide con la vida útil de la máquina.

Las cuotas pactadas presentan el siguiente detalle:

Fecha cuota	Importe cuota	Intereses	Recuperación del coste
01-07-2004	1.520,26	437,50	1.082,76
01-07-2005	1.520,26	400,21	1.120,05
01-07-2006	1.520,26	361,61	1.158,65
01-07-2007	1.520,26	321,66	1.198,60
01-07-2008	1.520,26	280,32	1.239,94
Total	7.601,30	1.801,30	5.800,00

La sociedad ha decidido amortizar este elemento aplicando el método lineal a lo largo de su vida útil, sin computar valor residual alguno.

- g) *Derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidas.* El estadio en que juega el equipo es propiedad del Ayuntamiento que ha celebrado un contrato de arrendamiento a veinte años por una cuantía de 1,00 euros. La fecha del referido contrato es de 1 de julio de 2004; hasta esa fecha la sociedad había venido utilizando dichas instalaciones *en precario*. El Ayuntamiento es propietario del 20 por 100 de las acciones de la «S.A.D.».

A comienzos del mes de julio de 2004, la sociedad ha llevado a cabo obras de acondicionamiento y mejoras de dichas instalaciones consistentes en:

- Ha procedido a la instalación de nuevo césped, con un coste de 120.000,00 euros. La vida útil estimada es de seis años.
- Ha realizado una obra de ampliación de la sede social, anexando un local al recinto donde está ubicada la secretaría de la «S.A.D.». Dicho local es, también, propiedad del Ayuntamiento. El importe de las obras ha ascendido a 36.000,00 euros. En relación con este elemento patrimonial, la sociedad estima que su vida útil es de cincuenta años.

3. Inmovilizaciones materiales.

«GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» cuenta con los siguientes elementos patrimoniales integrados en el inmovilizado material:

Cuenta	Contenido	Fecha de adquisición
Instalaciones técnicas	Sistema de megafonía, marcador electrónico, etc., así como los repuestos para este tipo de instalaciones.....	01-07-2000
Maquinaria	Elementos de transporte interno destinados al traslado de la camilla en el interior de las instalaciones	01-01-2004
Otras construcciones deportivas	Campos de entrenamiento de equipo profesional, incluidos los terrenos ²	01-01-2005
Mobiliario y material deportivo	Mobiliario, material deportivo y equipos de oficina	01-07-1999
Equipos para procesos de información	Ordenadores y otros conjuntos electrónicos	01-01-2004
Elementos de transporte	Turismos	01-10-2004
Otro inmovilizado material	Útiles de los campos de fútbol	01-07-2000

A efectos de computar la depreciación por el uso de los elementos del inmovilizado material, la sociedad emplea el método lineal o de cuota constante atendiendo a la vida útil y el valor residual estimados que se detallan a continuación:

Cuenta	Vida útil estimada	Valor residual estimado
Instalaciones técnicas	10 años	3.700,00
Maquinaria	10 años	0,00
Otras construcciones deportivas	6 años	60.000,00 (Corresponde con el valor del solar)
Mobiliario y material deportivo	10 años	5.000,00
Equipos para procesos de información	5 años	0,00
Elementos de transporte	10 años	0,00
Otro inmovilizado material	8 años	0,00

La vida útil estimada para las construcciones deportivas se ha determinado de acuerdo con el informe técnico facilitado por la empresa suministradora del césped.

² A tenor de lo dispuesto en la Norma de Valoración 3.ª de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, el valor de los terrenos formará parte del precio de adquisición o coste de producción de los estadios y pabellones deportivos así como el de todas aquellas instalaciones y elementos que tengan carácter de permanencia, las tasas inherentes a la construcción y los honorarios facultativos de proyectos y dirección de obra.

4. Inversiones financieras permanentes.

La cartera de valores de «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.», adquirida como inversión financiera permanente, está formada por los siguientes títulos:

a) Obligaciones de «TELENOW, S.A.».

Con fecha 1 de noviembre de 2003, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» adquirió, como inversión financiera permanente, 100 obligaciones de «TELENOW, S.A.» de 600 euros de valor nominal. Estos títulos, que fueron adquiridos al 120 por 100, devengan un interés anual del 5 por 100 pagadero el 1 de septiembre de cada año. Al cierre de la temporada 2003/2004, la cotización de las obligaciones era del 118 por 100.

Al cierre de la temporada actual, las obligaciones cotizan al 115 por 100; en cambio, la cotización media del trimestre anterior a 30 de junio de 2005 era del 120 por 100.

b) Obligaciones de «MARKETING DEPORTIVO, S.A.»

El 1 de septiembre de 2004, la sociedad adquirió 1.500 obligaciones de «MARKETING DEPORTIVO, S.A.» de 90 euros de valor nominal al cambio del 110 por 100.

Estos títulos devengan un interés anual del 5,50 por 100 pagadero semestralmente y por vencido los días 1 de junio y 1 de diciembre de cada año.

A 30 de junio de 2005 las obligaciones de «MARKETING DEPORTIVO, S.A.» cotizaban al 115 por 100, siendo la cotización media del último trimestre anterior a esa fecha del 112 por 100.

Tanto las obligaciones de «TELENOW, S.A.» como las de «MARKETING DEPORTIVO, S.A.» serán amortizadas en el año 2009.

5. Gastos a distribuir en varios ejercicios.

A comienzos del ejercicio 2004/2005, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB» ha celebrado con la sociedad «ÉCHAME SI TIENES, S.A.» un contrato de cesión de los derechos de imagen del entrenador del equipo. Las acciones de esa entidad pertenecen al propio entrenador y a su hermana, poseyendo cada uno de ellos el 50 por 100.

El contrato de cesión tiene una duración de dos temporadas –2004/2005 y 2005/2006–. El importe acordado, que asciende a 180.000 euros, será satisfecho en dos pagos de igual cuantía el 31 de diciembre de 2004 y 2005. La «S.A.D.» ha practicado, como consecuencia de esa operación, una retención del 15 por 100 sobre el importe satisfecho a la sociedad.

Durante la temporada 2004/2005, el entrenador ha devengado, en concepto de mensualidades y fichas, un total de 511.000,00 euros.

6. Existencias.

«GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» tiene contabilizados como existencias los siguientes bienes:

- a) Material deportivo, que comprende los artículos destinados, normalmente, al uso y consumo de la sociedad.
- b) Medicamentos y material sanitario de consumo destinados al uso y consumo de la sociedad.
- c) Material de propaganda y comercialización, donde se incluyen banderines, insignias, escudos, fotografías, postales, etc., que son adquiridos por la sociedad y que se destinan a la venta o regalo a socios, peñas deportivas, visitantes, simpatizantes, etc.
- d) Repuestos, que comprende aquellas piezas, con un ciclo de almacenamiento inferior a un año, destinadas a ser montadas en instalaciones, equipos o máquinas en sustitución de otras semejantes.

Las operaciones realizadas durante el ejercicio 2004/2005 con cada una de esas categorías de bienes son las que se detallan a continuación:

Material deportivo		
Existencias iniciales		200 unidades
Compras	16 de agosto de 2004	1.000 unidades a 102,45 €/unidad
	15 de enero de 2005	3.000 unidades a 101,25 €/unidad
	1 de abril de 2005	1.200 unidades a 110,04 €/unidad
Consumos	1 de septiembre de 2004	300 unidades
	1 de diciembre de 2004	700 unidades
	15 de marzo de 2005	2.500 unidades
	1 de mayo de 2005	1.200 unidades

Medicamentos y material sanitario de consumo		
Existencias iniciales		70 unidades
Compras	1 de septiembre de 2004	350 unidades a 45 €/unidad
	1 de enero de 2005	300 unidades a 42 €/unidad
	1 de mayo de 2005	150 unidades a 43 €/unidad
Consumos	30 de septiembre de 2004	300 unidades
	15 de marzo de 2005	270 unidades
	31 de mayo de 2005	170 unidades

Material de propaganda y comercialización		
Existencias iniciales		1.000 unidades
Compras	1 de agosto de 2004	10.000 unidades a 13,45 €/unidad
	1 de febrero de 2005	8.000 unidades a 15,00 €/unidad
Ventas	31 de diciembre de 2004	7.500 unidades
	25 de enero de 2005	1.100 unidades
	15 de marzo de 2005	5.000 unidades
Regalos a peñas deportivas y simpatizantes	1 de septiembre de 2004	2.000 unidades
	31 de enero de 2005	100 unidades
	30 de junio de 2005	500 unidades

Repuestos	
Existencias iniciales	2.120,00 €
Compras	19.370,00 €

El 1 de abril de 2005 la «S.A.D.» obtuvo del proveedor del material de propaganda y comercialización un descuento por el volumen de unidades adquiridas a lo largo de la temporada 2004/2005 por importe de 0,70 euros por unidad comprada.

Dado que el precio de adquisición de los bienes registrados como existencias no es identificable de modo individualizado, la sociedad considera que el criterio de valoración de existencias más adecuado para su gestión es el siguiente:

Existencias	Criterio de valoración de salidas
Material deportivo	Precio medio ponderado
Medicamentos y material sanitario	FIFO
Material de propaganda y comercialización	LIFO
Repuestos	Cantidad y valor fijos

Como consecuencia de lo dificultoso que resulta el recuento de los repuestos al final del ejercicio, la sociedad viene utilizando la alternativa de valorarlos en un 7 por 100 del importe de las compras realizadas a lo largo del ejercicio.

El Consejo de Administración de «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.», reunido al cierre de la temporada 2004/2005, ha acordado efectuar ciertos cambios en el logotipo del equipo. Ante tal circunstancia, se estima que el valor de mercado de las existencias de material de propaganda y comercialización asciende a 27.580,00 euros. No obstante, el 30 de junio de 2005 se firmó un contrato de venta en firme con una peña deportiva consistente en la entrega de 2.000 unidades, el 15 de julio de 2005, a un precio unitario de 30,00 euros. La sociedad ha calculado que los costes pendientes para la ejecución de dicho contrato son nulos.

Finalmente, la «S.A.D.» estima que el material deportivo existente a 30 de junio de 2005 alcanzaría un valor en el mercado de 53.500,00 euros.

7. Ingresos a distribuir en varios ejercicios.

Acogiéndose a un programa del Ministerio de Industria de modernización de equipos informáticos en la actividad empresarial, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» solicitó una subvención para la adquisición de un ordenador y otro hardware de última generación.

La sociedad realiza la compra del equipo informático el 1 de enero de 2004. Sin embargo, al cierre del ejercicio 2003/2004 no ha tenido lugar aún la resolución de las subvenciones solicitadas.

Con fecha 1 de septiembre de 2004, se comunica a la sociedad que se ha resuelto concederle una subvención del 60 por 100 de la inversión realizada, ingresándole en cuenta corriente dicho importe.

Por otra parte, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» solicitó de la Liga Nacional de Fútbol Profesional una subvención de intereses de un préstamo obtenido a comienzos de la temporada 2004/2005. Dicho préstamo está sujeto a las siguientes condiciones:

- Capital prestado: 120.000,00 euros
- Tipo de interés: 5 por 100
- Duración del préstamo: 5 años
- Período de pago: anual
- Detalle de las cuotas:

Fecha de pago	Total cuota	Amortización	Intereses
30-06-2005	27.174,60	21.666,65	5.507,95
30-06-2006	27.174,60	22.775,16	4.399,44
30-06-2007	27.174,60	23.940,38	3.234,22
30-06-2008	27.174,60	25.165,22	2.009,38
30-06-2009	27.174,60	26.452,59	722,01
Total	135.873,00	120.000,00	15.873,00

El 1 de septiembre de 2004 se comunica a la «S.A.D.» la concesión de una subvención del 64,30 por 100 de los intereses, mediante la entrega del importe subvencionado a la entidad financiera que otorgó el préstamo.

La entidad financiera envía a la sociedad las nuevas cuotas a satisfacer, una vez reducido el capital prestado con el importe recibido de la Liga Nacional de Fútbol Profesional, que presentan el siguiente detalle:

Fecha de pago	Total cuota	Amortización	Intereses
30-06-2005	24.863,16	19.823,72	5.039,44
30-06-2006	24.863,16	20.837,94	4.025,22
30-06-2007	24.863,16	21.904,04	2.959,12
30-06-2008	24.863,16	23.024,69	1.838,47
30-06-2009	24.863,16	24.202,64	660,52
Total	124.315,80	109.793,03	14.522,77

8. Provisiones para riesgos y gastos.

La «S.A.D.» ha sido objeto de una reclamación judicial civil por unos incidentes ocurridos durante la celebración de un partido de fútbol, donde unos hinchas se cayeron al foso. Por tal motivo, al cierre del ejercicio, dota una provisión por importe de 5.000,00 euros, que corresponde a la mitad de la cantidad reclamada judicialmente.

9. Gastos del ejercicio.

Respecto de los gastos registrados a lo largo del ejercicio 2004/2005, se conoce lo siguiente:

- En marzo de 2005 la sociedad satisfizo un total de 60.000,00 euros por un informe que, sobre el mercado futbolístico en las antiguas repúblicas soviéticas, ha realizado una sociedad residente en Mónaco.
- En la cuenta *Sanciones deportivas* figura el importe de la sanción impuesta por el Comité de Disciplina Deportiva de la Real Federación Española de Fútbol.
- Durante el ejercicio, la Fundación de la «S.A.D.» ha retirado abonos y entradas a nombre de dicha entidad, así como camisetas y otros objetos de la tienda de la sociedad. El importe total de la deuda que la Fundación ha contraído por dichos conceptos asciende a 30.000,00 euros. Al cierre de la temporada 2004/2005, la Fundación adeuda aún el 20 por 100 de dicho importe.

El 30 de junio de 2005, habiéndose reunido el Consejo de Administración de la «S.A.D.», se acuerda que el importe pendiente de pago al final del ejercicio sea objeto de donación a la Fundación, eliminándose contablemente el derecho de cobro pendiente.

- d) En enero de 2005 «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» concedió una subvención de 24.500,00 euros al Club de Voleibol «TAURO», entregando a esta entidad talón bancario por dicho importe.
- e) En la partida *Primas de seguros* se incluye la cuantía satisfecha el 1 de mayo de 2005 por la renovación del seguro de las instalaciones. La póliza abarca el período comprendido entre el 1 de mayo de 2005 y 30 de abril de 2006.

En mayo de 2004 se pagó por el mismo concepto un total de 14.350,02 euros.

- f) El Ayuntamiento pasa al cobro el IAE, IBI y otros impuestos indirectos en el mes de noviembre de cada año. La sociedad estima que la cuantía correspondiente al año 2005 por tal concepto ascenderá a 6.640,00 euros.

10. Ingresos del ejercicio.

En relación con los ingresos contabilizados a lo largo del ejercicio 2004/2005, se conoce lo siguiente:

- a) A 30 de junio de 2005, se ha decidido dar de baja unas deudas que la sociedad mantenía con una agencia de viajes por importe de 2.500,00 euros, registradas entre marzo y julio de 2000 y que no han sido reclamadas por dicha entidad. Dichas obligaciones de pago están registradas en la partida *Acreedores por prestaciones de servicios*.
- b) Con fecha 1 de agosto de 2004, la «S.A.D.» vendió los derechos federativos del jugador Alexis Gutiérrez por un total de 3.000.000,00 de euros. El acuerdo con el equipo que ha adquirido tales derechos es que el pago se realice, por terceras partes, el 30 de septiembre de los años 2004, 2005 y 2006. Al cierre del ejercicio 2004/2005, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» no ha cobrado aún el importe correspondiente al primer plazo, por lo que decide dotar una provisión para insolvencias por dicha cuantía.
- c) A comienzos de temporada, la sociedad ha vendido los derechos de televisión a una plataforma televisiva debiendo percibir, por tal motivo, 6.200.000,00 euros por temporada. El contrato firmado abarca cinco temporadas, recibiendo el 30 de agosto de 2004 el importe correspondiente a la temporada 2004/2005. El 20 de junio de 2005 recibe un adelanto de 3.000.000,00 de euros de la cuantía perteneciente a la temporada siguiente.
- d) La «S.A.D.», a efectos de incrementar el número de socios, presentó a comienzos del actual ejercicio una campaña consistente en renovar a los socios durante tres temporadas consecutivas (2004/2005, 2005/2006 y 2006/2007) con un descuento en el abono del 30 por 100. El resultado de la campaña ha sido muy satisfactorio, aceptando la propuesta socios por un total de 1.200.000,00 euros en abonos.

Por otra parte, antes de finalizar la temporada anterior tuvo lugar la renovación de abonos beneficiándose los socios de un descuento del 5 por 100 sobre su precio. La sociedad, al cierre del ejercicio anterior, realizó la periodificación de los ingresos y gastos derivados de esa operación.

11. Pagos anticipados: retenciones y pagos fraccionados.

En relación con los pagos anticipados a cuenta del IS, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» comunica que:

- a) No se han realizado pagos fraccionados durante el ejercicio pues las bases de cálculo de tales pagos anticipados han resultado negativas.
- b) Las retenciones soportadas por la entidad corresponden al 15 por 100 de los rendimientos financieros obtenidos.

12. Información relativa a la contabilización del impuesto sobre beneficios.

«GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.», desde una perspectiva económica racional, entiende que, en el supuesto de presentarse bases imponibles negativas o que resten por aplicar deducciones por insuficiencia de cuota o por reinversión de beneficios extraordinarios, no existen dudas razonables acerca de su recuperación futura.

BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005 (PREVIO A LA REGULARIZACIÓN)

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
1000. Capital social		18.185.400,00
1120. Reserva legal		1.454.932,00
1170. Reservas voluntarias		956.662,86
1300. Subvenciones oficiales de capital		36.870,00
1331. Subvenciones de intereses de la Liga Nacional Profesional .		10.206,97
1700. Deudas a largo plazo con entidades de crédito (<i>leasing</i>)		21.045,00
1701. Deudas a largo plazo con entidades de crédito (<i>renting</i>)		6.081,04
1702. Préstamos a largo plazo de entidades de crédito		89.969,31
2020. Gastos de ampliación de capital	6.622,11	
2110. Propiedad industrial	8.625,40	
2130. Derechos de traspaso de locales	34.500,00	

**BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN) (cont.)**

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
2140. Aplicaciones informáticas	24.350,00	
2150. Derechos de adquisición de jugadores (Luis Fijo)	3.143.755,90	
2151. Derechos de adquisición de jugadores (Iker Camilla)	1.442.429,00	
2152. Derechos de adquisición de jugadores (Saúl González)	1.923.224,30	
2153. Derechos de adquisición de jugadores (David Verja)	4.664.282,50	
2154. Derechos de adquisición de jugadores (Mauricio Ríos)	6.600.000,00	
2155. Derechos de adquisición de jugadores (Roberto Largo)	300.000,00	
2156. Derechos de adquisición de jugadores (Golardo)	300.000,00	
2160. Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero .	24.375,00	
2161. Derechos sobre bienes en régimen de <i>renting</i>	5.800,00	
2180. Derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instala- ciones cedidos	156.000,00	
2220. Instalaciones técnicas	401.800,50	
2230. Maquinaria	59.450,00	
2248. Otras construcciones deportivas (suelo)	60.000,00	
2249. Otras construcciones deportivas (instalaciones)	743.470,00	
2260. Mobiliario y material deportivo	195.400,00	
2270. Equipos para procesos de información	61.450,00	
2280. Elementos de transporte	15.600,00	
2290. Otro inmovilizado material	765.850,00	
2510. Valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW»)	71.500,00	
2511. Valores de renta fija (Obligaciones «MARKETING DEPOR- TIVO»)	146.643,75	
2520. Créditos a largo plazo	2.500.000,00	
2720. Gastos por intereses diferidos (<i>leasing</i>)	2.520,67	
2721. Gastos por intereses diferidos (<i>renting</i>)	1.801,30	
2730. Derechos de imagen de jugadores y técnicos	180.000,00	
2811. Amortización acumulada de propiedad industrial		5.544,90
2813. Amortización acumulada de derechos de traspaso de locales ..		3.450,00
2814. Amortización acumulada de aplicaciones informáticas		14.600,00
2815. Amortización acumulada de derechos de adquisición de juga- dores		1.074.424,76
2822. Amortización acumulada de instalaciones técnicas		159.240,20
2823. Amortización acumulada de maquinaria		2.972,50
2826. Amortización acumulada de mobiliario y material deportivo ..		95.200,00
2827. Amortización acumulada de equipos para procesos de infor- mación		6.145,00
2829. Amortización acumulada de otro inmovilizado material		382.925,00
2970. Provisión por depreciación de valores negociables a largo plazo (Obligaciones «TELENOW»)		3.200,00
3000. Material deportivo	19.728,00	

**BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN) (cont.)**

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
3130. Medicamentos y material sanitario de consumo	3.140,20	
3250. Material de propaganda y de comercialización	12.020,00	
3310. Repuestos	2.120,00	
3900. Provisión por depreciación de material deportivo		6.420,00
4000. Proveedores		34.304,18
4010. Proveedores, efectos comerciales a pagar		2.697,70
4100. Acreedores por prestaciones de servicios		24.626,41
4120. Liga Nacional Profesional, acreedores		4.311,73
4300. Abonados	920.187,24	
4420. Liga Nacional Profesional, deudores	7.106.923,41	
4400. Fundación Galácticos, deudores	6.000,00	
4600. Anticipos de remuneraciones	4.059.295,64	
4730. Hacienda Pública, retenciones	3.822,51	
4750. Hacienda Pública, acreedor por IVA		1.704.315,70
4751. Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas		1.893.086,42
4760. Organismos de la Seguridad Social, acreedores		265.432,90
4800. Gastos anticipados (Primas de seguros)	11.958,35	
4801. Gastos anticipados (Renovación de abonos)	24.400,00	
4850. Ingresos anticipados (Renovación de abonos)		488.000,00
5420. Créditos a corto plazo	1.500.000,00	
5480. Imposiciones a corto plazo	300.000,00	
5700. Caja, euros	8.126,01	
5720. Banco e instituciones de crédito c/c vista, euros	330.168,54	
6000. Compras de material deportivo	538.248,00	
6010. Compras de medicamentos y material sanitario de consumo	34.800,00	
6020. Compras de material de propaganda y comercialización	254.500,00	
6030. Compras de otros aprovisionamientos	19.370,00	
6092. <i>Rappels</i> por compras		12.600,00
6200. Comunicaciones	60.863,00	
6210. Arrendamientos y cánones	21.706,20	
6220. Reparaciones y conservación	133.297,80	
6230. Servicios de profesionales independientes	288.486,00	
6250. Primas de seguros	18.030,00	
6260. Servicios bancarios y similares	394,60	
6270. Publicidad, propaganda y relaciones públicas	59.470,50	
6280. Suministros	32.850,70	
6290. Otros servicios	111.188,60	
6310. Otros tributos	2.321,00	
6311. Otros tributos (IVA no deducible)	536,00	

**BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN) (cont.)**

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
6340. Ajustes negativos en la imposición indirecta	5.899,20	
6400. Sueldos y salarios, plantilla deportiva	11.563.731,00	
6410. Sueldos y salarios del personal no deportivo	380.872,10	
6420. Indemnizaciones	89.642,50	
6430. Seguridad Social a cargo de la entidad	689.340,60	
6490. Otros gastos sociales	20.665,50	
6520. Derechos de arbitraje	219.814,40	
6530. Gastos de adquisición de jugadores	1.136.091,00	
6540. Desplazamientos	863.856,00	
6550. Cuotas a Entidades Deportivas	215.756,80	
6560. Gastos de participación en competiciones deportivas	240.405,00	
6570. Subvenciones a Club de Voleibol «TAURO»	24.500,00	
6580. Sanciones deportivas	24.430,10	
6650. Descuentos sobre ventas por pronto pago	360.000,00	
6690. Otros gastos financieros	79.864,00	
6780. Gastos extraordinarios	363.364,00	
7000. Ingresos de Liga		1.504.556,40
7010. Ingresos de Copa		136.061,20
7020. Ingresos de competiciones oficiales internacionales		211.674,80
7030. Ingresos de otras competiciones y partidos amistosos		544.706,40
7060. Ingresos de comercialización		250.320,00
7070. Derechos de retransmisión		9.200.000,00
7080. Ingresos por publicidad		3.142.844,80
7090. Participación en Apuestas Mutuas Deportivas Benéficas		1.215.203,60
7100. Ingresos de abonados		7.177.572,00
7410. Subvenciones a la explotación de Entidades Deportivas		257.066,20
7520. Ingresos por arrendamientos		747.029,80
7590. Otros ingresos		48.808,00
7610. Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW») .		500,00
7611. Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «MARKE- TING DEPORTIVO»)		5.568,75
7690. Otros ingresos financieros		15.058,40
7760. Beneficios procedentes del traspaso de jugadores		4.600.000,00
Total	56.001.634,93	56.001.634,93

SE PIDE:

Partiendo del balance de sumas y saldos previo a la regularización y de la información facilitada, realización del cierre del ejercicio 2004/2005 y la liquidación del Impuesto sobre Sociedades correspondiente al mismo.

II. SOLUCIÓN

Para resolver el caso planteado, partiendo del balance de comprobación a 30 de junio de 2005 y de la información suministrada, llevaremos a cabo las siguientes operaciones:

- a) Proceso de regularización del ejercicio determinando el resultado antes de impuestos.
- b) Liquidación del IS correspondiente al período impositivo 2004/2005.
- c) Contabilización del impuesto sobre beneficios devengado.
- d) Confección de las cuentas anuales.

1. Proceso de regularización.

El proceso de regularización tiene un doble objetivo: por un lado, determinar el resultado del ejercicio y, por otro, reflejar la auténtica situación de los elementos patrimoniales. Para llevar a cabo este proceso se partirá de:

- El balance de comprobación confeccionado a la fecha de cierre del ejercicio, en el que figuran todas las operaciones que han afectado o pueden afectar al patrimonio empresarial. Sin embargo, no ofrece los resultados obtenidos durante el ejercicio ni facilita una visión ajustada de la situación patrimonial de la empresa al cierre del ejercicio.
- Un inventario extracontable, en el que se pondrán de manifiesto los elementos patrimoniales con los que cuenta la empresa junto con su valoración.

Siguiendo a SÁEZ TORRECILLA ³, este proceso es susceptible de ser dividido en las fases que a continuación se detallan:

- a) Contabilización de operaciones no formalizadas.
- b) Clasificación correcta.
- c) Periodificación.
- d) Amortización.
- e) Adecuación de los saldos de todas las cuentas a los valores atribuidos según el inventario.

³ SÁEZ TORRECILLA, A. (1995): *Contabilidad General*, McGraw-Hill, Madrid, págs. 174 y ss.

- f) Determinación de resultados.
- g) Traslado de los resultados, a la cuenta de «Pérdidas y ganancias».

Estas fases serán las que sigamos para resolver el caso propuesto, las cuales supondrán los ajustes que detallamos a continuación.

1.1. Contabilización de operaciones no formalizadas.

Tanto la doctrina como la práctica contables están de acuerdo en la conveniencia de registrar las compras en las que se hayan retirado bienes o recibido servicios. De igual forma, se registrarán las ventas y prestaciones de servicios, en las que se hayan entregado los bienes y ejecutado los servicios, aunque no se haya extendido todavía la correspondiente factura.

En consecuencia, en esta fase del proceso de regularización se registrarán todas aquellas operaciones pertenecientes al ejercicio en curso, pese a que no estén formalizadas.

1.1.1. Cobros diferidos.

Un caso particular de ingresos pertenecientes al ejercicio en curso y pendientes de facturación son los denominados «cobros diferidos», que representan derechos de cobro que se materializarán en entradas de tesorería después del cierre del ejercicio, correspondientes a ingresos devengados y no liquidados en el propio ejercicio.

a) Obligaciones «TELENOW»

Al cierre de la temporada 2004/2005, deberán reconocerse los intereses de las obligaciones de «TELENOW, S.A.», propiedad de la «S.A.D.», que se han devengado en este ejercicio, pese a que su vencimiento tenga lugar el 1 de septiembre de 2005. La cuantía correspondiente a los intereses devengados a 30 de junio de 2005 se determinará como sigue:

$$\begin{aligned} \text{Intereses devengados (01-09-2004 a 30-06-2005)} &= \\ &= 100 \times 600 \times 0,05 \times \frac{10}{12} = 2.500,00 \text{ euros} \end{aligned}$$

Para el cálculo de los intereses ha de tenerse en cuenta que éstos se cobran, por vencido, el 1 de septiembre de cada año. Por tanto, el 1 de septiembre de 2004 se percibieron los rendimientos pertenecientes al período comprendido entre 1 de septiembre de 2003 y 31 de agosto de 2004. A partir de esa fecha, 1 de septiembre, comienzan a devengarse nuevamente intereses.

La anotación que se efectuará al cierre de la temporada 2004/2005 será la siguiente:

2.500,00	Intereses a corto plazo de valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW») (5460)	
	a	Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW») (7610)
		2.500,00
_____	x	_____

b) Obligaciones «MARKETING DEPORTIVO»

Idéntica situación se presenta respecto de las obligaciones de «MARKETING DEPORTIVO, S.A.». En este sentido, será necesario reconocer a 30 de junio de 2005 el importe correspondiente a los intereses devengados y no vencidos durante el ejercicio. Dichos intereses se calcularán de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \text{Intereses devengados (01-06-2005 a 30-06-2005)} &= \\ &= 1.500 \times 90 \times 0,055 \times \frac{1}{12} = 618,75 \text{ euros} \end{aligned}$$

En el cálculo de los intereses ha de tenerse en cuenta que éstos se cobran, por vencido, los días 1 de junio y 1 de diciembre de cada año. En consecuencia, el 1 de junio de 2005 se percibieron los rendimientos pertenecientes al período comprendido entre 1 de diciembre de 2004 y 31 de mayo de 2005. A partir de esa fecha, 1 de junio, comienzan a devengarse nuevamente intereses.

La anotación que se efectuará al cierre de la temporada 2004/2005 será la siguiente:

618,75	Intereses a corto plazo de valores de renta fija (Obligaciones «MARKETING DEPORTIVO») (5461)	
	a	Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «MARKETING DEPORTIVO») (7611)
		618,75
_____	x	_____

1.1.2. Imputación a resultados de gastos a distribuir en varios ejercicios.

Los gastos a distribuir en varios ejercicios son gastos activados cuya imputación a resultados se difiere, en aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos, al considerarse que tienen proyección económica futura.

a) Imputación a resultados de gastos por intereses diferidos derivados del contrato de arrendamiento financiero

De acuerdo con el apartado f) de la Norma de Valoración 5.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, cuando por las condiciones económicas del contrato de arrendamiento financiero no existan dudas de que se va a ejercitar la opción de compra, el arrendatario contabilizará los derechos derivados de esos contratos como activos inmateriales por el valor al contado del bien, debiéndose reflejar en el pasivo la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra. La diferencia entre el valor al contado del bien y la deuda total asumida, que estará constituida por los gastos financieros de la operación, se contabilizará como gastos a distribuir en varios ejercicios.

Por otra parte, según la Norma de Valoración 7.^a de esa adaptación sectorial del PGC, los gastos por intereses diferidos, que se valorarán por la diferencia entre el valor de reembolso y el valor de emisión de las deudas a que correspondan, se imputarán a resultados durante el plazo de vencimiento de las correspondientes deudas y de acuerdo con un plan financiero.

En este sentido, la sociedad efectuó el siguiente apunte como consecuencia de la firma del contrato de arrendamiento financiero:

24.375,00	Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero (2160)	
3.370,00	Gastos por intereses diferidos (leasing) (2720)	
	a Deudas a largo plazo con entidades de crédito (leasing) (1700)	21.045,00
	a Deudas a corto plazo con entidades de crédito (leasing) (5200)	6.700,00
	_____ x _____	

Durante el ejercicio 2004/2005, habrá que imputar a resultados, como gastos financieros, el importe devengado durante dicho período, lo que se determinará como sigue:

Fecha de pago	Intereses pagados	Período que abarca	Gastos financieros devengados
01-01-2005	1.487,18	01-01-2005 a 31-12-2005	01-01-2005 – 30-06-2005: $1.487,18 \times 6/12 = 743,59$ 01-07-2005 – 31-12-2005: $1.487,18 \times 6/12 = 743,59$

La imputación a resultados de los gastos por intereses diferidos asumidos en el contrato de arrendamiento financiero se registrará como sigue:

743,59	Intereses de deudas (leasing) (6625)	
	a Gastos por intereses diferidos (leasing) (2720)	743,59
	x	

b) Imputación a resultados de gastos por intereses diferidos derivados del contrato de renting

La sociedad ha adquirido, mediante un contrato de *renting*, una máquina para cortar el césped. A pesar de que en estos contratos no existe opción de compra, la consecución de la imagen fiel exige atender a la naturaleza económica de la operación. Por ello, en el apartado h) de la Norma de Valoración 5.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas se dispone que sean valorados de acuerdo con las reglas establecidas para los contratos de arrendamiento financiero cuando concurren las siguientes circunstancias:

- Contratos de arrendamiento en los que el período de alquiler coincide con la vida útil del bien o cuando siendo menor aquél existe evidencia clara de que finalmente ambos períodos van a coincidir, no siendo significativo su valor residual al finalizar el período de utilización, y siempre que de las condiciones pactadas se desprenda la racionalidad económica del mantenimiento de dicho arrendamiento. En particular, se puede predicar esta racionalidad en aquellos casos en los que el valor actual de las cantidades a pagar al comienzo del arrendamiento supongan la práctica totalidad del valor del activo arrendado.
- Cuando las especiales características de los bienes objeto del arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario.

De acuerdo con la información facilitada, la vida útil de la máquina coincide con la duración del contrato de *renting*. Por tanto, de acuerdo con el objetivo de imagen fiel, la sociedad habrá registrado dicho contrato según las normas establecidas para los contratos de arrendamiento financiero ⁴:

⁴ En este sentido se pronuncia el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (en adelante, ICAC) en la consulta núm. 6 del BOICAC 38, de junio de 1999 (NFC009463) cuando indica que «los denominados contratos de *renting* no están regulados en nuestra normativa, si bien se suelen configurar como contratos de arrendamiento de bienes muebles, por un tiempo y precio cierto, contratando el arrendatario además del uso del bien, una serie de servicios complementarios (mantenimiento, seguro, sustitución en caso de avería...), y en los que no existe opción de compra, si bien en ocasiones los bienes objeto de estos contratos son adquiridos por el arrendatario al final de los citados contratos por un precio aproximado al valor residual del bien. Respecto a la contabilización de estas operaciones de arrendamiento (y dejando al margen otros aspectos que pudieran ir relacionados con ellas, como los servicios complementarios), lo primero que hay que indicar es que el tratamiento contable de dichas operaciones dependerá de la verdadera naturaleza económica que subyace en las mismas, de forma que las cuentas anuales deben reflejar la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa. A este respecto, la norma de valoración 5.^a, apartado f) contenida en la quinta parte

5.800,00	Derechos sobre bienes en régimen de renting (2161)	
1.801,30	Gastos por intereses diferidos (renting) (2721)	
	a Deudas a largo plazo con entidades de crédito (renting) (1701)	6.081,04
	a Deudas a corto plazo con entidades de crédito (renting) (5201)	1.520,26
		X

Durante el ejercicio 2004/2005, se deberá imputar a resultados, como gastos financieros, el importe devengado durante dicho período, que se calculará como sigue:

Fecha de pago	Intereses pagados	Período que abarca	Gastos financieros devengados
01-07-2004	437,50	01-07-2004 a 30-06-2005	01-07-2004 – 30-06-2005: 437,50

del Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, establece la contabilización como activos inmateriales de los derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero, así como el registro de las deudas ocasionadas por aquéllos, cuando "por las condiciones económicas del arrendamiento financiero no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra". A este respecto, la Resolución de este Instituto de 21 de enero de 1992, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, en su norma octava, explícitamente recoge dos casos en los que, entre otros, se entiende que no existen dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra. Por lo que se refiere a los contratos de arrendamiento no financiero, si bien en principio su tratamiento contable deberá ser el de registrar el gasto (arrendatario) e ingreso (arrendador) por alquiler que les corresponde en cada ejercicio de acuerdo con su naturaleza y atendiendo al principio del devengo recogido en la primera parte del Plan General de Contabilidad, la consecución de la imagen fiel exige realizar un análisis de las circunstancias económicas que se pueden dar en las distintas situaciones pactadas por las partes, de forma que si se comprueba que la operación en su sustrato económico es asimilable a la anteriormente apuntada para el arrendamiento financiero cuando no existen dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra, el tratamiento contable que corresponderá otorgarle será el mismo. De acuerdo con lo anterior, hay que indicar que a pesar de que no exista opción de compra en los contratos de arrendamiento a que hace referencia el consultante, podrían producirse situaciones que desde un punto de vista económico son similares, como pueden ser, entre otras, las siguientes: - contratos de arrendamiento en los que el período de alquiler coincide con la vida útil del bien o cuando siendo menor aquél existe evidencia clara de que finalmente ambos períodos van a coincidir, no siendo significativo su valor residual al finalizar su período de utilización, y siempre que de las condiciones pactadas se desprenda la racionalidad económica del mantenimiento de dicho arrendamiento (en particular, se puede predicar esta racionalidad en aquellos casos en los que el valor presente de las cantidades a pagar al comienzo del arrendamiento supongan la práctica totalidad del valor del activo arrendado); - cuando las especiales características de los bienes objeto del arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario. En estas situaciones, y de acuerdo con el objetivo de imagen fiel, el arrendatario deberá registrar la operación de acuerdo con lo dispuesto en la norma de valoración anteriormente citada, en tanto su calificación económica es coincidente; por su parte, el arrendador deberá registrar, en su caso, el correspondiente crédito en su activo y la enajenación del bien objeto del contrato».

La imputación a resultados de los gastos por intereses diferidos asumidos en el contrato de *renting* se registrará como sigue:

437,50	Intereses de deudas (<i>renting</i>) (6626)	
	a Gastos por intereses diferidos (<i>renting</i>) (2721)	437,50
_____	x _____	

c) *Imputación a resultados de derechos de imagen de jugadores y técnicos*

El importe satisfecho a los jugadores y técnicos o a la persona física o jurídica que ostente la titularidad de los derechos, para obtener el derecho de imagen de los mismos por un período superior a un año, tendrá la consideración de gastos a distribuir en varios ejercicios, registrándose en la partida *Derechos de imagen de jugadores y técnicos*.

A tenor de lo dispuesto en la Norma de Valoración 7.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, los gastos derivados de la adquisición de los derechos de imagen de jugadores y técnicos se imputarán a resultados proporcionalmente al período de duración del mismo y tendrán la consideración de sueldos y salarios de la plantilla deportiva.

Como se ha expuesto, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» ha adquirido por un total de 180.000,00 euros los derechos de imagen del entrenador del equipo, teniendo el contrato suscrito una vigencia de dos temporadas. Por tanto, de acuerdo con lo dispuesto en la adaptación sectorial del PGC, será necesario imputar al ejercicio 2004/2005 la parte proporcional de ese gasto a distribuir en varios ejercicios. Este importe se determinará como sigue:

$$\begin{aligned} \text{Imputación a resultados de derechos de imagen (2004/2005)} &= \\ &= 180.000 \times \frac{1}{2} = 90.000,00 \text{ euros} \end{aligned}$$

Teniendo en cuenta que el gasto devengado durante el ejercicio tendrá la consideración de sueldos y salarios de la plantilla deportiva, la anotación que deberá practicarse a 30 de junio de 2005 será la siguiente:

90.000,00	Sueldos y salarios, plantilla deportiva (6400)	
	a Derechos de imagen de jugadores y técnicos (2730)	90.000,00
_____	x _____	

d) Imputación a resultados del gasto derivado del contrato de arrendamiento celebrado con el Ayuntamiento

Atendiendo al fondo económico del contrato de arrendamiento de las instalaciones pertenecientes al Ayuntamiento, la cuantía pagada, que corresponde al precio por el uso de dichos bienes durante los veinte años de vigencia del contrato, debería figurar en balance como un *Gasto a distribuir en varios ejercicios*, imputándose a resultados de cada ejercicio la cuantía devengada en ese período. No obstante, dado que la cuantía satisfecha como consecuencia del contrato de arrendamiento es simbólica –1 euro–, en aplicación del principio de importancia relativa, la sociedad ha contabilizado el importe satisfecho como gasto del ejercicio 2004/2005, al entender que la importancia relativa, en términos cuantitativos, del incumplimiento de los principios de devengo y de correlación de ingresos y gastos en relación con esta operación es escasamente significativa y, en consecuencia, no altera el contenido de las cuentas anuales como expresión de la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la entidad.

1.1.3. Imputación a resultados de ingresos a distribuir en varios ejercicios.

Los ingresos a distribuir en varios ejercicios se refieren a ingresos cuya imputación a resultados se difiere a ejercicios futuros. Estos ingresos diferidos, que figurarán en el pasivo del balance, se reconocerán en los resultados del ejercicio en que se devenguen.

En el caso que nos ocupa los ingresos a distribuir en varios ejercicios están integrados por la subvención de capital y la subvención de intereses obtenidas por la empresa.

a) Subvención de capital

La sociedad, como consecuencia de la obtención de la subvención para la financiación del equipo informático, ha contabilizado lo siguiente:

36.870,00	Banco e instituciones de crédito		
	c/c vista, euros (5720)		
		a Subvenciones oficiales de	
		capital (1300)	36.870,00
		x	

De conformidad con el artículo 104.dos.2.º de la LIVA, la parte de cuota de IVA soportado correspondiente a la subvención deviene en no deducible. En consecuencia, la sociedad ha realizado el siguiente asiento ⁵:

⁵ En este sentido, el ICAC en la Consulta núm. 2 del BOICAC 41, de marzo de 2000 (NFC010971) señala que «la consulta parece plantear el caso de que un determinado importe por cuota de IVA soportado, en la compra de un bien de inmovilizado material, el cual, en principio, de acuerdo con la normativa de dicho impuesto, es deducible a efectos de la declara-

5.899,20	<i>Ajustes negativos en la imposición indirecta (6340)</i>	
	<i>a Hacienda Pública, IVA soportado (4720)</i>	5.899,20
	x	

La subvención de capital, de acuerdo con la Norma de Valoración 20.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, deberá imputarse a resultados del ejercicio en proporción a la depreciación experimentada durante el período por los citados elementos. Teniendo en cuenta que la subvención se concede en un ejercicio posterior a la adquisición del inmovilizado material, para la imputación a resultados de ese ingreso diferido habrá que comparar el importe subvencionado y el valor neto contable del activo financiado en el momento de la concesión. En el caso en que el importe subvencionado exceda del valor neto contable del activo, la parte de la subvención que financie la depreciación experimentada por el activo antes de la concesión deberá ser imputada a resultados en el ejercicio en que se produzca dicha circunstancia, formando parte del resultado extraordinario ⁶. Sin embargo, si el importe subvencionado es inferior al valor neto contable del elemento

ración-liquidación correspondiente, y posteriormente, de conformidad con la propia Ley del IVA, pierde la condición de deducible una parte del importe previamente deducido como consecuencia de la percepción efectiva de una subvención que financia parcialmente la adquisición del bien de inmovilizado. El Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, establece en su primera parte una serie de principios contables de aplicación obligatoria, entre los que se encuentra el principio del precio de adquisición. Adicionalmente, resulta también de aplicación obligatoria la Norma de Valoración 2.^a Inmovilizado material, apartado 2. Precio de adquisición, así como la norma de valoración 15.^a "Impuesto sobre el Valor Añadido", incluidas ambas en la quinta parte del Plan General de Contabilidad. Teniendo en cuenta lo establecido en las citadas normas, cuando una parte del importe del IVA, previamente deducido de acuerdo con la normativa tributaria al efecto (lo que exige que el destino previsible del bien que produce el devengo cumpla las circunstancias exigidas por dicha normativa), posteriormente deviene en no deducible como consecuencia, en el caso objeto de consulta, de la percepción efectiva de una subvención, deberá registrarse como un ajuste de la imposición indirecta, para lo que se podrá emplear la cuenta de gastos 634. "Ajustes negativos en la imposición indirecta", sin afectar a la valoración del elemento. No obstante lo anterior, si en el momento en que tiene lugar la incorporación del inmovilizado al patrimonio de la empresa, ha sido concedida una subvención para financiar la adquisición del citado inmovilizado, de tal manera que se conoce el importe de la cuota del IVA soportado que será no deducible cuando la subvención se perciba efectivamente, el registro contable de la operación descrita atenderá a los siguientes criterios: - El inmovilizado se valorará por el precio de adquisición incluido el importe de la cuota del IVA soportado que será no deducible en el momento de la percepción efectiva de la subvención, con independencia de que, a efectos tributarios, el total importe del IVA soportado en la operación resulte deducible en la correspondiente declaración-liquidación. - El registro contable de la declaración-liquidación del IVA del período correspondiente a la adquisición del bien, deberá realizarse recogiendo el importe del IVA soportado que resultará no deducible con posterioridad, en la declaración-liquidación correspondiente a la fecha de la percepción efectiva de la subvención en una partida de deudas con la Hacienda Pública que figurará en el pasivo del balance con la denominación adecuada».

⁶ Al respecto, Consulta núm. 10 del BOICAC 40, de diciembre de 1999 (NFC010563), donde el ICAC establece que «el importe recibido como subvención de capital se registrará en el pasivo del balance en la agrupación correspondiente a "Ingresos a distribuir en varios ejercicios" en la medida que se cumplan o se vayan a cumplir racionalmente los requisitos exigibles para que sea no reintegrable. Un tema adicional que surge en la consulta es la imputación a resultados de la citada subvención no reintegrable recibida para financiar el inmovilizado que estaba en funcionamiento antes de la concesión de la subvención; para ello, habrá que estar a lo indicado en la norma de valoración número 20 del Plan General de Contabilidad, aprobado por el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, en donde se indica que la referida subvención se imputará a resultados en cada ejercicio en proporción a la depreciación experimentada por el activo financiado, durante el período que va desde la concesión de la subvención hasta la enajenación o baja en inventario del mismo.

en la fecha de concesión de la subvención, ese ingreso diferido se imputará a resultados en proporción a la depreciación del activo financiado con ella desde el momento de la concesión, no procediendo hacer imputaciones en función de la amortización de años previos ⁷.

El valor neto contable del equipo informático en la fecha de la concesión de la subvención asciende a:

Concepto	Cuantía
Precio de adquisición	61.450,00
Amortización acumulada	6.145,00
Valor neto contable	61.450,00 – 6.145,00 = 55.305,00

En el caso de que la subvención financie la totalidad del valor original del activo y que, atendiendo a la depreciación experimentada en éste antes de la concesión de la subvención, el importe de la subvención sea superior al valor neto contable del activo en el momento de la concesión, la parte de la subvención que financia la depreciación experimentada por el activo antes de la concesión deberá ser imputada a resultados en el ejercicio en que se produzca dicha concesión, formando parte del resultado extraordinario».

⁷ En este sentido se manifiesta el ICAC en la Consulta núm. 3 del BOICAC 60, de diciembre de 2004 (NFC020263). Concretamente, señala que «una sociedad adquiere en un ejercicio elementos del inmovilizado. En el ejercicio posterior se aprueba la concesión de una subvención que financia el 75 por ciento de la inversión. La cuestión suscitada en la consulta hace referencia al tratamiento contable del importe subvencionado recibido. En particular, si al amparo del criterio incluido en la consulta número 10 del BOICAC número 40, es posible imputar en el ejercicio de la concesión, además del importe correspondiente a la parte proporcional de la depreciación experimentada por el activo en ese ejercicio, la parte proporcional correspondiente al ejercicio previo al de la concesión, en el cual el activo en cuestión entró en funcionamiento y, en consecuencia, empezó a ser amortizado. La norma de valoración 20.^a Subvenciones de capital, incluida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad, aprobado mediante Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, dispone que las subvenciones de capital se valorarán por el importe concedido cuando tengan carácter de no reintegrables, e imputarán a resultados del ejercicio en proporción a la depreciación experimentada durante el período por los activos financiados por dichas subvenciones. Este criterio de imputación responde a la aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos asociados a la operación contemplado en la primera parte del Plan General de Contabilidad. Este principio, en conjunción con el principio de registro, motivaron el criterio contenido en la consulta número 10 del BOICAC n.º 40 que establece que: "la referida subvención se imputará a resultados en cada ejercicio en proporción a la depreciación experimentada por el activo financiado, durante el período que va desde la concesión de la subvención hasta la enajenación o baja en inventario del mismo". Ahora bien, este criterio general fue matizado para el caso concreto de que el importe subvencionado excediera al valor neto contable del activo financiado en el momento de la concesión, en tanto desde un punto de vista económico racional carece de sentido mantener pendiente de imputación el importe de la subvención concedida en la parte en que exceda al valor neto contable del activo financiado con la misma y, por tanto, al gasto al cual se correlaciona el ingreso a distribuir en varios ejercicios procedente de la subvención. Es por ello que en la citada consulta número 10 del BOICAC 40 se precisaba para este caso lo siguiente: "En el caso de que la subvención financie la totalidad del valor original del activo y que, atendiendo a la depreciación experimentada en éste antes de la concesión de la subvención, el importe de la subvención sea superior al valor neto contable del activo en el momento de la concesión, la parte de la subvención que financia la depreciación experimentada por el activo antes de la concesión deberá ser imputada a resultados en el ejercicio en que se produzca dicha concesión, formando parte del resultado extraordinario". Sin embargo, cuando en el momento de la concesión de la subvención, dicho valor neto contable sea superior al importe concedido, debe aplicarse el criterio general de imputar la subvención en proporción a la depreciación del activo financiado con ella desde el momento de la concesión, no procediendo hacer imputaciones en función de la amortización de años previos, en tanto la subvención se concede en un momento posterior y admite ser correlacionada con el valor neto contable del activo a partir del momento en que, de acuerdo con lo dispuesto en la norma de valoración 20.^a del Plan General de Contabilidad, procede su registro contable».

Dado que el importe de la subvención es de 35.870,00 euros, inferior al valor neto contable del activo subvencionado, la imputación del ingreso diferido a resultados se efectuará en proporción a la depreciación del equipo informático desde la fecha en que se obtuvo la subvención. Por tanto, teniendo en cuenta que este inmovilizado se viene amortizando linealmente atendiendo a una vida útil estimada de cinco años y a la fecha de la concesión de la subvención restan cuatro años y medio de vida útil al activo, la cuantía que se trasladará a resultados se calculará como sigue:

$$\begin{aligned} \text{Imputación a resultados de subvención de capital (2004/2005)} &= \\ &= \frac{36.870}{4,5} = 8.193,33 \text{ euros} \end{aligned}$$

El registro contable de la imputación a resultados del ingreso diferido será el siguiente:

8.193,33	Subvenciones oficiales de capital (1300)		
		a	Subvenciones de capital tras-
			pasadas al resultado del ejer-
			cicio (7750)
			8.193,33
		x	

b) Subvención de intereses

La «S.A.D.», como consecuencia de la obtención del préstamo, registró lo siguiente:

120.000,00	Banco e instituciones de crédito c/c vista, euros (5720)		
		a	Préstamos a largo plazo de entidades de crédito (1702)
			98.333,35
		a	Préstamos a corto plazo de entidades de crédito (5202)
			21.666,65
		x	

Cuando se le comunica la concesión de la subvención de intereses mediante la entrega a la entidad financiera de la cuantía subvencionada –10.206,97 euros–, la sociedad ha contabilizado:

8.364,04	Préstamos a largo plazo de entidades de crédito (1702)		
1.842,93	Préstamos a corto plazo de entidades de crédito (5202)		
		a	Subvenciones de intereses de la Liga Nacional Profesional (1331)
			10.206,97
		x	

A 30 de junio de 2005, la sociedad ha satisfecho la primera cuota del préstamo habiendo contabilizado:

19.823,72	<i>Préstamos a corto plazo de entidades de crédito (5202)</i>	
5.039,44	<i>Intereses de deudas a largo plazo con otras entidades (6624)</i>	
	<i>a Banco e instituciones de crédito c/c vista, euros (5720)</i>	24.863,16
_____	X	_____

En la misma fecha, la «S.A.D.» deberá imputar a los resultados del ejercicio 2004/2005 el importe correspondiente de la subvención de intereses. De acuerdo con la Norma de Valoración 20.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, las subvenciones, donaciones y legados se contabilizarán como ingresos a distribuir en varios ejercicios y se imputarán a resultados como ingresos extraordinarios dependiendo de su finalidad; así, si se trata de intereses de deudas, se imputarán a los resultados del ejercicio en que se devenguen los intereses objeto de la subvención, donación o legado.

Dado que la entidad financiera cuando recibió el importe de la subvención redujo el capital prestado, la cuantía del ingreso diferido que habrá que imputar a la cuenta de resultados vendrá dada por la diferencia entre la amortización de capital antes y después de computar la subvención de intereses, esto es, para el ejercicio 2004/2005, 1.842,93 euros (21.666,65 – 19.823,72).

El registro contable del traslado a resultados del ingreso diferido será:

1.842,93	<i>Subvenciones de intereses de la Liga Nacional Profesional (1331)</i>	
	<i>a Subvenciones de intereses traspasadas al resultado del ejercicio (7751)</i>	1.842,93
_____	X	_____

1.1.4. Provisiones para riesgos y gastos.

En cumplimiento del principio del devengo, los gastos deberán ser reconocidos en el ejercicio a que correspondan aunque la manifestación del mismo se produzca en un período posterior. Por tanto, se imputarán al resultado del ejercicio los gastos correspondientes al ejercicio que se cierra aunque no se conozcan todos los datos relativos a los mismos, es decir, pese a que el gasto es cierto su importe y/o su vencimiento no están determinados.

Por otra parte, en virtud del principio de prudencia, se reconocerán los gastos y pérdidas imputables al ejercicio, aunque tan sólo sean potenciales.

El mecanismo contable que se utiliza para el registro de los gastos ciertos pero indeterminados en su cuantía y/o vencimiento y de aquellos gastos probables pertenecientes al ejercicio en curso es la provisión para riesgos y gastos.

De acuerdo con la información facilitada, la sociedad habrá de dotar al cierre del ejercicio 2004/2005 las siguientes provisiones para riesgos y gastos: provisión para responsabilidades y provisión para impuestos.

a) Provisión para responsabilidades

La provisión para responsabilidades, según el PGC, representa el importe estimado para hacer frente a responsabilidades probables o ciertas, procedentes de litigios en curso, indemnizaciones u obligaciones pendientes de cuantía indeterminada.

La «S.A.D.» ha sido objeto de una reclamación judicial civil, solicitándosele 10.000,00 euros. Al cierre del ejercicio, el litigio está aún en curso. Estamos, por tanto, en presencia de una obligación probable de la que se desconoce su cuantía y vencimiento. Será necesario, en cumplimiento de los principios de prudencia y devengo, dotar la oportuna provisión. La sociedad estima que el importe razonable de la obligación a la que tendrá que hacer frente es de 5.000,00 euros.

5.000,00	Gastos extraordinarios (6780)		
		a	Provisión para responsabilidades (1420)
			5.000,00
		x	

b) Provisión para impuestos

De acuerdo con el PGC, la provisión para impuestos recoge el importe estimado de deudas tributarias cuyo pago está indeterminado en cuanto a su importe exacto o a la fecha en que se producirá, dependiendo del cumplimiento o no de determinadas condiciones.

Según los datos facilitados, la «S.A.D.» durante el año 2005 tiene que hacer frente a diferentes tributos, que no serán pasados al cobro hasta noviembre de ese año. Dado que el ejercicio 2004/2005 se cierra el 30 de junio de 2005, será necesario a esa fecha registrar el gasto devengado durante el ejercicio, el cual está indeterminado en cuanto a su importe exacto pero no respecto de su vencimiento.

La sociedad estima que la cuantía correspondiente a dichos impuestos en el año 2005 es de 6.640,00 euros. En consecuencia, el importe por el que se dotará la provisión ascenderá a:

$$\text{Tributos estimados (01-01-2005 – 30-06-2005)} = 6.640 \times \frac{1}{2} = 3.320,00 \text{ euros}$$

El registro contable de la dotación a la provisión para impuestos será como sigue:

3.320,00	Otros tributos (6310)		
		a	Provisión para impuestos (1410) 3.320,00
		x	

1.2. Clasificación correcta.

El objetivo de esta fase es la corrección de los errores detectados en los registros contables. Estos errores pueden venir provocados por diferentes causas, a saber: omisión de operaciones, incoherencia entre los registros contables y los soportes documentales, etc.

En el supuesto que nos ocupa los errores en la contabilidad se deben, fundamentalmente, al paso del tiempo que ha determinado que las deudas generadas como consecuencia del contrato de arrendamiento financiero, del contrato de *renting* y del préstamo obtenido por la «S.A.D.» estén registradas en el endeudamiento a largo plazo, cuando parte de dichas deudas tienen un vencimiento inferior a un año. En consecuencia, será necesario ajustar esas deudas a fin de que luzcan en el balance de situación entre las obligaciones de pago a corto plazo.

Idéntica situación se produce respecto de ciertos derechos de cobro contabilizados, que deberán ser ajustados para que figuren como créditos a corto plazo.

En el contrato de arrendamiento financiero firmado en el ejercicio 2004/2005, de acuerdo con el balance de comprobación confeccionado antes de la regularización, resta por pagar un total de 21.045,00 euros, cuantía que figura contabilizada en la cuenta 1700. *Deudas a largo plazo con entidades de crédito (leasing)*. No obstante, ese importe comprende una cuota de 6.700,00 euros que habrá de ser satisfecha en el ejercicio 2005/2006, concretamente el 1 de enero de 2006. En la medida que, a la fecha de cierre del ejercicio 2004/2005, resta menos de un año para el vencimiento de dicha cuota será necesario efectuar la siguiente reclasificación de las deudas a largo plazo contabilizadas:

6.700,00	Deudas a largo plazo con entidades de crédito (leasing) (1700)		
		a	Deudas a corto plazo con entidades de crédito (leasing) (5200) 6.700,00
		x	

De igual forma, en el contrato de *renting* firmado en el ejercicio 2004/2005, según se desprende del balance de comprobación efectuado antes de la regularización, la partida 1701. *Deudas a largo plazo con entidades de crédito (renting)* luce por un total de 6.081,04 euros que incluye, ade-

más de las cuotas a satisfacer en ejercicios posteriores, la cuota que habrá de ser pagada por la «S.A.D.» el día 1 de julio de 2005. Puesto que a 30 de junio de 2005 queda menos de un año para el vencimiento de esa deuda, será necesario traspasar esa cuantía desde las deudas a largo plazo a aquellas cuyo vencimiento se producirá a corto plazo:

1.520,26	<i>Deudas a largo plazo con entidades de crédito (renting) (1701)</i>	
	<i>a Deudas a corto plazo con entidades de crédito (renting) (5201)</i>	1.520,26
_____	x	_____

En cuanto al préstamo obtenido por la «S.A.D.», luce en balance en una cuenta de pasivo exigible a largo plazo por un total de 89.969,31 euros que corresponde al capital pendiente de amortizar a 30 de junio de 2005. Teniendo en cuenta que la próxima amortización tendrá lugar el 30 de junio de 2006, sólo resta un año para el pago de 20.837,94 euros. Por tanto, será necesario traspasar esa cuantía de las deudas a largo plazo a aquellas cuyo vencimiento se producirá a corto plazo:

20.837,94	<i>Préstamos a largo plazo de entidades de crédito (1702)</i>	
	<i>a Préstamos a corto plazo de entidades de crédito (5202)</i>	20.837,94
_____	x	_____

La clasificación correcta también afecta a los derechos de cobro registrados. Concretamente, los créditos derivados de la venta de los derechos federativos del jugador Alexis Gutiérrez y del traspaso de otro futbolista de la plantilla valorados, respectivamente, en 2.000.000,00 y 500.000,00 euros incluyen derechos de cobro cuyos vencimientos son 30 de septiembre y 31 de diciembre de 2005, si bien lucen en balance como créditos a largo plazo. Puesto que a 30 de junio de 2005, resta menos de un año para el vencimiento de tales derechos de cobro, procederá trasladar el saldo de tales derechos para que figuren entre los créditos a corto plazo.

Así, respecto del crédito originado en la venta de los derechos federativos de Alexis Gutiérrez, se contabilizará lo siguiente:

1.000.000,00	<i>Créditos a corto plazo (5420)</i>	
	<i>a Créditos a largo plazo (2520)</i>	1.000.000,00
_____	x	_____

Por su parte, la reclasificación de los derechos de cobro derivados del traspaso de otro futbolista de la plantilla se realizará como sigue:

500.000,00	Créditos a corto plazo (5420)		
	a	Créditos a largo plazo (2520)	500.000,00
_____	x	_____	

Finalmente, ha de ajustarse, por incoherencia entre los registros contables y los registros documentales, el derecho de cobro por importe de 6.000,00 euros que, contra la Fundación de la «S.A.D.», figura en el balance antes de la regularización y las deudas por 2.500,00 euros que, con una agencia de viajes, se mantienen desde la temporada 1999/2000.

En relación con el derecho de cobro sobre la Fundación de la «S.A.D.», teniendo en cuenta que el Consejo de Administración ha acordado que dicho importe sea donado a la Fundación, será necesario eliminar dicho derecho de cobro, lo que se registrará como sigue:

6.000,00	Subvención a Fundación Galácticos (6571)		
	a	Fundación Galácticos, deudores (4400)	6.000,00
_____	x	_____	

Por último, respecto de las deudas que se mantienen con la agencia de viajes desde la temporada 1999/2000, dado que no han sido reclamadas por dicha entidad, la sociedad decide darlas de baja, lo que determinará la aparición de un ingreso extraordinario en la medida en que el ingreso, teniendo en cuenta la actividad a la que se dedica la «S.A.D.», cumple las dos condiciones siguientes:

- Cae fuera de las actividades ordinarias y típicas de la entidad.
- No se espera, razonablemente, que ocurra con frecuencia.

El registro de la baja en el patrimonio social de dichas deudas será el siguiente:

2.500,00	Acreedores por prestación de servicios (4100)		
	a	Ingresos extraordinarios (7780)	2.500,00
_____	x	_____	

1.3. Periodificación.

En cumplimiento del principio de devengo, la imputación de ingresos y gastos deberá realizarse en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan y con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos.

Por tanto, a tenor de la información facilitada por la «S.A.D.», tendremos que efectuar los siguientes ajustes de periodificación:

a) Periodificación de la prima de seguros

La sociedad ha renovado, con fecha 1 de mayo de 2005, la póliza de seguros de sus instalaciones, satisfaciendo en ese momento un total de 18.030,00 euros. Dicha póliza abarca el período comprendido entre 1 de mayo de 2005 y 30 de abril de 2006.

Al cierre del ejercicio 2004/2005, la «S.A.D.» tendrá que realizar un ajuste por periodificación a fin de que los gastos correspondientes al ejercicio 2005/2006 y contabilizados en el ejercicio actual no influyan en el cálculo del resultado de este último ejercicio. Así, aparecerá la cuenta de *Gastos anticipados* en la que se registrará el importe de la prima de seguros contabilizada en el ejercicio 2004/2005, pero que corresponde al ejercicio siguiente (1 de julio de 2005 a 30 de abril de 2006).

El importe por el que figurará esa partida será:

$$\text{Primas de seguros (01-07-2005 – 30-04-2005)} = 18.030 \times \frac{10}{12} = 15.025,00 \text{ euros}$$

El registro contable del ajuste de periodificación será el siguiente:

15.025,00	<i>Gastos anticipados (Primas de seguros) (4800)</i>		
		a	<i>Primas de seguros (6250)</i>
			15.025,00
		x	

Ahora bien, el 1 de mayo de 2005 tuvo lugar la renovación de la póliza de seguros. Esto significa que en mayo de 2004 se pagó el importe correspondiente al período comprendido entre 1 de mayo de 2004 y 30 de abril de 2005, que ascendió a 14.350,02 euros. La lectura del balance de comprobación antes de la regularización permite deducir que la «S.A.D.» llevó a cabo ajustes de periodificación al cierre del ejercicio anterior por el gasto correspondiente al ejercicio 2004/2005 que fue satisfecho en la temporada 2003/2004.

$$\text{Primas de seguros (01-07-2004 – 30-04-2005)} = 14.350,02 \times \frac{10}{12} = 11.958,35 \text{ euros}$$

A fin de que dicho gasto figure en la cuenta de resultados, será necesario deshacer los ajustes de periodificación realizados, lo que se registrará como sigue:

11.958,35	Primas de seguros (6250)	
	a Gastos anticipados (Primas de seguros) (4800)	11.958,35
_____	x	_____

b) Periodificación de los derechos de retransmisión

A comienzos del ejercicio 2004/2005, la «S.A.D.» vendió los derechos de televisión a cambio de 6.200.000,00 euros por temporada. El 30 de agosto de 2004 percibió el importe de la temporada 2004/2005 y el 20 de junio de 2005 recibe 3.000.000,00 de euros a cuenta de la cuantía de la temporada 2005/2006.

El importe cobrado el 30 de agosto de 2004 es un ingreso del ejercicio 2004/2005. Sin embargo, no sucede lo mismo respecto de la cuantía recibida el 20 de junio de 2005. De la lectura del balance de comprobación antes de la regularización se extrae que la sociedad ha incluido esta última cifra entre los ingresos del ejercicio. Procederá, por tanto, realizar un ajuste de periodificación a fin de que en el cálculo del resultado sólo intervengan los ingresos correspondientes a dicho período. Así, se dará entrada a una cuenta de *Ingresos anticipados* que recogerá los ingresos correspondientes al ejercicio 2005/2006, pero contabilizados y cobrados en el ejercicio actual.

El ajuste de periodificación que se realizará será el siguiente:

3.000.000,00	Derechos de retransmisión (7070)	
	a Ingresos anticipados (Derechos de retransmisión) (4851)	3.000.000,00
_____	x	_____

c) Periodificación de la campaña de captación de socios

Como consecuencia de la campaña de captación de socios, la sociedad ha llevado a cabo la siguiente anotación:

840.000,00	Banco e instituciones de crédito c/c vista, euros (5720)		
360.000,00	Descuentos sobre ventas por pronto pago (6650)		
		a Ingresos de abonados (7100)	1.200.000,00
		x	

Teniendo en cuenta que la campaña consistía en renovar a los socios durante tres campañas consecutivas (2004/2005, 2005/2006 y 2006/2007) con un descuento del 30 por 100 en el precio del abono, será necesario practicar dos ajustes por periodificación –el primero en relación con los ingresos y el segundo respecto de los gastos derivados de la operación– en la medida en que la campaña abarca tres ejercicios económicos. El importe de los ajustes que deberán realizarse es el siguiente:

$$\text{Ingresos de abonados (01-07-2006 – 30-06-2007)} = 1.200.000 \times \frac{2}{3} = 800.000,00 \text{ euros}$$

$$\text{Descuentos por pronto pago (01-07-2006 – 30-06-2007)} = 360.000 \times \frac{2}{3} = 240.000,00 \text{ euros}$$

La contabilización de los ajustes por periodificación derivados de la campaña de captación de socios será la siguiente:

800.000,00	Ingresos de abonados (7100)		
		a Ingresos anticipados (Cam- paña de captación de socios) (4852)	800.000,00
		x	
240.000,00	Gastos anticipados (Campaña de captación de socios) (4802)		
		a Descuentos sobre ventas por pronto pago (6650)	240.000,00
		x	

d) Periodificación de la renovación de abonos

Antes de finalizar la temporada 2003/2004, comenzó la renovación de abonos para la temporada actual, beneficiándose los socios de un descuento del 5 por 100 del precio del abono. A tenor de la información facilitada, se conoce que la empresa periodificó los ingresos y gastos derivados de la referida operación. Concretamente, en el balance de comprobación previo a la regularización figuran las siguientes cuentas:

Cuenta	Saldo
4801. Gastos anticipados (Renovación abonos)	24.400,00
4850. Ingresos anticipados (Renovación abonos)	488.000,00

Dado que se trata de gastos e ingresos correspondientes al presente ejercicio aunque fueron contabilizados en el ejercicio 2003/2004, se deberán deshacer los ajustes de periodificación realizados al cierre de ese ejercicio, lo que se realizará como sigue:

24.400,00	Descuentos sobre ventas por pronto pago (6650)		
		a	Gastos anticipados (Renovación abonos) (4801)
			24.400,00
		x	
488.000,00	Ingresos anticipados (Renovación abonos) (4850)		
		a	Ingresos de abonados (7100)
			488.000,00
		x	

1.4. Amortización.

Para llevar a cabo esta fase del proceso de regularización, efectuaremos, en primer lugar, los cálculos de la depreciación experimentada por cada uno de los elementos patrimoniales del inmovilizado. En segundo lugar, indicaremos cómo registrar contablemente esa corrección valorativa.

1.4.1. Amortización de gastos de establecimiento.

De acuerdo con la información facilitada, la sociedad viene amortizando estos gastos de forma directa y sistemática en un plazo de cuatro años. En consecuencia, la cuota del ejercicio por amortización de esta partida ascenderá a:

$$\text{Imputación de gastos de ampliación de capital (2004/2005)} = \frac{8.829,48}{4} = 2.207,37 \text{ euros}$$

El registro contable que se llevará a cabo el 30 de junio de 2005 será el siguiente:

2.207,37	Amortización de gastos de establecimiento (6800)		
		a	Gastos de ampliación de capital (2020)
			2.207,37
		x	

1.4.2. Amortización del inmovilizado inmaterial.

a) Propiedad industrial

La sociedad tiene registrada como *Propiedad industrial* la marca «Galácticos» que identifica a los productos deportivos que vende. Este elemento se ha venido amortizando linealmente en siete años, al entender la «S.A.D.» que ése era el período durante el cual la marca produciría rendimientos. En consecuencia, la amortización correspondiente al ejercicio 2004/2005 ascenderá a:

$$\text{Amortización de propiedad industrial (2004/2005)} = \frac{8.625,40}{7} = 1.232,20 \text{ euros}$$

b) Derechos de traspaso

El derecho de traspaso del local de comercio satisfecho por la sociedad se viene amortizando linealmente atendiendo a la duración del contrato. Dado que en el contrato se estableció un período de vigencia de quince años, la amortización correspondiente al ejercicio de este elemento patrimonial se calculará como sigue:

$$\text{Amortización de derechos de traspaso (2004/2005)} = \frac{34.500}{15} = 2.300,00 \text{ euros}$$

c) Aplicaciones informáticas

En la cuenta *Aplicaciones informáticas* se recogen dos elementos claramente diferenciados: por un lado, el programa de contabilidad, elaborado por la propia empresa, que está siendo objeto de amortización de acuerdo con el método lineal en un plazo de cinco años y, por otro, la página web, encargada a un tercero, que ha entrado en funcionamiento a comienzos del ejercicio actual y que la sociedad ha decidido amortizar linealmente en cuatro años.

En relación con este último elemento, el ICAC, en la consulta núm. 1 del BOICAC 44, de diciembre de 2000 (NFC011804), determina que si el elemento resultante de la adquisición o elaboración de una página web cumple con los criterios establecidos para las *aplicaciones informáticas*.

cas, contenidas en la norma séptima de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, sobre valoración del inmovilizado inmaterial, se puede registrar como un activo ⁸ y, en consecuencia, estará sujeto a amortización sistemática en el plazo en que se utilice.

Por tanto, las cuotas de amortización de dichos elementos patrimoniales se determinarán como sigue:

$$\text{Amortización del programa de contabilidad (2004/2005)} = \frac{18.250}{5} = 3.650,00 \text{ euros}$$

$$\text{Amortización de la página web (2004/2005)} = \frac{6.100}{4} = 1.525,00 \text{ euros}$$

d) Derechos de adquisición de jugadores

De acuerdo con los contratos celebrados, la sociedad ha satisfecho diferentes cuantías en concepto de derechos de adquisición de jugadores. Este elemento patrimonial se viene amortizando, dada su consideración de inmovilizado inmaterial, de forma lineal atendiendo al tiempo de duración establecido en cada contrato.

⁸ En concreto, el ICAC en esa consulta señala que «una página WEB (World Wide Web) consiste en un documento integrado por una combinación de texto y una serie de elementos multimedia. Normalmente presentan imágenes y gráficos insertados en el texto, al estilo de los libros y revistas impresos. Sin embargo, lo verdaderamente relevante de estas páginas estriba en la posibilidad de acceder, a través de los enlaces que contienen, a nuevos documentos de hipertexto. Estas características permiten que se pueda concebir la página WEB como un elemento patrimonial intangible al servicio de la empresa, de forma similar a la de los diferentes programas informáticos existentes en la actualidad. De acuerdo con lo dispuesto en el Plan General de Contabilidad, norma de valoración 5.ª e), y en el apartado sexto de la Resolución de 21 de enero de 1992, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, si el importe derivado de la creación de una página WEB tiene una proyección plurianual y su utilización generara ingresos futuros, debe calificarse como un "Inmovilizado inmaterial", y dadas sus características, al ser similar a las aplicaciones informáticas, deben aplicarse los criterios establecidos en dicha norma de valoración 5.ª Por su parte, la citada Resolución, desarrollando el precepto anterior, establece para las aplicaciones informáticas: "Séptima. Aplicaciones informáticas. 1. Se registrarán en la partida 'Aplicaciones informáticas' el importe satisfecho por la propiedad o por el derecho al uso de programas informáticos, siempre que esté prevista su utilización en varios ejercicios, incluyendo los elaborados por la propia empresa cuando cumplan los requisitos y condiciones contenidos en la norma segunda de esta Resolución para los gastos de investigación y desarrollo. 2. En ningún caso, se incluirán los siguientes conceptos: a) Los costes devengados como consecuencia de modificación o modernización de aplicaciones o sistemas informáticos ya existentes dentro de la estructura operativa de la empresa. b) Los costes derivados de la formación del personal para la aplicación del sistema informático. c) Los costes derivados de consultas realizadas a otras empresas y las revisiones globales de control de los sistemas y aplicaciones informáticas. d) Los costes de mantenimiento de la aplicación informática. 3. La amortización de las aplicaciones informáticas se realizará sistemáticamente en el plazo de tiempo en que se utilicen, en la misma forma que los proyectos de desarrollo, sin que en ningún caso se supere el plazo de cinco años". De acuerdo con lo anterior, el elemento resultante de la adquisición o elaboración de una página WEB, debe cumplir los criterios anteriores para su registro contable como un activo. Mención especial requiere el conjunto de operaciones que se realizan en este tipo de activos a partir del momento en que están en condiciones de funcionamiento. Dado que se efectúan actividades con objeto de incorporar o mantener las citadas páginas WEB en sintonía con la tecnología, así como su adecuación a las necesidades que se ponen de manifiesto, es preciso referirse a ellas. Para calificar desde un punto de vista contable estas operaciones se considera que, dado que generalmente, se corresponden con modernizaciones o adecuaciones de la página WEB, se califican como un gasto del ejercicio. Sin perjuicio de lo anterior, si estas operaciones se pudieran identificar de forma específica e individualmente considerada, como ampliaciones o mejoras del citado activo, se deberán aplicar los criterios contenidos en la Resolución de 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, en relación con las operaciones de ampliación y mejora».

Como valor amortizable se tomará el importe de la totalidad de los costes o gastos producidos como consecuencia de la adquisición de esos derechos. Para los cuatro contratos existentes al inicio del ejercicio, el valor amortizable vendrá dado por el precio de adquisición que luce en balance. Idéntico tratamiento tiene el contrato celebrado el 10 de julio de 2004, en el que el importe de adquisición, a tenor de lo establecido en la Norma de Valoración 5.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, vendrá dado por el resultado de añadir a la cuantía a pagar a la entidad de donde proviene el jugador –6.000.000,00 de euros– todos los gastos necesarios para la adquisición del jugador –600.000,00 euros del coste de intermediación–. En definitiva, la base para el cálculo de la amortización ascenderá a 6.600.000,00 euros.

En cuanto al contrato celebrado el 7 de julio de 2004, en la medida en que no existe una cuenta de activo asociada al activo transmitido, no se puede aplicar la regla de la permuta. En este caso, el reflejo contable de la operación será el siguiente:

1.000.000,00	Tesorería (57)	
300.000,00	Derechos de adquisición de jugadores (Roberto Largo) (2155)	
300.000,00	Derechos de adquisición de jugadores (Golardo) (2156)	
		a Beneficios procedentes del traspaso de jugadores (7760) 1.600.000,00
		_____ x _____

Este criterio también estaría avalado por el objetivo de imagen fiel. Aunque el valor de mercado de los dos futbolistas sea 1.600.000,00 euros, la sociedad sólo ha pagado 600.000,00 euros (a través de la entrega del otro jugador).

La Resolución del ICAC de 30 de julio de 1991, sobre valoración del inmovilizado material, determina que en caso de que se adquiriera un elemento de esta naturaleza entregando como pago parcial otro inmovilizado material, se aplicarán las reglas previstas para la permuta, por lo que la empresa que recibe el inmovilizado deberá valorarlo por el valor neto contable del bien que se transmite más el importe monetario pagado, con el límite del valor de mercado. No obstante, esta norma es aplicable al club, en este caso, que paga la cantidad monetaria, pero nada se dice en relación con la empresa que, en la permuta, recibe la cantidad dineraria como parte del pago del precio que ha de recibir. Al respecto, sí existe una consulta del ICAC ⁹ donde, en relación con el tratamiento contable de la «venta» de un inmovilizado cuando se recibe como contraprestación parcial otro inmovilizado, se señala que «la empresa que entrega un inmovilizado a cambio de otro más un importe monetario, deberá diferenciar la parte de la operación que supone una venta (contraprestación en tesorería) de la parte que se materializa en una permuta (bien recibido), debiéndose tener en cuenta a este respecto la proporción que cada una de estas retribuciones (tesorería y valor de mercado del

⁹ Consulta núm. 8 del BOICAC 40, de diciembre de 1999 (NFC010561).

bien recibido), respectivamente, supone sobre el total de la citada retribución. En tal sentido, por la parte de la operación que consista en una permuta deberá lucir el inmovilizado recibido en el activo del balance, por el valor neto contable de la parte del inmovilizado cedido a cambio, con el límite del valor de mercado del bien recibido si éste fuera menor, otorgándole el tratamiento de permuta recogido en la Resolución de 30 de julio de 1991 de este Instituto, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, y que se considera aplicable con carácter general con independencia de la naturaleza de los activos permutados. Por su parte, por la parte de la operación que supusiera una venta, la diferencia entre el precio de venta y el valor neto contable de la parte del bien enajenada supondrá un resultado, positivo o negativo, que figurará como resultado procedente del inmovilizado».

También se plantea la cuestión de si dicha regla es aplicable al inmovilizado inmaterial. Aunque la Resolución del ICAC que desarrolla las reglas contables aplicables a dicho tipo de inmovilizado no regula esta cuestión, consideramos que sí resultan aplicables estas reglas también al inmovilizado inmaterial, pues se trata de la aplicación de los principios contables ¹⁰. Además, se ha de tener presente que no existe una cuenta de activo asociada al elemento que se transmite, ni ha existido nunca, por lo que difícilmente cabe hablar de permuta de un elemento del activo por otro, pues aunque el contrato celebrado sea el de permuta, al menos de forma parcial, no se relaciona con ningún elemento del activo de la entidad.

Teniendo en cuenta lo expuesto, para determinar el gasto por amortización de este inmovilizado inmaterial se procederá como sigue:

Contrato	Precio de adquisición	Duración del contrato	Cuota de amortización (2004/2005)
Luis Fijo	3.143.755,90	4 temporadas	$3.143.755,90/4 = 785.938,96$
Iker Camilla	1.442.429,00	2,5 temporadas	$1.442.429,00/2,5 = 576.971,60$
Saúl González	1.923.224,30	2 temporadas	$1.923.224,30/2 = 961.612,15$
David Verja	4.664.282,50	3 temporadas	$4.664.282,50/3 = 1.554.760,83$
Mauricio Ríos	6.600.000,00	3 temporadas	$6.600.000,00/3 = 2.200.000,00$
Roberto Largo	300.000,00	2 temporadas	$300.000,00/2 = 150.000,00$
Golaro	300.000,00	2 temporadas	$300.000,00/2 = 150.000,00$
Total			6.379.283,54

¹⁰ En la norma primera de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, por la que se establecen normas de valoración del inmovilizado inmaterial, en relación con las formas de adquisición del inmovilizado inmaterial se dispone que «los criterios de valoración contenidos en la Resolución de 30 de julio de 1991 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la parte que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, se aplicarán a los elementos del inmovilizado inmaterial, sin perjuicio de lo dispuesto en esta Resolución».

e) Vehículo adquirido mediante contrato de arrendamiento financiero

El vehículo, que será cedido a un jugador de la plantilla, ha sido adquirido mediante un contrato de arrendamiento financiero y dado que las condiciones económicas del mismo permitían asegurar que, a su conclusión, se ejercitaría la opción de compra ¹¹, la sociedad ha contabilizado los derechos sobre el vehículo como un inmovilizado inmaterial que figurará por el valor al contado del bien objeto del contrato.

Para llevar a cabo la amortización del inmovilizado inmaterial representativo del derecho de uso del vehículo, se atenderá a la vida útil del bien objeto del contrato. En este caso, la vida útil del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero se ha estimado en ocho años. Asimismo, se ha estimado un valor residual de 375 euros. En lo que respecta al valor amortizable, de acuerdo con la norma décima de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 sobre valoración del inmovilizado inmaterial, éste vendrá dado por el importe de la totalidad de los costes o gastos producidos como consecuencia de la adquisición o producción de los bienes del inmovilizado inmaterial, disminuyéndose en el valor residual estimado de los bienes o derechos a amortizar.

Teniendo en cuenta que el 50 por 100 del IVA que se devengará como consecuencia de la operación de arrendamiento financiero no tiene carácter deducible, hemos de plantearnos si dicho importe forma parte, o no, del valor amortizable. Al respecto, la norma octava, apartado 5, de la Resolución del ICAC antes citada establece que «el Impuesto sobre el Valor Añadido que grava las operaciones de arrendamiento financiero se contabilizará sólo en el importe devengado fiscalmente; por el resto no procederá incrementar la deuda con la entidad de crédito. Si los importes del Impuesto sobre el Valor Añadido devengados fiscalmente con posterioridad al registro del activo no son deducibles de acuerdo con la legislación del tributo, dichos importes se considerarán gastos del ejercicio en que se devenguen, no produciendo ningún ajuste en la valoración inicial del inmovilizado». Por tanto, la incorporación de la cuota soportada no deducible como mayor valor del inmovilizado dependerá de que se haya o no devengado a la fecha en que tiene lugar la celebración del contrato de arrendamiento financiero. Si atendemos a lo dispuesto en la LIVA, mientras que no se comprometa la opción de compra, la operación de arrendamiento financiero tiene la consideración de «prestación de servicios», con lo cual este impuesto se devengará cuando se presten, ejecuten o efectúen las operaciones gravadas. Por tanto, será en el momento de pago de las diferentes cuotas periódicas derivadas del contrato firmado cuando se registre la cuota soportada no deducible como un gasto del ejercicio, no incidiendo en la valoración inicial del inmovilizado inmaterial.

No obstante, si la empresa arrendataria comprometiese el ejercicio de la opción de compra, a tenor de lo dispuesto en la LIVA, el arrendamiento financiero tendría la consideración de «entrega de bienes», devengándose el IVA cuando el bien objeto del contrato se ponga a disposición de la

¹¹ De acuerdo con el apartado 4 de la norma octava de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, sobre valoración del inmovilizado inmaterial, se entenderá que por las condiciones económicas del contrato no existen dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra, entre otros, en los casos siguientes:

- Cuando, en el momento de firmar el contrato, el precio de la opción de compra sea menor que el valor residual que se estima tendrá el bien en la fecha en que se ejerce la opción de compra.
- Cuando el precio de la opción de compra en el momento de firmar el contrato sea insignificante o simbólico con relación al importe total del contrato de arrendamiento financiero.

empresa adquirente. En este supuesto, el IVA soportado no deducible formaría parte del precio de adquisición del bien pues, en aplicación de la Norma de Valoración 2.ª del PGC, «los impuestos indirectos que gravan los elementos del inmovilizado material sólo se incluirán en el precio de adquisición cuando no sean recuperables directamente de la Hacienda Pública». En consecuencia, el valor amortizable incluiría la cuota de IVA soportado no deducible, imputándose a resultados a lo largo de la vida útil del bien objeto del contrato.

En el supuesto que nos ocupa, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» no ha comprometido la opción de compra y, por tanto, el IVA se devenga con posterioridad al registro del inmovilizado inmaterial. Por ello, en la fecha en que ha tenido lugar el pago de la primera cuota pactada en el contrato de arrendamiento financiero se ha registrado lo siguiente:

6.700,00	Deudas a corto plazo con entidades de crédito (leasing) (5200)	
536,00	Hacienda Pública, IVA soportado (4720)	
536,00	Otros tributos (IVA no deducible) (6311)	
	a Banco e instituciones de crédito c/c vista, euros (5720)	7.772,00
		x

De acuerdo con los razonamientos expuestos, la amortización de este inmovilizado inmaterial en el ejercicio 2004/2005 ascenderá a:

$$\text{Amortización del derecho de uso del vehículo (2004/2005)} = \frac{24.375 - 375}{8} \times \frac{6}{12} = 1.500,00 \text{ euros}$$

Ahora bien, la circunstancia de que dicho vehículo vaya a ser cedido a un jugador de la plantilla para fines privados determina la existencia de una retribución en especie derivada de una relación laboral. Al respecto, debe señalarse que las retribuciones en especie devengadas por el personal de la empresa tendrán la consideración de gastos de personal en la cuenta de pérdidas y ganancias ¹².

¹² En este sentido se manifiesta el ICAC en la Consulta núm. 7 del BOICAC 48, de diciembre de 2001 (NFC015870). Concretamente, preguntado sobre el tratamiento contable aplicable a la adquisición de un vehículo destinado a ser cedido en uso al personal de una empresa para fines privados, responde que «la calificación contable de un vehículo adquirido para cederlo en uso al personal de una empresa, será la de un inmovilizado material, en tanto se trata de un elemento patrimonial destinado a su utilización duradera en la actividad de la empresa. De acuerdo con lo anterior, si el vehículo es cedido al trabajador para fines privados, se trataría de una retribución en especie derivada de una relación laboral, entendiéndose por aquella toda remuneración o prestación comprometida por el empresario a favor del trabajador y consistente en el pago a través de la entrega de bienes, la prestación de servicios o el reconocimiento de derechos distintos al dinero en efectivo. Así hay que señalar que las retribuciones en especie devengadas por el personal de una empresa tendrán la

En este caso concreto, dado que se trata de una cesión del uso del vehículo, se debería reflejar el correspondiente gasto de personal por el importe de la amortización del bien. Por tanto, el registro contable de la depreciación sistemática experimentada por el bien en el ejercicio 2004/2005 se llevará a cabo como sigue:

1.500,00	Otros gastos sociales (6490)	
	a	Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero (2816)
		1.500,00
_____	x	_____

f) Máquina cortadora de césped adquirida mediante contrato de renting

La «S.A.D.» ha adquirido a comienzos del ejercicio 2004/2005 una máquina cortadora de césped mediante un contrato de *renting*. Como se ha analizado en un epígrafe precedente, al coincidir el período de alquiler con la vida útil del bien objeto del contrato, la operación ha de ser registrada aplicando las reglas dispuestas para los contratos de arrendamiento financiero en los que no existen dudas sobre el ejercicio de la opción de compra. Surge, por tanto, un inmovilizado inmaterial representativo del derecho de uso del bien, que deberá ser amortizado atendiendo a la vida útil del mismo.

Por tanto, teniendo en cuenta que la vida útil del bien objeto del contrato se ha estimado en cinco años y que la sociedad se ha decantado por la utilización del método lineal o de cuota constante, sin computar valor residual alguno, la amortización correspondiente al ejercicio 2004/2005 será:

$$\text{Amortización del derecho de uso de la máquina (2004/2005)} = \frac{5.800}{5} = 1.160,00 \text{ euros}$$

g) Inversiones realizadas en las instalaciones arrendadas por el Ayuntamiento

De acuerdo con el apartado k) de la Norma de Valoración 5.ª de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, se contabilizarán como *derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidos* las inversiones realizadas por la entidad sobre terrenos o instala-

naturaleza contable de gasto, figurando en la partida de gastos de personal de la cuenta de pérdidas y ganancias formando parte integrante de los resultados de explotación; concretamente, se podrán registrar contablemente en la cuenta 649. "Otros gastos sociales" incluida en la segunda y tercera parte del Plan General de Contabilidad. En el caso concreto objeto de consulta, dado que se trata de una cesión del uso del vehículo, se debería reflejar el correspondiente gasto de personal por el importe de la amortización del vehículo, es decir, la depreciación sistemática experimentada por el bien en el ejercicio, sin que, en principio, opere el valor a imputar en términos fiscales, por lo que el gasto se valora en términos de depreciación contable, atendiendo al destino del vehículo».

ciones alquilados, obtenidos por concesiones administrativas o cualquier otro tipo de cesión contractual, cuando dichas inversiones no sean separables de los citados terrenos o instalaciones, siempre que aumenten su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil ¹³.

¹³ Con relación al reflejo contable de diferentes gastos realizados por una empresa en un inmueble arrendado, el ICAC en la Consulta núm. 3 del BOICAC 44 de diciembre de 2000 (NFC011806) señala que «la operación objeto de la consulta se refiere a los gastos efectuados por una empresa en obras, pintura, instalaciones telefónicas, mobiliario, ordenadores, programas informáticos, etc. para mejorar y adaptar, a la actividad propia, un inmueble arrendado. En primer lugar habrá que diferenciar por un lado los importes destinados a la adquisición de bienes que no se incorporan definitivamente al inmueble arrendado, y aquellos otros cuya naturaleza pone de manifiesto su incorporación al inmueble de una forma definitiva. De acuerdo con lo anterior, los primeros constituyen, en principio, elementos patrimoniales que se reflejarán contablemente, atendiendo a las normas generales existentes al respecto, recogidas en el Código de Comercio, Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, Plan General de Contabilidad y demás disposiciones de desarrollo, teniendo en cuenta lo indicado en la consulta número 4 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, n.º 13, de mayo de 1993. En relación con el segundo tipo, es decir, aquellos que se incorporan definitivamente al inmueble arrendado, su tratamiento contable fue tratado en la citada consulta, donde se indicaba con carácter general, que los gastos de acondicionamiento realizados en un inmueble arrendado, en el que la empresa ejerce su actividad, se deben considerar gastos del ejercicio, al amparo del principio de prudencia incluido en la primera parte del Plan General de Contabilidad, sin perjuicio de considerarlos como "gastos de primer establecimiento" e imputarse a resultados sistemáticamente en un plazo no superior a cinco años, sin superar en ningún caso el plazo de arrendamiento, si se hubiesen producido con motivo del inicio de la actividad de la empresa o de una ampliación de su capacidad operativa. Sin embargo, la consecución del objetivo de la imagen fiel exige un análisis detallado de las posibles circunstancias que puedan darse en este tipo de operaciones. Para ello, es necesario traer a colación los criterios recogidos en otras normas contables que no participan del indicado en la consulta citada anteriormente, pero que sin embargo pueden ofrecer una visión más amplia y comprensiva de las distintas situaciones que se pueden plantear. Así, la adaptación del Plan General de Contabilidad a las sociedades anónimas deportivas considera los bienes cedidos en uso, como elementos patrimoniales destinados a servir de forma duradera a la actividad de la entidad, en tanto en cuanto permiten desarrollar la actividad propia. En concreto, la letra j) de la norma de valoración 5.ª "Normas particulares sobre el inmovilizado inmaterial", incluida en la quinta parte de la adaptación citada, califica a los importes destinados a realizar "inversiones" sobre terrenos o instalaciones "alquilados, obtenidos por concesiones administrativas o cualquier otro tipo de cesión contractual", como activos inmateriales, de forma que su amortización se realizará atendiendo a la vida del contrato, o la del elemento patrimonial correspondiente si fuese menor. La extensión del criterio expuesto a otros casos (distintos de las Sociedades Anónimas Deportivas) sería posible siempre y cuando el fondo económico de la operación coincidiese. En este sentido, la base del criterio indicado consiste en que se dan una serie de circunstancias, que se pueden sintetizar en que las sociedades a las que se dirige la norma, por razón de la actividad desarrollada, están vinculadas desde un punto de vista racional económico al cumplimiento a término del contrato de arrendamiento. Debe pues analizarse si en caso de producirse este hecho, podría aplicarse con carácter general el criterio indicado. En este sentido hay que tener en cuenta que desde un punto de vista de racionalidad económica, una empresa "invertirá" en un inmueble arrendado siempre que mediante la utilización de estas "inversiones" obtenga ingresos suficientes para su recuperación, por lo que habrá que analizar si esto se produce en cada caso. Para ello, y con objeto de establecer, al menos, un aspecto básico a considerar, habrá que valorar si el volumen de inversiones realizadas por un arrendatario en un local arrendado y que quedan definitivamente incorporadas a aquél, son significativas desde un punto de vista cuantitativo y cualitativo respecto a la actividad de la empresa, de forma que, salvo un comportamiento antieconómico, dicho activo se debe recuperar mediante su utilización en el plazo de vida útil que económicamente corresponda; si esto es así, afecta a la calificación de la operación. En concreto, la inversión a que se ha hecho referencia debe calificarse como un activo inmaterial, logrando la adecuada correlación de los ingresos y gastos para obtener el resultado económico de la actividad, de forma que la amortización del indicado activo deberá realizarse en el período del contrato, o en el plazo de vida útil estimado del activo si éste fuera menor. A estos efectos, para considerar el plazo del contrato, deberá tenerse en consideración el tiempo en que se va a mantener a través de las sucesivas prórrogas. Una estimación racional de este período habrá de atender lógicamente a los mismos parámetros que se tienen en cuenta para considerar dicho activo, en particular deberá tenerse presente la vida útil de ese elemento patrimonial. Por último, en el caso de que en algún momento de la vida del contrato existiesen dudas sobre la ejecución a término del mismo, circunstancia que debe quedar claramente especificada en la memoria, se deberá dotar la correspondiente provisión para riesgos y gastos, por el importe estimado del valor neto contable de las inversiones no recuperables, de tal forma que a su finalización, la empresa haya imputado a su cuenta de resultados la totalidad de los gastos necesarios para el desarrollo de su actividad».

En cuanto a la amortización de estos bienes, la misma norma dispone que se efectuará en función de su vida útil o de la duración del contrato de cesión si éste fuese menor. No se plantea en dicha norma la posibilidad de prórroga del contrato de arrendamiento, pues en dicho caso, a efectos del cómputo de la duración del contrato, debería estimarse el plazo en el que se va a mantener el contrato a través de las sucesivas prórrogas ¹⁴.

De acuerdo con esa regla, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» para amortizar este inmovilizado inmaterial deberá:

- Respecto al césped considerar un plazo de amortización de seis años, pues éste es el período de su vida útil.
- En cuanto a las obras en la secretaría de la «S.A.D.», deberán amortizarse atendiendo a la duración del contrato de alquiler porque es inferior a la vida útil del bien, estimada en cincuenta años.

En consecuencia, las cuotas de amortización correspondientes al ejercicio 2004/2005 de este elemento patrimonial ascenderán a:

$$\text{Amortización del césped (2004/2005)} = \frac{120.000}{6} = 20.000,00 \text{ euros}$$

$$\text{Amortización de las obras (2004/2005)} = \frac{36.000}{20} = 1.800,00 \text{ euros}$$

¹⁴ Esta circunstancia sí se ha previsto para las empresas pertenecientes al sector vitivinícola. Concretamente, en la Norma de Valoración 5.^a, relativa al inmovilizado inmaterial, de la adaptación del PGC a las empresas del sector vitivinícola (Orden del Ministerio de Economía de 11 de mayo de 2001, BOE núm. 129, de 30 de mayo), se establece que para la amortización de los derechos sobre inversiones realizadas en terrenos agrícolas «se efectuará en función de la duración del contrato de cesión, teniendo en cuenta el plazo en que se va a mantener el contrato de cesión a través de sucesivas prórrogas, o de la vida útil de las inversiones si ésta fuera menor. A efectos de la duración del contrato se deberá estimar el plazo en el que se va a mantener el contrato de cesión a través de sucesivas prórrogas. En caso de prórrogas o reducciones sobre el plazo inicialmente previsto, la amortización correspondiente al ejercicio en que se produce y los siguientes se deberá efectuar en función de la nueva duración, sin ajustar la amortización acumulada. Si existiesen dudas sobre la ejecución a término del contrato, circunstancia que debe quedar claramente especificada en la memoria, se deberá dotar una provisión para riesgos y gastos por el importe estimado del valor neto contable de las inversiones no recuperables, al preverse que no se ejecutará el plazo inicialmente estimado del contrato a que se ha hecho mención. La dotación a dicha provisión se efectuará de forma sistemática durante el período que reste desde que se conozcan las circunstancias que permitan prever que no se cumplirá el plazo fijado en el contrato. En la estimación del importe a provisionar, se tendrá en cuenta, en su caso, las posibles reparaciones a que se vea obligada a realizar la empresa con ocasión de la finalización del contrato».

1.232,20	Amortización de propiedad industrial (6811)	
2.300,00	Amortización de derechos de traspaso (6812)	
5.175,00	Amortización de aplicaciones informáticas (6813)	
6.379.283,54	Amortización de derechos de adquisición de jugadores (6810)	
1.160,00	Amortización de derechos sobre bienes en régimen de renting (6814)	
21.800,00	Amortización de derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidos (6815)	
	a Amortización acumulada de propiedad industrial (2811)	1.232,20
	a Amortización acumulada de derechos de traspaso de locales (2813)	2.300,00
	a Amortización acumulada de aplicaciones informáticas (2814)	5.175,00
	a Amortización acumulada de derechos de adquisición de jugadores (2815)	6.379.283,54
	a Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de renting (2817)	1.160,00
	a Amortización acumulada de derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidos (2818)	21.800,00

De acuerdo con la información facilitada, las cuotas de amortización correspondientes al ejercicio 2004/2005 para los elementos que integran el inmovilizado material se determinarán como sigue:

a) Instalaciones técnicas

Este elemento, adquirido el 1 de julio de 2000, viene amortizándose linealmente atendiendo a una vida útil y un valor residual estimados, respectivamente, de diez años y 3.700,00 euros. En consecuencia, el gasto por amortización correspondiente al ejercicio ascenderá a:

$$\begin{aligned}\text{Amortización de instalaciones técnicas (2004/2005)} &= \frac{401.800,50 - 3.700}{10} = \\ &= 39.810,05 \text{ euros}\end{aligned}$$

b) Maquinaria

Los elementos de transporte interno fueron adquiridos el 1 de enero de 2004, amortizándose linealmente de acuerdo con una vida útil estimada de diez años y un valor residual nulo. Por tanto, la cuota de amortización correspondiente a esta temporada se determinará como sigue:

$$\text{Amortización de maquinaria (2004/2005)} = \frac{59.450}{10} = 5.945,00 \text{ euros}$$

c) Otras construcciones deportivas

Este elemento ha pasado a formar parte del patrimonio de la «S.A.D.» el 1 de enero de 2005, ascendiendo su coste de adquisición a 803.470,00 euros. La sociedad ha decidido que el método más adecuado para reflejar la depreciación de este activo es el lineal, considerando una vida útil estimada de seis años y un valor residual de 60.000,00 euros, que corresponde con el valor del solar sobre el que se asienta esta instalación deportiva. Teniendo en cuenta que este bien sólo ha estado en funcionamiento durante seis meses en la temporada 2004/2005, la cuota de amortización se calculará de la siguiente forma:

$$\begin{aligned}\text{Amortización de otras construcciones deportivas (2004/2005)} &= \\ &= \frac{803.470 - 60.000}{6} \times \frac{1}{2} = 61.955,83 \text{ euros}\end{aligned}$$

d) Mobiliario y material deportivo

El mobiliario y material deportivo, adquiridos el 1 de julio de 1999, se están amortizando linealmente de acuerdo con una vida útil y un valor residual estimados de diez años y 5.000,00, respectivamente. Por tanto, la cuota de amortización correspondiente al ejercicio 2004/2005 ascenderá a:

$$\begin{aligned}\text{Amortización de mobiliario y material deportivo (2004/2005)} &= \frac{195.400 - 5.000}{10} = \\ &= 19.040,00 \text{ euros}\end{aligned}$$

e) Equipos para procesos de información

Este activo ha sido adquirido por la sociedad a comienzos de la temporada 2004/2005. Para el cálculo de la depreciación por el uso y la obsolescencia que pudiera afectarle, la «S.A.D.» se ha decantado por el método de amortización lineal considerando una vida útil estimada de cinco años y sin computar valor residual alguno. En consecuencia, la cuota de amortización correspondiente al ejercicio ascenderá a:

$$\text{Amortización de equipos para procesos de información (2004/2005)} = \frac{61.450}{5} = 12.290,00 \text{ euros}$$

f) Elementos de transporte

La sociedad adquirió con fecha 1 de octubre de 2004 unos turismos por un total de 15.600,00 euros. Para la determinación de la cuota de amortización anual, la «S.A.D.» ha decidido aplicar el método lineal o de cuota constante atendiendo a una vida útil estimada de diez años y sin computar valor residual alguno. Por tanto, el gasto correspondiente a este ejercicio, teniendo en cuenta que este activo sólo ha estado en funcionamiento durante nueve meses, se determinará como sigue:

$$\begin{aligned} \text{Amortización de elementos de transporte (2004/2005)} &= \frac{120.000}{6} \times \\ &\times \frac{9}{12} = 1.170,00 \text{ euros} \end{aligned}$$

g) Otro inmovilizado material

Los útiles de los campos de fútbol fueron adquiridos a comienzos de la temporada 2000/2001. Este elemento se viene amortizando linealmente, de acuerdo con una vida útil estimada de ocho años y un valor residual nulo. En consecuencia, la cuota de amortización correspondiente al ejercicio 2004/2005 ascenderá a:

$$\text{Amortización de otro inmovilizado material (2004/2005)} = \frac{765.850}{8} = 95.731,25 \text{ euros}$$

Una vez que se han determinado las diferentes cuotas de amortización de los elementos integrantes del inmovilizado material de la «S.A.D.», procede su contabilización, lo cual se llevará a cabo de la siguiente forma:

39.810,05 *Amortización de instalaciones técnicas (6820)*
5.945,00 *Amortización de maquinaria (6821)*

X

1.5. Adecuación de los saldos de todas las cuentas a los valores atribuidos según el inventario.

Como se ha comentado, la información de partida para llevar a cabo el proceso de regularización consiste en un balance de sumas y saldos elaborado antes del inicio de este proceso y en un inventario extracontable confeccionado a la misma fecha. La comparación de ambos documentos mostrará la situación de cada elemento patrimonial según las anotaciones registradas y de acuerdo con su valor real, respectivamente. Así, en el caso de que existan divergencias entre el valor contabilizado y el valor real de algún elemento patrimonial, en esta fase del proceso de regularización se procederá a ajustar la partida representativa del elemento en cuestión.

Entre las causas que pueden originar esas discrepancias destacaremos, por ser las más habituales, las siguientes:

- a) La omisión involuntaria de operaciones.
- b) Las diferencias de arqueo.
- c) El tratamiento contable de las existencias.
- d) La detección de pérdidas potenciales o reversibles.

En el caso que nos ocupa, deberán practicarse ajustes en los elementos patrimoniales como consecuencia de las dos últimas causas, esto es, el tratamiento contable de las existencias y la detección de pérdidas potenciales o reversibles.

1.5.1. Tratamiento contable de las existencias.

De acuerdo con el procedimiento especulativo de registro de las existencias previsto en el PGC, las cuentas de existencias, a lo largo de todo el proceso contable, sólo se usan al comienzo del ejercicio para registrar el valor de las existencias iniciales. En consecuencia, al cierre del ejercicio esas cuentas figurarán en el balance de sumas y saldos confeccionado antes del proceso de regularización por dicha valoración, cuando en el almacén, seguramente, habrá variado la composición y el valor de las existencias. Será necesario, por tanto, ajustar en esta fase del proceso de regularización el saldo de esas cuentas de existencias para que sean el fiel reflejo de las existencias en poder de la empresa al cierre del ejercicio, lo que permitirá además conocer el resultado obtenido en el ejercicio derivado de las ventas de mercancías.

El paso previo a ese ajuste será la valoración de las mercancías que existen en el almacén al cierre del ejercicio puestas de manifiesto a través del recuento físico efectuado. Esta cuantificación no presenta problema alguno cuando se trate de bienes cuyo precio de adquisición o coste de producción se pueda identificar de modo individualizado. Sin embargo, si son mercancías en las que no resulta posible identificar el coste de cada una de ellas pues son físicamente iguales y se han comprado a distintos precios, hay que recurrir a la aplicación de un método para determinar el valor de las salidas de almacén y, por diferencia respecto de las entradas valoradas a precios de coste, conocer la valoración de las existencias finales. Al respecto, el PGC, en el apartado 4 de la Norma de Valoración 13.^a, establece que «cuando se trate de bienes cuyo precio de adquisición o coste de producción no sea identificable de modo individualizado, se adoptará con carácter general el método del precio medio o coste medio ponderado. Los métodos FIFO, LIFO u otro análogo son aceptables y pueden adoptarse, si la empresa los considera más convenientes para su gestión».

a) *Material deportivo*

«GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» emplea el método del precio medio ponderado para valorar las salidas y, en consecuencia, las existencias finales de los bienes catalogados como material deportivo. Este método se caracteriza por que el valor de salida de las existencias en un

momento concreto estará formado por la media ponderada de los precios de las entradas. Así, cada vez que tenga lugar una entrada cuyo precio medio difiera del precio medio en ese momento, deberá calcularse un nuevo precio medio que será el que se aplique a las salidas de existencias que se produzcan durante el período comprendido entre la fecha en que se ha calculado el nuevo precio medio y la fecha en que tenga lugar otra entrada que altere el precio medio ponderado, quedando las existencias finales valoradas según el último precio medio ponderado calculado.

La aplicación de este método de valoración al caso que nos ocupa, teniendo en cuenta las existencias iniciales, las compras y los consumos del ejercicio 2004/2005, se llevará a cabo como sigue:

Fecha	Entradas			Salidas			Existencias		
	Unids.	Precio	Importe	Unids.	Precio	Importe	Unids.	Precio	Importe
01-07-04							200	98,640	19.728,00
16-08-04	1.000	102,45	102.450,00				1.200	101,815	122.178,00
01-09-04				300	101,815	30.544,50	900	101,815	91.633,50
01-12-04				700	101,815	71.270,50	200	101,815	20.363,00
15-01-04	3.000	101,25	303.750,00				3.200	101,285	324.113,00
15-03-04				2.500	101,285	253.212,50	700	101,285	70.900,50
01-04-05	1.200	110,04	132.048,00				1.900	106,815	202.948,50
01-05-05				1.200	106,815	128.178,00	700	106,815	74.770,50

Los precios medios ponderados calculados, después de cada operación de compra, han sido calculados como sigue:

$$\text{Precio medio ponderado (16-08-2004)} = \frac{(200 \times 98,64) + (1.000 \times 102,45)}{1.200} = 101,815 \text{ euros}$$

$$\text{Precio medio ponderado (15-01-2005)} = \frac{(200 \times 101,815) + (3.000 \times 101,25)}{3.200} = 101,285 \text{ euros}$$

$$\text{Precio medio ponderado (01-04-2005)} = \frac{(700 \times 101,285) + (1.200 \times 110,04)}{1.900} = 106,815 \text{ euros}$$

En consecuencia, las 700 unidades existentes en el almacén al cierre del ejercicio se valorarán, según el método del precio medio ponderado, por un total de 74.770,50 euros.

La adecuación del saldo de las cuentas representativas de las existencias al inventario extracontable, de acuerdo con los cálculos realizados, se llevará a cabo como sigue:

- Por la eliminación de las existencias iniciales:

19.728,00	Variación de existencias de material deportivo (6100)		
	a	Material deportivo (3000)	19.728,00
		x	

- Por la incorporación de las existencias finales:

74.770,50	Material deportivo (3000)		
	a	Variación de existencias de material deportivo (6100)	74.770,50
		x	

b) Medicamentos y material sanitario de consumo

La sociedad viene aplicando el método FIFO para la valoración de los medicamentos y material sanitario de consumo. Según el método FIFO (primera entrada, primera salida) los valores de salida se asignan según la secuencia de los precios de entrada. Así, iniciado el ejercicio, a la primera venta se le atribuye el precio de entrada de la existencia más antigua hasta que la misma se agote y así sucesivamente. Por tanto, las mercancías existentes al cierre del ejercicio en el almacén se valorarán de acuerdo con los precios de las últimas entradas, es decir, a los valores más próximos a los actuales.

Teniendo en cuenta los movimientos de estas existencias durante la temporada 2004/2005, la valoración de las existencias finales se determinará como sigue:

Fecha	Entradas			Salidas			Existencias		
	Unids.	Precio	Importe	Unids.	Precio	Importe	Unids.	Precio	Importe
01-07-04							70	44,86	3.140,20
01-09-04	350	45,00	15.750,00				70	44,86	3.140,20
							350	45,00	15.750,00
							420		18.890,20
30-09-04				70	44,86	3.140,20	120	45,00	5.400,00
				230	45,00	10.350,00			
				300		13.490,20			
15-12-04				70	45,00	3.150,00	50	45,00	2.250,00
									.../...

.../...									
01-01-05	300	42,00	12.600,00				50	45,00	2.250,00
							300	42,00	12.600,00
							350		14.850,00
15-03-05				50	45,00	2.250,00	80	42,00	3.360,00
				220	42,00	9.240,00			
				270		11.490,00			
01-05-05	150	43,00	6.450,00				80	42,00	3.360,00
							150	43,00	6.450,00
							230		9.810,00
31-05-05				80	42,00	3.360,00	60	43,00	2.580,00
				90	43,00	3.870,00			
				170		7.230,00			

En consecuencia, las 60 unidades existentes en el almacén al cierre del ejercicio se valorarán, según el método FIFO, por un total de 2.580,00 euros.

La adecuación del saldo de las cuentas representativas de las existencias al inventario extra-contable, de acuerdo con los cálculos realizados, se llevará a cabo como sigue:

- Por la eliminación de las existencias iniciales:

3.140,20	Variación de existencias de medicamentos y material sanitario de consumo (6110)	
	a Medicamentos y material sanitario de consumo (3130)	3.140,20
_____	x _____	

- Por la incorporación de las existencias finales:

2.580,00	Medicamentos y material sanitario de consumo (3130)	
	a Variación de existencias de medicamentos y material sanitario de consumo (6110)	2.580,00
_____	x _____	

c) Material de propaganda y comercialización

La valoración de las existencias finales de material de propaganda y comercialización se viene realizando aplicando el método LIFO (última entrada, primera salida), según el cual, para asignar valores a las salidas del almacén, se partirá de los precios correspondientes a las últimas entradas cronológicamente anteriores a dichas salidas. Por tanto, mediante la aplicación de este método las existencias finales se valorarán según los precios de las entradas más antiguas.

De acuerdo con la información facilitada respecto de los movimientos habidos en el ejercicio 2004/2005 para esta categoría de bienes, la valoración de las existencias finales se realizará como sigue:

Fecha	Entradas			Salidas			Existencias		
	Unids.	Precio	Importe	Unids.	Precio	Importe	Unids.	Precio	Importe
01-07-04							1.000	12,02	12.020,00
01-08-04	10.000	13,45	134.500,00				1.000	12,02	12.020,00
							10.000	13,45	134.500,00
							11.000		146.520,00
01-09-04				2.000	13,45	26.900,00	1.000	12,02	12.020,00
							8.000	13,45	107.600,00
							9.000		119.620,00
31-12-04				7.500	13,45	100.875,00	1.000	12,02	12.020,00
							500	13,45	6.725,00
							1.500		18.745,00
25-01-05				500	13,45	6.725,00	400	12,02	4.808,00
				600	12,02	7.212,00			
				1.100		13.937,00			
31-01-05				100	12,02	1.202,00	300	12,02	3.606,00
01-02-05	8.000	15,00	120.000,00				300	12,02	3.606,00
							8.000	15,00	120.000,00
							8.300		123.606,00
15-03-05				5.000	15,00	75.000,00	300	12,02	3.606,00
							3.000	15,00	45.000,00
							3.300		48.606,00
01-04-05				3.000	0,70	2.100,00	300	12,02	3.606,00
							3.000	14,30	42.900,00
							3.300		46.506,00
30-06-05				500	14,30	7.150,00	300	12,02	3.606,00
							2.500	14,30	35.750,00
							2.800		39.356,00

En relación con el contenido de la tabla anterior, hemos de destacar la repercusión que tiene en la valoración de las existencias finales la obtención por parte de la sociedad de un *rappel*. De acuerdo con lo dispuesto en la norma undécima de la Resolución del ICAC de 9 de mayo de 2000, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción, los *rappels* por compras, es decir, descuentos y similares que se basen en haber alcanzado un determinado volumen de pedidos se imputarán directamente como menor valor de las existencias que los causaron; si una parte de esas existencias no se pudiera identificar, los *rappels* se imputarán como menor valor de las existencias identificadas en proporción al descuento que les sea imputable; el resto de los *rappels* por compras no afectarán al valor de las existencias; en todo caso se registrarán como un ingreso del ejercicio en que se devenguen de acuerdo con su naturaleza.

Teniendo en cuenta esa disposición, dado que el *rappel* afectaba a las existencias adquiridas a lo largo de la temporada 2004/2005 y de éstas, en la fecha de obtención del descuento, sólo restan en almacén, según el criterio de valoración que la entidad viene aplicando, 3.000 unidades, la imputación de dicho descuento se practicará tan sólo sobre dichas existencias; de ahí que se haya disminuido la valoración de dichos bienes en 0,70 euros por unidad.

De acuerdo con los cálculos efectuados, las 2.800 unidades existentes en el almacén al cierre del ejercicio se valorarán, según el método LIFO, por un total de 39.356,00 euros.

La adecuación del saldo de las cuentas representativas de las existencias al inventario extra-contable, de acuerdo con los cálculos realizados, se llevará a cabo como sigue:

- Por la eliminación de las existencias iniciales:

12.020,00	Variación de existencias de material de propaganda y comercialización (6120)		
		a	Material de propaganda y comercialización (3250)
			12.020,00
		x	

- Por la incorporación de las existencias finales:

39.356,00	Material de propaganda y comercialización (3250)		
		a	Variación de existencias de material de propaganda y comercialización (6120)
			39.356,00
		x	

d) Repuestos

De acuerdo con la Norma de Valoración 13.ª de la adaptación sectorial del PGC a las sociedades anónimas deportivas, en casos excepcionales se podrán valorar ciertas materias primas y consumibles por una cantidad y valor fijos, cuando cumplan las siguientes condiciones:

- Que se renueven constantemente.
- Que su valor global y composición no varíen sensiblemente.
- Que dicho valor global sea de importancia secundaria para la entidad.

«GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» viene aplicando este sistema de valoración para las existencias catalogadas como repuestos. Concretamente, cuantifica las existencias finales en un 7 por 100 del importe de las compras realizadas a lo largo del ejercicio. Teniendo en cuenta que las adquisiciones de repuestos durante la temporada 2004/2005 han ascendido a 19.370,00 euros, la valoración de las existencias finales será de 1.355,90 euros ($19.370 \times 0,07$).

De esta forma, la adecuación del saldo de las cuentas representativas de las existencias, de acuerdo con los cálculos realizados, se llevará a cabo como sigue:

- Por la eliminación de las existencias iniciales:

2.120,00	Variación de existencias de otros aprovisionamientos (6130)		
	a	Repuestos (3310)	2.120,00
_____	x	_____	

- Por la incorporación de las existencias finales:

1.355,90	Repuestos (3310)		
	a	Variación de existencias de otros aprovisionamientos (6130)	1.355,90
_____	x	_____	

1.5.2. Detección de pérdidas potenciales o reversibles.

En esta fase del proceso de regularización será necesario tener en cuenta las pérdidas de carácter reversible que afectan a los elementos patrimoniales y que han sido puestas de manifiesto en el inventario extracontable pues, como establece el principio de prudencia contenido en la primera parte

del PGC, «los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales con origen en el ejercicio o en otro anterior deberán contabilizarse tan pronto sean conocidas; a estos efectos se distinguirán las reversibles o potenciales de las realizadas o irreversibles». El mecanismo contable que se emplea para registrar las correcciones por pérdidas reversibles son las denominadas provisiones de activo.

Estas provisiones, a diferencia de las provisiones de pasivo, se caracterizan por constituir modificaciones del valor contable de los activos al valor inferior que corresponda en la fecha de cierre del ejercicio y, en consecuencia, tienen carácter transitorio mientras dure la situación provisional pues desaparecerán si las condiciones que la motivaron dejasen de existir. El importe de esta pérdida potencial de los elementos de activo se inscribirá como gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

a) Provisión por depreciación de valores negociables

La corrección valorativa que, en su caso, debe practicarse en el caso de valores de renta fija con cupón corrido, esto es, con intereses devengados y no vencidos al cierre del ejercicio, de acuerdo con la Norma de Valoración 8.ª 2 del PGC, se determinará comparando el valor de mercado de los valores de renta fija con la suma del precio de adquisición de los títulos y de los intereses devengados y no vencidos a la fecha de cierre del ejercicio que estarán registrados en el activo.

Como se ha analizado en el epígrafe 1.1.1., relativo a cobros diferidos, los intereses devengados y no vencidos a 30 de junio de 2005 de las obligaciones de «TELENOW, S.A.» ascienden a 2.500,00 euros. Estos intereses correspondientes al ejercicio 2004/2005 se percibirán el día 1 de septiembre de 2005. Por tanto, la suma del precio de adquisición de las obligaciones –71.500,00 euros– y de los intereses devengados y no vencidos, registrados estos últimos en el activo, importará 74.000,00 euros.

Respecto al valor de mercado, teniendo en cuenta que la cotización del día de cierre del ejercicio –115 por 100– es inferior a la media del último trimestre –120 por 100–, se tomará la primera, con lo cual el valor de mercado ascenderá a 69.000,00 euros ($100 \times 600 \times 1,15$). Y, dado que este último es inferior a la suma anterior, se deberá dotar una provisión por depreciación de estos valores de renta fija por un importe de 5.000,00 euros ($74.000 - 69.000$). No obstante, como ya existía una provisión dotada al cierre del ejercicio anterior, por una cuantía de 3.200,00 euros, la corrección valorativa a realizar al cierre de la temporada actual ascenderá a 1.800,00 euros, registrándose como sigue:

1.800,00	Dotación a la provisión para valores de renta fija a largo plazo de otras entidades (6968)	
	a	Provisión por depreciación de valores negociables a largo plazo (2970)
		1.800,00
_____	x	_____

El mismo procedimiento se realizará respecto de las obligaciones de «MARKETING DEPORTIVO, S.A.». El precio de adquisición de estos títulos, como se refleja en el balance antes de la regularización, ascendió a 146.643,75 euros, dado que en la fecha de adquisición de los valores –1 de septiembre de 2004– se habían devengado intereses desde 1 de junio de ese año:

Concepto	Importe
Cuantía satisfecha	$1.500 \times 90 \times 1,1 = 148.500$
Intereses devengados a 01-09-2004	$1.500 \times 90 \times 0,055 \times 3/12 = 1.856,25$
Precio de adquisición	$148.500 - 1.856,25 = 146.643,75$

Los intereses explícitos devengados y no vencidos en el momento de la compra, de acuerdo con lo establecido en la Norma de Valoración 8.ª 1 del PGC, no formarán parte del precio de adquisición, siendo registrados de forma independiente, atendiendo a su vencimiento.

Por otra parte, como se ha puesto de manifiesto en el epígrafe 1.1.1., los intereses correspondientes a estas obligaciones que se han devengado a 30 de junio de 2005 ascienden a 618,75 euros, que han sido contabilizados en la oportuna cuenta de activo.

A efectos de la corrección valorativa que deberá practicarse, en su caso, al cierre del ejercicio 2004/2005, se comparará la suma del precio de adquisición de los títulos y de los intereses devengados y no vencidos a 30 de junio de 2005 con el valor de mercado de los referidos valores. Teniendo en cuenta que la menor cotización que afecta a estas obligaciones al cierre es del 112 por 100, el valor de mercado será de 151.200,00 euros ($1.500 \times 90 \times 1,12$), importe que resulta superior a la suma anterior –147.262,50 euros–. En consecuencia, no procede dotar provisión por depreciación alguna en relación con estas inversiones financieras.

b) Provisión por depreciación de existencias

La Norma de Valoración 13.ª de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, relativa a las existencias, dispone que cuando el valor de mercado de un bien o cualquier otro valor que le corresponda sea inferior a su precio de adquisición o a su coste de producción, procederá efectuar correcciones valorativas, dotando a tal efecto la pertinente provisión, cuando la depreciación sea reversible. A estos efectos, se entenderá por valor de mercado:

- Para las materias primas, su precio de reposición o el valor neto de realización si fuera menor.
- Para las mercaderías y los productos terminados, su valor de realización, deducidos los gastos de comercialización que correspondan.
- Para los productos en curso, el valor de realización de los productos terminados correspondientes, deducidos la totalidad de costes de fabricación pendientes de incurrir y los gastos de comercialización.

La regla general de dotar provisión cuando el valor de mercado sea inferior al precio de adquisición o coste de producción de las existencias tiene una excepción cuando se trata de bienes que hubiesen sido objeto de un contrato de venta en firme, salvo que el precio estipulado no cubra, como mínimo, el precio de adquisición o coste de producción de los mismos, más todos los costes pendientes de realizar que sean necesarios para la ejecución del contrato.

De acuerdo con los datos facilitados, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» deberá llevar a cabo correcciones valorativas sobre las siguientes categorías de existencias:

- Material deportivo.
- Material de propaganda y comercialización.

En relación con el material deportivo, la sociedad ha estimado que el valor que alcanzarían en el mercado las existencias al cierre del ejercicio es de 53.500,00 euros. Teniendo en cuenta que la valoración de esas existencias es de 74.770,50 euros, procederá efectuar una corrección valorativa dotando una provisión por depreciación de dichos bienes por la pérdida reversible estimada, esto es, 21.270,50 euros (74.770,50 – 53.500,00). Dicha provisión se dotará como sigue:

21.270,50	Dotación a la provisión de existencias (6930)		
		a	Provisión por depreciación de material deportivo (3900)
			21.270,50
		x	

Ahora bien, de la lectura del balance de comprobación antes de la regularización se deduce que la sociedad dotó al cierre del ejercicio 2003/2004 una provisión por depreciación de este tipo de existencias por un total de 6.420,00 euros. De acuerdo con el funcionamiento previsto en el PGC para las provisiones por depreciación de existencias, procederá anular la provisión dotada en ese ejercicio anterior, lo que se realizará de la siguiente forma:

6.420,00	Provisión por depreciación de material deportivo (3900)		
		a	Provisión de existencias aplicada (7930)
			6.420,00
		x	

En cuanto al material de propaganda y comercialización, el valor de mercado de las existencias al cierre del ejercicio se estima en 27.580,00 euros, mientras que dichos bienes figuran valorados en contabilidad por 39.356,00 euros. Luego, sería necesario dotar una provisión por la pérdida

reversible estimada, es decir, por 11.776,00 euros. No obstante, la sociedad ha firmado un contrato de venta en firme de parte de las existencias que restan en almacén, estipulándose un precio de venta unitario –30,00 euros– que cubre sobradamente el precio de adquisición de dichos bienes y los costes pendientes de incurrir para la ejecución de dicho contrato. En consecuencia, esas existencias no serán objeto de corrección valorativa.

Para determinar la cuantía de la pérdida reversible que afecta a las otras unidades no incluidas en el contrato de venta en firme, realizaremos el siguiente cálculo:

$$\begin{aligned} \text{Valor unitario de mercado del material de propaganda y comercialización} &= \\ &= \frac{27.580}{2.800} = 9,85 \text{ euros} \end{aligned}$$

Aplicando el método LIFO que es el que utiliza la sociedad para valorar las existencias, las 2.000 unidades que deben ser entregadas el 15 de julio de 2005 se valorarán a un precio unitario de 14,30 euros. Así, las existencias que quedarían en el almacén estarían valoradas como sigue: 300 unidades a 12,02 euros/unidad y 500 unidades a 14,30 euros/unidad. Por tanto, las existencias no incluidas en el contrato de venta en firme ascienden a 10.756,00 euros. Dado que el valor unitario en el mercado de esas existencias es de 9,85 euros, la valoración que alcanzarían las 800 unidades en el mercado será de 7.880,00 euros. Luego, la corrección valorativa que deberá practicarse, dotando la oportuna provisión, será de 2.876,00 euros, registrándose como sigue:

2.876,00	Dotación a la provisión de existencias (6930)	
	a	Provisión por depreciación de material de propaganda y comercialización (3920)
		2.876,00
	x	

c) Provisión para insolvencias

En cumplimiento del principio de prudencia, la apreciación de posibles disminuciones en la capacidad de pago de los deudores, o las reducciones de su solvencia, deberán registrarse contablemente desde el momento en que la empresa tenga conocimiento de tales circunstancias. Por esta razón, la Norma de Valoración 12.ª de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas establece que «deberán practicarse las correcciones valorativas que procedan, dotándose, en su caso, las correspondientes provisiones en función del riesgo que presenten las posibles insolvencias con respecto al cobro de los activos de que se trate».

De acuerdo con los datos facilitados, la «S.A.D.» habrá de dotar provisión para insolvencias como consecuencia de dos operaciones diferentes, a saber:

- La sociedad, con fecha 7 de julio de 2004, traspasó un futbolista de la plantilla. Como contraprestación recibió los derechos federativos de los jugadores –Roberto Largo y Golardo– más 1.000.000,00 de euros pagadero en dos plazos de igual cuantía el 31 de enero y el 31 de diciembre de 2005.

Al vencimiento del primer plazo, la «S.A.D.» no ha cobrado el importe acordado. Dado que esta circunstancia se mantiene al cierre del ejercicio, dota una provisión para insolvencias por dicho importe –500.000,00 euros– que se registrará como sigue:

500.000,00	Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo de entidades deportivas (6994)		
		a	Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo (5980)
			500.000,00
		x	

- El 1 de agosto de 2004 la «S.A.D.» vendió los derechos federativos del jugador Alexis Gutiérrez por un total de 3.000.000,00 de euros, acordándose con el equipo adquirente de tales derechos el pago, por terceras partes, el 30 de septiembre de 2004, 2005 y 2006. Al vencimiento del primer plazo, la sociedad no ha cobrado el importe acordado. En la medida en que dicha circunstancia continúa al cierre del ejercicio 2004/2005, se dota provisión para insolvencias por el importe no pagado a 30 de septiembre de 2004:

1.000.000,00	Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo de entidades deportivas (6994)		
		a	Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo (5980)
			1.000.000,00
		x	

1.6. Determinación del resultado antes de impuestos.

Una vez que se han contabilizado todas las operaciones de regularización, hemos de determinar el resultado antes de impuestos, que, en cumplimiento del principio de correlación de ingresos y gastos, estará constituido por los ingresos del ejercicio menos los gastos del mismo realizados para la obtención de aquéllos, así como los beneficios y quebrantos no relacionados claramente con la actividad de la empresa.

Partiendo del balance de comprobación previo a las operaciones de regularización y las operaciones que se han llevado a cabo a 30 de junio de 2005, el resultado antes de impuestos se determinará mediante los siguientes asientos:

25.919.000,08 Pérdidas y ganancias (1290)

a	Compras de material deportivo (6000)	538.248,00
a	Compras de medicamentos y material sanitario de consumo (6010)	34.800,00
a	Variación de existencias de medicamentos y material sanitario de consumo (6110)	560,20
a	Variación de existencias de otros aprovisionamientos (6130)	764,10
a	Compras de material de propaganda y comercialización (6020)	254.500,00
a	Compras de otros aprovisionamientos (6030)	19.370,00
a	Comunicaciones (6200)	60.863,00
a	Arrendamientos y cánones (6210)	21.706,20
a	Reparaciones y conservación (6220)	133.297,80
a	Servicios de profesionales independientes (6230)	288.486,00
a	Primas de seguros (6250)	14.963,35
a	Servicios bancarios (6260)	394,60
a	Publicidad, propaganda y relaciones públicas (6270)	59.470,50
a	Suministros (6280)	32.850,70
a	Otros servicios (6290)	111.188,60
a	Otros tributos (6310)	5.641,00
a	Otros tributos (IVA no deducible) (6311)	536,00
a	Ajustes negativos en la imposición indirecta (6340)	5.899,20
a	Sueldos y salarios, plantilla deportiva (6400)	11.653.731,00
a	Sueldos y salarios del personal no deportivo (6410)	380.872,10
a	Indemnizaciones (6420)	89.642,50

a Seguridad Social a cargo de la entidad (6430)	689.340,60
a Otros gastos sociales (6490)	22.165,50
a Derechos de arbitraje (6520)	219.814,40
a Gastos de adquisición de jugadores (6530)	1.136.091,00
a Desplazamientos (6540)	863.856,00
a Cuotas a Entidades Deportivas (6550)	215.756,80
a Gastos de participación en competiciones deportivas (6560)	240.405,00
a Subvención a Club de Voleibol «TAURO» (6570)	24.500,00
a Subvención a Fundación Galácticos (6571)	6.000,00
a Sanciones deportivas (6580)	24.430,10
a Intereses de deudas (leasing) (6625)	743,59
a Intereses de deudas (renting) (6626)	437,50
a Descuentos sobre ventas por pronto pago (6650)	144.400,00
a Otros gastos financieros (6690)	79.864,00
a Gastos extraordinarios (6780)	368.364,00
a Amortización de gastos de establecimiento (6800)	2.207,37
a Amortización de propiedad industrial (6811)	1.232,20
a Amortización de derechos de traspaso (6812)	2.300,00
a Amortización de aplicaciones informáticas (6813)	5.175,00
a Amortización de derechos de adquisición de jugadores (6810)	6.379.283,54
a Amortización de derechos sobre bienes en régimen de renting (6814)	1.160,00
a Amortización de derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidos (6815)	21.800,00
a Amortización de instalaciones técnicas (6820)	39.810,05
a Amortización de maquinaria (6821)	5.945,00

		a Amortización de otras construcciones deportivas (6822)	61.955,83
		a Amortización de mobiliario y material deportivo (6823)	19.040,00
		a Amortización de equipos para procesos de información (6824)	12.290,00
		a Amortización de elementos de transporte (6825)	1.170,00
		a Amortización de otro inmovilizado material (6826)	95.731,25
		a Dotación a la provisión de existencias (6930)	24.146,50
		a Dotación a la provisión de valores de renta fija a largo plazo de otras entidades (6968)	1.800,00
		a Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo a Entidades Deportivas (6994)	1.500.000,00
			X
12.600,00	Rappels por compras (6090)		
55.042,50	Variación de existencias de material deportivo (6100)		
27.336,00	Variación de existencias de material de propaganda y comercialización (6120)		
1.504.556,40	Ingresos de Liga (7000)		
136.061,20	Ingresos de Copa (7010)		
211.674,80	Ingresos de competiciones oficiales internacionales (7020)		
544.706,40	Ingresos de otras competiciones y partidos amistosos (7030)		
250.320,00	Ingresos de comercialización (7060)		
6.200.000,00	Derechos de retransmisión (7070)		
3.142.844,80	Ingresos de publicidad (7080)		
1.215.203,60	Participación en Apuestas Mutuas Deportivas Benéficas (7090)		
6.865.572,00	Ingresos de abonados (7100)		
257.066,20	Subvención a la explotación de Entidades Deportivas (7410)		
747.029,80	Ingresos por arrendamientos (7520)		
48.808,00	Otros ingresos (7590)		

3.000,00	Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW») (7610)	
6.187,50	Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «MARKETING DEPORTIVO») (7611)	
15.058,40	Otros ingresos financieros (7690)	
8.193,33	Subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio (7750)	
1.842,93	Subvenciones de intereses traspasadas al resultado del ejercicio (7751)	
4.600.000,00	Beneficios procedentes del traspaso de jugadores (7760)	
2.500,00	Ingresos extraordinarios (7780)	
6.420,00	Provisión de existencias aplicada (7930)	
		a Pérdidas y ganancias (1290) 25.859.523,86
		x

Por tanto, al ascender los ingresos y los gastos del ejercicio a 25.859.523,86 y 25.919.000,08 euros, respectivamente, la «S.A.D.» habrá obtenido durante el ejercicio 2004/2005 unas pérdidas antes de impuestos por importe de 59.476,22 euros.

2. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades.

Para llevar a cabo la liquidación del IS, procederemos de la siguiente forma:

- En primer lugar, detectaremos las diferencias entre la normativa contable y fiscal respecto de la determinación del resultado en el caso planteado.
- En segundo lugar, se calcularán las deducciones a que la sociedad tiene derecho.
- Por último, se realizará la liquidación del IS.

2.1. Diferencias entre las normas contables y fiscales en la determinación del resultado del ejercicio.

2.1.1. Gastos de establecimiento.

No existe ninguna regla en la normativa del IS en relación con los gastos de establecimiento, por lo que se deberá seguir el criterio contable.

2.1.2. Inmovilizaciones inmateriales.

a) Propiedad industrial

Para que sean deducibles las dotaciones a la amortización de las marcas es inexcusable que el activo se haya puesto de manifiesto como consecuencia de una adquisición a título oneroso, es decir, sólo es posible la dotación sistemática a la amortización cuando la marca se haya adquirido de un tercero, de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 4 y 5 del artículo 11 de la LIS. Por tanto, de acuerdo con dichos preceptos sólo serán deducibles «... las mencionadas dotaciones si se prueba que responden a una depreciación irreversible de los citados elementos patrimoniales». En consecuencia, se deberá realizar un ajuste positivo de 1.232,20 euros.

b) Derechos de traspaso

El artículo 11.5 b) de la LIS permite amortizar los derechos de traspaso con el límite de la décima parte de su importe, salvo que el contrato tenga una duración inferior a diez años, en cuyo caso el límite anual máximo se calculará atendiendo a dicha duración. Del precepto transcrito parece deducirse que en caso de derechos de traspaso, cuando la duración del contrato de arrendamiento supere el plazo de diez años se podrá deducir en cualquier caso hasta la décima parte del importe. No obstante, dicha interpretación no es posible realizarla pues el principio de inscripción contable impide que la amortización, a efectos del IS, supere la dotación contabilizada, que se ha determinado en función del período de duración de dicho contrato. En consecuencia, no habrá ajuste, pues se deberá seguir el criterio marcado en la contabilidad.

c) Software

Es dudoso en este caso si el elemento inmaterial descrito en el enunciado tiene o no fecha de extinción, lo que determina el régimen fiscal aplicable al mismo. Aunque dichos elementos, por su propia naturaleza, no tienen vocación de permanencia, sólo si contractualmente o de algún otro modo se ha determinado así se puede considerar que existe certeza en cuanto a la fecha de extinción, lo que supondría la aplicación de las reglas contables. En otro caso, serían aplicables los límites objetivos y cuantitativos que se establecen en el artículo 11.4 de la LIS. De ello se deduce que no van a resultar, en ningún caso, amortizables las aplicaciones informáticas creadas por la propia empresa, pues en tales supuestos no resulta posible que exista una fecha de extinción establecida contractualmente o de otro modo.

No obstante, sí van a resultar deducibles las cantidades debidas al envilecimiento. Así, teniendo en cuenta que la dirección administrativa de la «S.A.D.» ha considerado que la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad va a determinar la necesidad de la sustitución del programa informático es por lo que ha decidido la deducción fiscal del coste de producción del programa informático durante el presente ejercicio y el siguiente, pues se supone que a comienzos de 2007

será necesaria la aplicación de un nuevo software. En consecuencia, deducirá fiscalmente la cantidad de 9.125,00 euros ($18.250 \times 1/2$), lo que va a suponer un ajuste negativo de 5.475,00 euros, dado que la amortización contable ha ascendido a 3.650,00 euros.

d) Página web

Se trata de un activo inmaterial sin fecha cierta de extinción, por lo que sólo resulta deducible si la elaboración de la misma se ha realizado por una empresa externa a la propia sociedad deportiva, como así ha sucedido en el caso planteado. No obstante, se producirá una diferencia temporal en la medida en que contablemente se ha decidido amortizar en un período de cuatro años, de lo que resulta un gasto en el ejercicio de 1.525,00 euros, mientras que fiscalmente como máximo se podrá deducir la décima parte del coste de adquisición de dicho activo, es decir, 610,00 euros. En consecuencia, se deberá realizar un ajuste positivo de 915,00 euros.

e) Amortización de los derechos de adquisición de jugadores

La adquisición de los derechos federativos de un futbolista determina la aparición de un activo inmaterial, que se registrará por el precio pagado, excluidos los impuestos indirectos que gravan la operación, así como los gastos derivados de la intermediación, que se activarán considerándose como un mayor valor del inmovilizado inmaterial.

A efectos de la amortización de dicho inmovilizado, se van a aplicar las reglas correspondientes a los activos con fecha cierta de extinción, en la medida en que el contrato es de duración definida. En consecuencia, se aplican a efectos del IS las mismas reglas que en contabilidad. Además, no van a tener aplicación las reglas que obligan a reducir la base de amortización cuando el activo inmaterial se adquiere de una sociedad vinculada, pues la misma sólo se aplica a los casos de activos con fecha de extinción o, en todo caso, a los señalados expresamente en el artículo 11 de la LIS, apartados 4 y 5. Por tanto, la amortización de los derechos de adquisición de los jugadores Luis Fijo, Iker Camilla, Saúl González y David Verja coincide a efectos fiscales y contables.

En relación con la operación de adquisición de los derechos federativos correspondiente a «Mauricio Ríos» podría plantearse una duda, en la medida en que el contrato tiene un término de vigencia de tres años, pues se establece en el contrato la posibilidad de su prórroga si se producen determinadas circunstancias. En consecuencia, se ha de determinar si la amortización de tales derechos debe realizarse atendiendo al plazo de tres o cuatro años. No obstante, en la medida en que dicha prórroga no es segura, el principio de prudencia obliga a amortizar dicho activo inmaterial en el período más breve posible.

Por tanto, la base de amortización contable y fiscalmente será de 6.600.000,00 euros, que viene determinada por la suma del precio de adquisición más los gastos de intermediación, por lo que la amortización del ejercicio ascenderá a 2.200.000,00 euros ($6.600.000 \times 1/3$).

En el enunciado se señala que al pagar tales cantidades no se han practicado retenciones. Tal actuación es correcta en la medida en que, por aplicación del Convenio de doble imposición entre España y Hungría, dichas rentas, al tener la consideración de rendimiento de una actividad económica, se gravan en Hungría. No obstante, para que dicha solución sea invulnerable se ha de solicitar por la «S.A.D.» española una serie de documentos a la sociedad domiciliada en Hungría. En concreto, nos referimos a los siguientes:

- El certificado de residencia fiscal en Hungría.
- El certificado del Registro mercantil de aquel país donde se otorguen poderes a las personas que han actuado en representación de la entidad.
- Copia de los Estatutos de la sociedad. Esta información va a ser especialmente útil para determinar el objeto social de la entidad, lo que permitirá establecer conclusiones sobre si la sociedad desarrolla una actividad económica y si puede considerarse que la operación realizada entra dentro de la misma.

Por otra parte, aunque a efectos del IS no nos afecte, hemos de comentar también que, a efectos de IVA, la operación de intermediación se considera realizada en España, produciéndose la inversión del sujeto pasivo, que lo será en este caso la «S.A.D.» Además, para que el IVA sea deducible deberá emitir una autofactura, por lo que la operación resultará neutra a efectos de IVA.

f) Traspaso de un futbolista a cambio de los derechos federativos de otros dos jugadores, más una cantidad dineraria

Aunque el contrato celebrado en este caso es parcialmente una permuta, difícilmente se pueden aplicar contablemente las reglas de dicho negocio jurídico, pues no existe una cuenta de activo asociada al elemento que se transmite, ni ha existido nunca, de tal forma que dicha permuta no se relaciona con ningún elemento que haya sido registrado en algún momento dentro del activo de la entidad.

En este supuesto se ha reflejado contablemente un beneficio extraordinario de 1.600.000,00 euros por la operación, por lo que las reglas contables y fiscales van a coincidir, tanto en la valoración de los elementos patrimoniales como en la determinación del resultado extraordinario.

No obstante, el artículo 19.4 de la LIS permite la aplicación del criterio de caja en los casos de venta a plazos, siempre que el período transcurrido entre la entrega y el vencimiento del último plazo sea superior al año, lo que sucede en el caso planteado. Por tanto, la empresa podría diferir el ingreso hasta el momento del cobro, por lo que podrá realizar un ajuste negativo de 1.000.000,00 de euros, pues durante el ejercicio no ha cobrado la cantidad dineraria acordada.

Por otra parte, la provisión dotada contablemente de 500.000,00 euros por el impago del primer plazo pactado va a dar lugar a un ajuste positivo en la base imponible del mismo importe.

Por su parte, la amortización contable y fiscal de los derechos de adquisición de jugadores adquiridos a través de la permuta van a coincidir, en la medida en que al tratarse de un elemento inmaterial con fecha cierta de extinción la norma fiscal no establece ninguna especialidad, por lo que se aplican los criterios contables.

g) Contrato de arrendamiento financiero sobre vehículo

La Resolución del ICAC sobre valoración del inmovilizado inmaterial establece que tan sólo se incrementará la deuda con el arrendador por el IVA cuando dicho tributo esté devengado de acuerdo con la normativa reguladora del mismo, lo que sucederá sólo cuando se haya comprometido el ejercicio de la opción de compra, en la medida en que desde dicho momento se considera, a efectos de IVA, como «entrega de bienes», de acuerdo con el artículo 8.Dos.5.º de la LIVA. Sólo cuando haya compromiso de ejercicio de la opción desde el principio, el IVA se habrá devengado desde ese momento, debiendo repercutirse sobre la totalidad del valor de contado del elemento. Mientras que ello no suceda tendrá la consideración de «prestación de servicios», por lo que las cuotas de IVA correspondientes al ejercicio tendrán la consideración de gasto del ejercicio o, mejor dicho, dicha consideración tendrá el 50 por 100 de la cuota de IVA satisfecha, pues el otro 50 por 100 se habrá deducido directamente en la declaración-liquidación de IVA correspondiente.

Contablemente, la base de amortización va a ser el valor de contado del elemento –24.375,00 euros–, al que habrá que restar el valor residual estimado de 375,00 euros, de lo que resulta una base de 24.000,00 euros considerando como gasto por amortización la cantidad de 1.500,00 euros.

A efectos tributarios, el coeficiente máximo aplicable al bien objeto del contrato de arrendamiento financiero es el 16 por 100, por lo que se podrá deducir hasta dicho coeficiente, al haberse adquirido mediante *leasing*. Por tanto, el límite máximo de deducción, de acuerdo con el artículo 115 de la LIS es 7.680,00 euros. En consecuencia, va a ser deducible la totalidad de la cuota de recuperación del coste del bien satisfecha en el ejercicio, es decir, 5.212,82 euros. Por tanto, deberá realizarse un ajuste negativo sobre el resultado contable por importe de 3.712,82 euros.

En cuanto al IVA soportado con ocasión del pago de cada cuota, hemos de defender su deducción como gasto en el IS, pues en tanto que su tratamiento contable es, como ha quedado expuesto, de gasto del ejercicio, debe ser ese mismo criterio el que defendamos a efectos fiscales, pues no hay ninguna norma que determine una corrección de dicho gasto. Por tanto, dicho efecto debemos mantenerlo aunque supone una aceleración de la deducción del gasto, pues si el bien se hubiera adquirido de otro modo el IVA no deducible se habría incorporado a la base de amortización, deduciéndose al largo de toda su vida útil. Por tanto, de acuerdo con el criterio señalado no existiría ajuste.

h) Contrato de renting sobre la máquina de cortar el césped

Contablemente se han aplicado las reglas del arrendamiento financiero, al coincidir el período de alquiler con la vida útil del bien. En consecuencia, se debe admitir ese mismo criterio ¹⁵, lo que en definitiva llevará a la aplicación del artículo 11.3 de la LIS, de tal modo que se aplicarán las reglas generales que sobre amortización establece el apartado 1 del citado artículo 11. No obstante, en la medida en que las tablas no recogen un epígrafe concreto para este tipo de bienes se deberá aplicar el porcentaje residual del 10 por 100, si bien deberá multiplicarse por 1,1 por aplicación del artículo 12 de la Ley 36/2003, de 11 de noviembre, de medidas de reforma económica, pues dicho precepto ha señalado que «para las adquisiciones de activos nuevos realizadas entre el 1 de enero de 2003 y el 31 de diciembre de 2004, los coeficientes de amortización lineales máximos establecidos en las tablas oficiales de coeficientes de amortización se entenderán sustituidos, en todas las menciones a ellos realizadas, por el resultado de multiplicar aquéllos por 1,1. El nuevo coeficiente será aplicable durante la vida útil de los activos nuevos adquiridos en el período antes indicado». En consecuencia, el coeficiente que se aplicará fiscalmente es el 11 por 100, que en todo caso determinará un gasto deducible fiscalmente menor al contabilizado, pues la vida útil estimada en el ámbito contable es de cinco años. Por tanto, el ajuste que habrá de practicarse se calculará como sigue:

Amortización contable	Amortización fiscal	Ajuste
$5.800 \times 1/5 = 1.160,00$	$5.800 \times 0,11 = 638,00$	+ 522,00

i) Inversiones realizadas en las instalaciones arrendadas por el Ayuntamiento

Podría plantearse la existencia de una operación vinculada, lo que obligaría a computar el contrato de alquiler por su valor de mercado. El hecho de que se trate de un ente público no evita la aplicación de la norma del artículo 16 de la LIS, y, en este caso, existiría vinculación por la relación socio-sociedad, pues el Ayuntamiento posee más del 5 por 100 del capital. No obstante, en el supuesto que nos ocupa no se aplicará dicho régimen, pues para ello es necesario que la valoración convenida hubiera determinado, considerando el conjunto de las personas o entidades vinculadas, una tributación en España inferior a la que hubiere correspondido por aplicación del valor normal de mercado o un diferimiento de dicha tributación. Esta circunstancia no se da en este caso, pues si se considerase que el precio de mercado es mayor, el Ayuntamiento, que está exento en el IS, se habría computado un mayor ingreso, pero dicha renta no determinaría ninguna consecuencia para el Ayuntamiento, mientras que la «S.A.D.» se podría haber computado un mayor gasto. Por tanto, el cómputo de un precio mayor hubiera beneficiado a la «S.A.D.», por lo que no tiene sentido aplicar el régimen de sociedades vinculadas.

¹⁵ A estos efectos, la Consulta de la DGT de 26 de mayo de 2000 (NFC011227) ha admitido dicho criterio contable, señalando que «en estas situaciones, el arrendatario deberá registrar la operación de acuerdo con lo dispuesto en la norma de valoración anteriormente citada, en tanto su calificación económica es coincidente. En consecuencia, en el caso de que se cumplan las condiciones para asimilarlo a una adquisición, serán consideradas partidas deducibles tanto la amortización de los vehículos, que resulte de la aplicación de las normas de la Ley del IS, como los gastos por combustible y mantenimiento. Por el contrario, en caso de que no se cumplieran dichas condiciones, tanto las cuotas de arrendamiento como los gastos por combustible tendrán la consideración de partida deducible a efectos de determinar la base imponible de la cooperativa, existiendo en ambos casos una retribución en especie para los trabajadores».

En relación con la amortización del césped se aplicarán las reglas contables, en virtud de las cuales la amortización se completará en el plazo de seis años, pues es éste el período de su vida útil, si bien deberá contarse con un informe técnico en el que se justifique dicha circunstancia.

Por su parte, las obras en la secretaría de la «S.A.D.» deberán amortizarse atendiendo, en principio, a la duración del contrato de alquiler, que es el mismo criterio que el utilizado en la contabilidad, pues los derechos inmateriales deberán amortizarse durante el período de tiempo que contribuyan a la obtención de ingresos que, en este caso, coincide con la duración del citado contrato. Es cierto que si existe seguridad de que se va a renovar el elemento, como ocurre en este supuesto, se atenderá a la vida útil del citado elemento, lo que supondría aplicar un porcentaje de amortización muy inferior, en concreto del 2 por 100. No obstante, dado que es imposible mantener con absoluta certeza la seguridad de la renovación, la «S.A.D.» puede aplicar sin temor el criterio utilizado en la contabilidad.

j) Amortización del inmovilizado material

En todos los casos la aplicación de un método lineal en contabilidad condiciona el sistema aplicable en el ámbito tributario. Además, en todos los elementos patrimoniales del inmovilizado material el coeficiente aplicado contablemente se encuentra comprendido entre los coeficientes máximos y mínimos según tablas, por lo que no se realizarán ajustes.

k) Otras inversiones financieras permanentes

Contablemente, la «S.A.D.» ha dotado una provisión por depreciación de valores negociables de renta fija por importe de 1.800,00 euros correspondiente a las obligaciones de «TELENOW, S.A.» Por otra parte, es titular de obligaciones de «MARKETING DEPORTIVO, S.A.», que se han revalorizado durante el ejercicio.

Fiscalmente, la provisión dotada por 1.800,00 euros no se puede deducir atendiendo únicamente a los datos correspondientes a los títulos respecto de los cuales se ha producido la citada dotación, sino que se ha de tener en cuenta la depreciación global sufrida en el período impositivo por el conjunto de los valores de renta fija poseídos por el sujeto pasivo admitidos a cotización en mercados secundarios organizados. En consecuencia, en el caso planteado la situación será la siguiente:

Títulos	Precio de adquisición + Intereses devengados y no vencidos al cierre – Correcciones valorativas realizadas	Valor de mercado	Pérdida/ganancia
Obligaciones «TELENOW, S.A.»	70.800,00	69.000,00	– 1.800,00
Obligaciones «MARKETING DEPORTIVO, S.A.» .	147.262,50	151.200,00	+ 3.937,50
Total	218.062,50	220.200,00	+ 2.137,50

En consecuencia, no es posible deducir la provisión dotada contablemente, pues el conjunto de la cartera de valores ha experimentado una revaloración por importe de 2.137,50 euros. Luego, procederá la realización de un ajuste negativo por dicha cuantía.

l) Pagos del contrato de imagen a la sociedad del entrenador

En la medida en que el pago en derechos de imagen a la sociedad del entrenador (90.000,00 euros) no ha superado el 15 por 100 de la totalidad de las cantidades satisfechas por dicho motivo y por rendimientos del trabajo, 90.000,00 y 511.000,00 respectivamente, no se ha de establecer ninguna imputación de rentas por el concepto de derechos de imagen. En efecto, el artículo 93.2 de la LIRPF establece que la imputación no procederá cuando los rendimientos del trabajo obtenidos en el período impositivo por la persona física que tiene la relación laboral no sean inferiores al 85 por 100 de la suma de los citados rendimientos más la total contraprestación por derechos de imagen.

No obstante, las retenciones practicadas sobre las cantidades satisfechas por derechos de imagen son incorrectas, pues el tipo de retención es el 20 por 100, según determina el artículo 62 b) del RIS. En consecuencia, se podría aplicar la presunción de retención del artículo 17.3 de la LIS, si bien no se produciría la elevación al íntegro pues las cantidades pactadas vienen recogidas en contrato. En concreto, la contraprestación íntegra devengada será 90.000,00 euros. Por su parte, el perceptor podrá deducir las retenciones que debieron practicarse, es decir, 18.000,00 euros, en vez de 13.500,00 euros, que son las retenciones realmente practicadas por la entidad. En cualquier caso, integrará en la base imponible la contraprestación devengada, es decir, 90.000,00 euros. Por su parte, la «S.A.D.» deberá ingresar la diferencia no liquidada de 4.500,00 euros, y podrá ser objeto de sanción. La Hacienda Pública le podrá exigir las retenciones no practicadas aun cuando la sociedad no se haya reducido su base imponible con ellas. En todo caso, la «S.A.D.» dispondría de una acción de regreso civil contra la sociedad por importe de 4.500,00 euros, siempre que se hubiere deducido la totalidad de las retenciones (18.000,00 euros).

m) Existencias

Respecto a las existencias, a efectos del IS, se aplican los criterios contables, por lo que no se van a realizar ajustes. La única cuestión que debemos comentar es que ciertos productos de la tienda de la «S.A.D.» son utilizados con objeto publicitario, para regalo o relaciones públicas, como son los banderines, insignias, escudos, fotografías o postales. Los gastos señalados van a tener la consideración de deducibles en atención al artículo 14.1 e) de la LIS, en virtud del cual tienen tal carácter los gastos por relaciones públicas con clientes o proveedores y los realizados para promocionar, directa o indirectamente, la venta de bienes y prestaciones de servicios.

n) Ingresos a distribuir en varios ejercicios: subvenciones

En el ámbito del IS se seguirán las reglas contables a efectos de subvenciones, por lo que nos remitimos a lo que hemos señalado con anterioridad en esta materia.

ñ) Provisiones para riesgos y gastos

La provisión para responsabilidades dotada contablemente es íntegramente deducible a efectos del IS, al existir un litigio en curso en el que se pretende determinar la existencia de dicha responsabilidad y la cuantía de la indemnización, en su caso, según establece el artículo 13.2 a) de la LIS. En consecuencia, no se deberá realizar ningún ajuste.

En cuanto a la provisión para impuestos dotada, va a resultar deducible fiscalmente, en la medida en que se trata de una responsabilidad cierta y de cuantía conocida, sólo que no se ha podido aún satisfacer porque no se ha abierto el período voluntario de pago correspondiente al año 2005. En consecuencia, no procede ajuste alguno.

*o) Gastos del ejercicio***1. Informe realizado por una sociedad residente en Mónaco.**

Según determina el artículo 14.1.g) de la LIS, para que sean deducibles los gastos por servicios correspondientes a operaciones realizadas, directa o indirectamente, con personas o entidades residentes en países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales o que se paguen a través de personas o entidades residentes en los mismos, es preciso que el sujeto pasivo pruebe la realidad del gasto realizado. A efectos de dicha prueba no es suficiente la presentación de la correspondiente factura, sino que se ha de acreditar que el gasto devengado responde a una operación o transacción efectivamente realizada, para lo cual se podrán utilizar todos los medios establecidos en derecho, de acuerdo con lo previsto en la LGT¹⁶. No obstante, en muchos casos la dificultad de dicha prueba puede resultar importante, aun cuando no se restrinjan los citados medios probatorios. Por otra parte, aun cuando se admita la deducción del citado gasto la Administración podrá valorarlo por un precio distinto al pactado, pues el artículo 17.2 de la LIS establece que la Administración Tributaria podrá valorar este tipo de operaciones por su valor normal de mercado, cuando la valoración convenida en la prestación del servicio hubiere determinado una tributación en España inferior a la que hubiere correspondido por aplicación del valor normal de mercado o un diferimiento de dicha tributación.

En cualquier caso, la «S.A.D.» va a deducir el gasto contabilizado por este concepto. Será en fase de inspección cuando deba probar la realidad y la cuantía del mismo.

2. Sanciones deportivas.

Las sanciones deportivas impuestas por los Comités de la Real Federación Española de Fútbol tienen carácter administrativo, por lo que no van a resultar deducibles de conformidad con el artículo 14.1 c) de la LIS. En consecuencia, procederá un ajuste positivo sobre el resultado contable por el importe correspondiente que figura en la contabilidad, es decir, 23.430,10 euros.

¹⁶ Vid. las consultas de la DGT de 11 y 28 de octubre de 1999 (NFC010426).

3. Cantidades donadas por la «S.A.D.» a la Fundación.

El artículo 20.1 de la Ley 49/2002 establece que los sujetos pasivos del IS tendrán derecho a deducir de la cuota íntegra, minorada en las deducciones y bonificaciones previstas en los Capítulos II, III y IV del Título VI de la LIS, el 35 por 100 de la base de la deducción determinada según lo dispuesto en el artículo 18.

La base de la deducción en estos casos es una cuestión problemática, pues la cuestión es determinar si se están donando bienes o se está cancelando una deuda, lo que en definitiva sería asimilable a una donación en dinero. Nosotros consideramos que es esta segunda opción, por lo que se valorará por su importe.

Por otra parte, el artículo 20.2 de la Ley 49/2002 establece un límite al importe de la base de la deducción establecida, que no podrá exceder del 10 por 100 de la base imponible del período impositivo. No obstante, se admite que las cantidades que excedan de este límite se puedan aplicar en los períodos impositivos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos.

Por tanto, en el supuesto que nos ocupa, en el período impositivo 2004/2005 no se podrá deducir cantidad alguna al tener una base negativa, si bien podrá aplicarse la deducción en los diez períodos siguientes.

Por último, hemos de señalar que el artículo 23.1 de la Ley 49/2002 establece que estarán exentas del IRPF, del IS o del IRNR que grave la renta del donante o aportante las ganancias patrimoniales y las rentas positivas que se pongan de manifiesto con ocasión de los donativos, donaciones y aportaciones a que se refiere el artículo 17 de esta Ley.

Ahora bien, en la medida en que la donación es deducible en cuota se ha de corregir el gasto que se ha contabilizado correspondiente a dicha partida, es decir, se llevará a cabo un ajuste positivo de 6.000,00 euros.

4. Subvención concedida al Club de Voleibol «TAURO».

El artículo 14.2 de la LIS establece que son deducibles las cantidades satisfechas y el valor contable de los bienes entregados en concepto de donación a los clubes deportivos por parte de las sociedades anónimas deportivas, para la promoción y desarrollo de actividades deportivas no profesionales. Para ello es preciso que entre ambas entidades se haya establecido un vínculo contractual, lo que suponemos que habrá ocurrido en el caso planteado.

p) Ingresos del ejercicio

1. Baja de las deudas que la «S.A.D.» mantenía con una agencia de viajes.

Como ya se ha indicado, cuando se den de baja las deudas, deberá reconocerse un ingreso contable por dicho importe, con independencia del tiempo transcurrido desde que se reconoció la deuda en contabilidad, pues el ingreso se genera al eliminar tal partida. A partir de ese período es cuando

empieza a computar el plazo de cuatro años de prescripción. Por tanto, no se deberá realizar ningún ajuste en relación con esta partida.

2. Ingresos por la venta de derechos federativos.

No existe ninguna cuenta de activo en el inmovilizado inmaterial, por lo que el resultado extraordinario contable será de 3.000.000,00 de euros. Contablemente se ha dotado una provisión de 1.000.000,00 de euros, en la medida en que el primer plazo de dicha cuantía ha resultado impagado.

No obstante, a efectos fiscales, el sujeto pasivo se va a acoger a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 19 de la LIS, relativo a operaciones a plazo o con precio aplazado, lo que significa que las rentas se van a considerar obtenidas proporcionalmente a medida que se efectúan los correspondientes cobros. En el ejercicio iniciado en 2004 no deberá computarse ningún resultado en relación con dicha operación, por lo que deberá realizar un ajuste negativo de 3.000.000,00 de euros, así como otro positivo de 1.000.000,00 de euros para ajustar la provisión dotada contablemente.

3. Ingresos por derechos de televisión.

Las cantidades correspondientes al ejercicio son ingreso contable y fiscalmente. El adelanto de 3.000.000,00 de euros correspondiente a la temporada siguiente registrándose en la cuenta 485. *Ingresos anticipados*, lo que se pondrá de manifiesto en el proceso de regularización. Por tanto, no existirán diferencias entre la normativa contable y fiscal.

2.2. Deducciones.

2.2.1. Deducción por reinversión.

a) Permuta de los derechos sobre un jugador por otros dos futbolistas más una cantidad dineraria.

Aunque el artículo 36.ter de la LIS no contempla la aplicabilidad de la deducción por reinversión en las operaciones de permuta, sí se reconoció por la Administración la posibilidad de aplicar la regla del diferimiento por reinversión en este tipo de negocio jurídico, al considerarse la permuta como una modalidad de transmisión onerosa de elementos patrimoniales ¹⁷. La base de la deducción es el importe de la renta obtenida en la transmisión que se haya integrado en la base imponible, esto es, 1.600.000,00 euros. En consecuencia, podría deducir un total de 320.000,00 euros. No obstante, al no estar registrados dentro del inmovilizado inmaterial los gastos de adquisición del

¹⁷ Así lo ha admitido la Consulta de la AEAT de 18 de marzo de 1999 (NFC010102), en la que se señala que «debe entenderse como transmisión cualquier negocio jurídico por el que se transfiere la propiedad de un elemento, por lo que las operaciones de permuta, canje o aportaciones no dinerarias, entre otras, podrán acogerse al régimen de reinversión de beneficios extraordinarios entendiéndose cumplido el requisito de la reinversión en la medida en que por esas operaciones se adquiera un elemento que cumpla las condiciones exigidas a la materialización de la reinversión». En el mismo sentido, la Consulta de la AEAT de 1 de junio de 2000 (NFC011341).

jugador que se ha traspasado mediante la permuta parcial resulta cuando menos dudoso que se puede aplicar la deducción por reinversión en relación con el beneficio obtenido en la transmisión del citado elemento. En efecto, el artículo 42.2 de la LIS determina que sólo se aplicará a los elementos patrimoniales pertenecientes al inmovilizado material e inmaterial.

b) Compatibilidad del régimen de imputación temporal correspondiente a operaciones a plazo con la deducción por reinversión

Resulta compatible la aplicación del régimen de imputación de ventas a plazo con la deducción por reinversión, si bien ésta sólo se podrá aplicar sobre la renta integrada en la base imponible en cada período, y siempre que no se exceda del plazo de tres años desde que se adquirió el elemento ¹⁸. No obstante, en el caso planteado la renta que se puso de manifiesto a través del traspaso de un jugador y en relación con la cual se va a aplicar el criterio de caja no se va a integrar en el ejercicio 2004-2005, por lo que no hubiera podido aplicarse la deducción en la liquidación de dicho período. Por tanto, en el período impositivo iniciado en 2004 no hubiera sido posible la aplicación de la deducción señalada, aunque al resultar la base imponible negativa en ningún caso se hubiera podido aplicar de forma efectiva.

2.2.2. Deducción por donativos a Fundaciones inscritas en el Registro de Fundaciones.

La cantidad aportada a la Fundación Galácticos da derecho a la aplicación de una deducción en cuota del 35 por 100 de la base de la deducción determinada según lo dispuesto en el artículo 18 de la Ley 49/2002. Así lo establece el artículo 20.1 de la citada Ley. No obstante, en el caso planteado no es posible aplicar tal deducción, al tener la «S.A.D.» una base imponible negativa durante el período impositivo. No obstante, las cantidades correspondientes al período impositivo no deducidas podrán aplicarse en las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los 10 años inmediatos y sucesivos.

2.3. Pagos fraccionados.

La «S.A.D.» deberá calcular de forma obligatoria el pago fraccionado de acuerdo con la modalidad establecida en el artículo 45.3 de la LIS, en la medida en que el volumen de operaciones del período impositivo anterior ha superado la cantidad de 6.010.121,04 euros, según determina el artículo 59 de la Ley 61/2003, de 30 de diciembre. Ahora bien, dado que las bases correspondientes a cada uno de los pagos fraccionados han resultado negativas no ha realizado ningún pago fraccionado durante el ejercicio. Téngase en cuenta que, a efectos de determinar la base de tales pagos, ha aplicado en gasto e ingresos el criterio del devengo, pues la mayor parte de los gastos de personal se satisfacen al final de la temporada. No obstante, todos los pagos comprometidos se han de tener en cuenta de acuerdo con dicho criterio de imputación temporal y tenerlos presente en el momento de calcular el pago fraccionado.

¹⁸ En este sentido, se puede ver la Consulta de la DGT de 23 de enero de 2003 (NFC017022).

2.4. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades.

2.4.1. Tabla de ajustes.

Como resumen de lo expuesto en epígrafes precedentes, podemos establecer la siguiente tabla en la que se explica el sentido de los ajustes y el carácter permanente o temporal de los mismos que, si bien tal clasificación no es relevante a la hora de efectuar la liquidación del IS, sí que es fundamental a la hora de la contabilización del impuesto:

Concepto	Ajustes positivos	Ajustes negativos	Carácter permanente (P) o temporal (T)
Amortización de propiedad industrial	1.232,20		P
Envilecimiento del software		5.475,00	P
Amortización de página web	915,00		T
Traspaso de futbolista		1.000.000,00	T
Provisión para insolvencias	500.000,00		T
Arrendamiento financiero		3.712,82	T
Contrato de <i>renting</i>	522,00		T
Provisión por depreciación de valores negociables	1.800,00		T
Sanciones deportivas	23.430,10		P
Subvención a Fundación Galácticos	6.000,00		P
Venta de derechos federativos		3.000.000,00	T
Provisión para insolvencias	1.000.000,00		T
IS reflejado en la cuenta de resultados	14.101,12		P
Total	1.548.000,42	4.009.187,82	

2.4.2. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades.

LIQUIDACIÓN DEL IS	
Resultado después de impuestos	- 73.577,34
+ Aumentos	+ 1.548.000,42
- Disminuciones	- 4.009.187,82
= Base imponible	- 2.534.764,74
× Tipo de gravamen	0,35
= Cuota íntegra	0
- Deducciones	
= Cuota líquida	0
- Retenciones	- 3.822,51
- Pagos a cuenta	
= Cuota a pagar	- 3.822,51

3. Contabilización del impuesto sobre beneficios devengado.

Para llevar a cabo la contabilización del impuesto sobre beneficios, en primer lugar, tenemos que determinar la cuantía del IS devengado, para lo cual, necesariamente, hemos de conocer los siguientes datos referidos a la liquidación de dicho impuesto:

- a) Diferencias permanentes entre la base imponible del IS y el resultado contable pues, de acuerdo con el criterio general contenido en la Norma de Valoración 16.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, las diferencias permanentes se suman o restan al resultado económico antes de impuestos para llegar al resultado contable ajustado.
- b) Tipo de gravamen, que se aplicará al resultado contable ajustado a fin de obtener el impuesto bruto.
- c) Deducciones y bonificaciones en cuota que, a efectos de determinar el IS devengado, minorarán el impuesto bruto. A tenor de lo dispuesto en la norma tercera ¹⁹ de la Resolución del ICAC de 9 de octubre de 1997, sobre algunos aspectos de la Norma de Valoración 16.^a del PGC, se restarán las deducciones y bonificaciones aplicadas en la declaración del ejercicio por dicho tributo. No obstante, según se dispone en la misma norma de esa Resolución, asimismo podrán reducir el importe del IS devengado contablemente las deducciones pendientes de aplicación a efectos fiscales por insuficiencia de cuota, siempre y cuando «habiéndose realizado la actividad u obtenido el rendimiento que origine el derecho a la deducción, una estimación razonable de la evolución de la empresa indique que podrán ser objeto de aplicación futura». Por otra parte, también minorarán el gasto por el IS «las deducciones que ocasionen en ejercicios futuros un menor gravamen del beneficio obtenido en una operación realizada en el ejercicio, siempre que sea previsible el cumplimiento de las condiciones establecidas por la norma fiscal para su perfección; en particular, la realización de la reinversión».

Respecto a la primera cuestión, diferencias permanentes entre el resultado contable y la base imponible del IS pueden ser resumidas como sigue:

Diferencias permanentes	
Positivas	Negativas
30.662,30 ²⁰	5.475,00

¹⁹ Esta norma ha sido modificada por la Resolución del ICAC de 15 de marzo de 2002.

²⁰ No se incluye entre estas diferencias el ajuste correspondiente al IS reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias, pues, a pesar de su carácter permanente, el cálculo del IS devengado se efectúa a partir del resultado contable antes de impuestos.

Determinadas las diferencias permanentes, hemos de conocer el tipo de gravamen que, teniendo en cuenta la cifra de negocios de la «S.A.D.», ascenderá al 35 por 100.

Por último, debemos conocer las deducciones y bonificaciones aplicadas fiscalmente, así como aquellas deducciones que han quedado pendientes de aplicar en el período impositivo 2004/2005. Como se ha puesto de manifiesto en un epígrafe anterior, «GALÁCTICOS FÚTBOL CLUB, S.A.D.» no ha aplicado en la liquidación del IS deducción alguna, dado que la base imponible del período impositivo es negativa. No obstante, como consecuencia de operaciones realizadas durante el ejercicio, la «S.A.D.» ha generado el derecho a deducir en cuota, que quedará pendiente de aplicar para períodos impositivos siguientes.

La sociedad entiende que no existen dudas razonables sobre la aplicación futura de las deducciones pendientes de aplicar fiscalmente. En consecuencia, todas las deducciones generadas en el período impositivo de 2004/2005, pendientes de aplicar, minorarán el impuesto bruto a fin de obtener el gasto devengado por el IS. La disminución del impuesto bruto con las deducciones no aplicadas fiscalmente, que la sociedad espera aplicar en ejercicios futuros, dará lugar a la aparición de un crédito impositivo que será registrado en la cuenta 4744. *Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación.*

Pues bien, con estos datos ya podemos calcular el IS devengado, el cual se determinará, de acuerdo con las reglas contenidas en la Norma de Valoración 16.^a de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, como sigue:

Impuesto sobre beneficios devengado	
Resultado contable antes de impuestos	– 59.476,22
+ Diferencias permanentes	+ 30.662,30
– Diferencias permanentes	– 5.475,00
= Resultado contable ajustado	– 34.288,92
× Tipo de gravamen	0,35
= Impuesto bruto	– 12.001,12
– Deducciones y bonificaciones	– 2.100,00
= IS devengado	– 14.101,12

El importe así calculado será por el que se abone la cuenta 6300. *Impuesto sobre beneficios.* Ahora bien, para contabilizar el impuesto, hemos de examinar, además, las diferencias temporales entre el resultado contable y la base imponible pues, como consecuencia del método del efecto impositivo, darán lugar a activos y pasivos de carácter fiscal. El análisis consiste en determinar, por un lado, si tienen origen en el ejercicio actual o, por el contrario, proceden de ejercicios anteriores y, por otra parte, si son positivas o negativas. En el caso que nos ocupa, el resultado de dicho estudio es el siguiente:

Diferencias temporales				
Concepto	Con origen en el ejercicio actual		Con origen en ejercicios anteriores	
	Positivas	Negativas	Positivas	Negativas
Amortización de página web	915,00			
Traspaso de futbolista		1.000.000,00		
Provisión para insolvencias	500.000,00			
Arrendamiento financiero		3.712,82		
Contrato de <i>renting</i>	522,00			
Provisión por depreciación de valores negociables	1.800,00			
Venta de derechos federativos		3.000.000,00		
Provisión para insolvencias	1.000.000,00			

El análisis de las diferencias temporales es fundamental desde el punto de vista contable pues, cuando se originan en el ejercicio actual, aquellas que sean positivas dan lugar a la aparición de impuestos anticipados mientras que las negativas originan impuestos diferidos.

En cambio, cuando el origen de las diferencias se encuentra en ejercicios anteriores, si aparecen como positivas corresponderán a la reversión de diferencias negativas y, por tanto, dan lugar a un cargo en los impuestos diferidos, partida que resultó abonada cuando apareció la diferencia negativa. Por el contrario, si son negativas es porque en un ejercicio anterior se presentaron como positivas, luego cuando revierten dan lugar a un abono de los impuestos anticipados, partida que fue cargada cuando nació la diferencia temporal positiva.

Teniendo en cuenta el IS devengado, las diferencias temporales, la base imponible negativa presentada, las retenciones y la cuota a devolver por la Hacienda Pública en concepto del IS, el asiento de contabilización del impuesto será como sigue:

3.822,51	Hacienda Pública, deudor por IS (4709)
320,25	Impuesto sobre beneficios anticipado (página web) (4740)
525.000,00	Impuesto sobre beneficios anticipado (provisión insolvencias) (4741)
182,70	Impuesto sobre beneficios anticipado (contrato de renting) (4742)

4. Confección de las cuentas anuales.

Para concluir el supuesto ofrecemos la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance de situación correspondientes al ejercicio 2004/2005 ²¹. No incluimos la tercera cuenta anual, la memoria, por cuanto no existe información suficiente para su confección.

Para la elaboración de dichos estados contables se ha partido del balance de sumas y saldos, confeccionado a 30 de junio de 2005, donde se han reflejado todas las operaciones de regularización y la contabilización del IS. Dicho balance es el siguiente:

²¹ Los modelos presentados corresponden a los formatos previstos para ambas cuentas anuales en la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas. En dichos formatos es obligatorio presentar las cifras correspondientes al ejercicio que se cierra junto a las del ejercicio anterior para facilitar la comparación de la información contenida en esos estados contables. Sin embargo, dado que en el caso planteado no contamos con datos del ejercicio 2003/2004, sólo se ha incluido la información del período 2004/2005.

BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN)

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
1000. Capital social		18.185.400,00
1120. Reserva legal		1.454.932,00
1170. Reservas voluntarias		956.662,86
1300. Subvenciones oficiales de capital		28.676,67
1331. Subvenciones de intereses de la Liga Nacional Profesional ..		8.364,04
1410. Provisión para impuestos		3.320,00
1420. Provisión para responsabilidades		5.000,00
1700. Deudas a largo plazo con entidades de crédito (<i>leasing</i>)		14.345,00
1701. Deudas a largo plazo con entidades de crédito (<i>renting</i>)		4.560,78
1702. Préstamos a largo plazo de entidades de crédito		69.131,37
2020. Gastos de ampliación de capital	4.414,74	
2110. Propiedad industrial	8.625,40	
2130. Derechos de traspaso de locales	34.500,00	
2140. Aplicaciones informáticas	24.350,00	
2150. Derechos de adquisición de jugadores (Luis Fijo)	3.143.755,90	
2151. Derechos de adquisición de jugadores (Iker Camilla)	1.442.429,00	
2152. Derechos de adquisición de jugadores (Saúl González)	1.923.224,30	
2153. Derechos de adquisición de jugadores (David Verja)	4.664.282,50	
2154. Derechos de adquisición de jugadores (Mauricio Ríos)	6.600.000,00	
2155. Derechos de adquisición de jugadores (Roberto Largo)	300.000,00	
2156. Derechos de adquisición de jugadores (Golardo)	300.000,00	
2160. Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento finan- ciero	24.375,00	
2161. Derechos sobre bienes en régimen de <i>renting</i>	5.800,00	
2180. Derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instala- ciones cedidos	156.000,00	
2220. Instalaciones técnicas	401.800,50	
2230. Maquinaria	59.450,00	
2248. Otras construcciones deportivas (suelo)	60.000,00	
2249. Otras construcciones deportivas (instalaciones)	743.470,00	
2260. Mobiliario y material deportivo	195.400,00	
2270. Equipos para procesos de información	61.450,00	
2280. Elementos de transporte	15.600,00	
2290. Otro inmovilizado material	765.850,00	
2510. Valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW»)	71.500,00	
2511. Valores de renta fija (Obligaciones «MARKETING DEPOR- TIVO»)	146.643,75	
2520. Créditos a largo plazo	1.000.000,00	
2720. Gastos por intereses diferidos (<i>leasing</i>)	1.777,08	
2721. Gastos por intereses diferidos (<i>renting</i>)	1.363,80	
2730. Derechos de imagen de jugadores y técnicos	90.000,00	

**BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN) (cont.)**

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
2811. Amortización acumulada de propiedad industrial		6.777,10
2813. Amortización acumulada de derechos de traspaso de locales ..		5.750,00
2814. Amortización acumulada de aplicaciones informáticas		19.775,00
2815. Amortización acumulada de derechos de adquisición de jugadores		7.453.708,30
2816. Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero		1.500,00
2817. Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de <i>renting</i>		1.160,00
2818. Amortización acumulada de derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidos		21.800,00
2822. Amortización acumulada de instalaciones técnicas		199.050,25
2823. Amortización acumulada de maquinaria		8.917,50
2824. Amortización acumulada de otras construcciones deportivas ..		61.955,83
2826. Amortización acumulada de mobiliario y material deportivo ..		114.240,00
2827. Amortización acumulada de equipos para procesos de información		18.435,00
2828. Amortización acumulada de elementos de transporte		1.170,00
2829. Amortización acumulada de otro inmovilizado material		478.656,25
2970. Provisión por depreciación de valores negociables a largo plazo (Obligaciones «TELENOW»)		5.000,00
3000. Material deportivo	74.770,50	
3130. Medicamentos y material sanitario de consumo	2.580,00	
3250. Material de propaganda y de comercialización	39.356,00	
3310. Repuestos	1.355,90	
3900. Provisión por depreciación de material deportivo		21.270,50
3920. Provisión por depreciación de material de propaganda y comercialización		2.876,00
4000. Proveedores		34.304,18
4010. Proveedores, efectos comerciales a pagar		2.697,70
4100. Acreedores por prestaciones de servicios		22.126,41
4120. Liga Nacional Profesional, acreedores		4.311,73
4300. Abonados	920.187,24	
4420. Liga Nacional Profesional, deudores	7.106.923,41	
4400. Fundación Galácticos, deudores	0,00	
4600. Anticipos de remuneraciones	4.059.295,64	
4709. Hacienda Pública, deudor por IS	3.822,51	
4730. Hacienda Pública, retenciones	0,00	
4740. Impuesto sobre beneficios anticipado (página web)	320,25	
4741. Impuesto sobre beneficios anticipado (provisión insolvencias) .	525.000,00	
4742. Impuesto sobre beneficios anticipado (contrato de <i>renting</i>) ...	182,70	

**BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN) (cont.)**

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
4743. Impuesto sobre beneficios anticipado (provisión depreciación de valores negociables)	630,00	
4744. Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación	2.100,00	
4745. Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio 2004/2005	887.167,66	
4750. Hacienda Pública, acreedor por IVA		1.704.315,70
4751. Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas		1.893.086,42
4760. Organismos de la Seguridad Social, acreedores		265.432,90
4790. Impuesto sobre beneficios diferido (venta a plazos)		1.400.000,00
4791. Impuesto sobre beneficios diferido (arrendamiento financiero)		1.299,49
4800. Gastos anticipados (Primas de seguros)	15.025,00	
4801. Gastos anticipados (Renovación de abonos)	0,00	
4802. Gastos anticipados (Campaña de captación de socios)	240.000,00	
4850. Ingresos anticipados (Renovación de abonos)		0,00
4851. Ingresos anticipados (Derechos de retransmisión)		3.000.000,00
4852. Ingresos anticipados (Campaña de captación de socios)		800.000,00
5200. Deudas a corto plazo con entidades de crédito (<i>leasing</i>)		6.700,00
5201. Deudas a corto plazo con entidades de crédito (<i>renting</i>)		1.520,26
5202. Préstamos a corto plazo de entidades de crédito		20.837,94
5420. Créditos a corto plazo	3.000.000,00	
5460. Intereses a corto plazo de valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW»)	2.500,00	
5461. Intereses a corto plazo de valores de renta fija (Obligaciones «MARKETING DEPORTIVO»)	618,75	
5480. Imposiciones a corto plazo	300.000,00	
5700. Caja, euros	8.126,01	
5720. Banco e instituciones de crédito c/c vista, euros	330.168,54	
5980. Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo		1.500.000,00
6000. Compras de material deportivo	538.248,00	
6010. Compras de medicamentos y material sanitario de consumo ..	34.800,00	
6020. Compras de material de propaganda y comercialización	254.500,00	
6030. Compras de otros aprovisionamientos	19.370,00	
6092. <i>Rappels</i> por compras		12.600,00
6100. Variación de existencias de material deportivo		55.042,50
6110. Variación de existencias de medicamentos y material sanitario de consumo	560,20	
6120. Variación de existencias de material de propaganda y comercialización		27.336,00
6130. Variación de existencias de otros aprovisionamientos	764,10	
6200. Comunicaciones	60.863,00	
6210. Arrendamientos y cánones	21.706,20	

**BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN) (cont.)**

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
6220. Reparaciones y conservación	133.297,80	
6230. Servicios de profesionales independientes	288.486,00	
6250. Primas de seguros	14.963,35	
6260. Servicios bancarios y similares	394,60	
6270. Publicidad, propaganda y relaciones públicas	59.470,50	
6280. Suministros	32.850,70	
6290. Otros servicios	111.188,60	
6300. Impuesto sobre beneficios		14.101,12
6310. Otros tributos	5.641,00	
6311. Otros tributos (IVA no deducible)	536,00	
6340. Ajustes negativos en la imposición indirecta	5.899,20	
6400. Sueldos y salarios, plantilla deportiva	11.653.731,00	
6410. Sueldos y salarios del personal no deportivo	380.872,10	
6420. Indemnizaciones	89.642,50	
6430. Seguridad Social a cargo de la entidad	689.340,60	
6490. Otros gastos sociales	22.165,50	
6520. Derechos de arbitraje	219.814,40	
6530. Gastos de adquisición de jugadores	1.136.091,00	
6540. Desplazamientos	863.856,00	
6550. Cuotas a Entidades Deportivas	215.756,80	
6560. Gastos de participación en competiciones deportivas	240.405,00	
6570. Subvenciones a Club de Voleibol «TAURO»	24.500,00	
6571. Subvenciones a Fundación Galácticos	6.000,00	
6580. Sanciones deportivas	24.430,10	
6625. Intereses de deudas (<i>leasing</i>)	743,59	
6626. Intereses de deudas (<i>renting</i>)	437,50	
6650. Descuentos sobre ventas por pronto pago	144.400,00	
6690. Otros gastos financieros	79.864,00	
6780. Gastos extraordinarios	368.364,00	
6800. Amortización de gastos de establecimiento	2.207,37	
6810. Amortización de derechos de adquisición de jugadores	6.379.283,54	
6811. Amortización de propiedad industrial	1.232,20	
6812. Amortización de derechos de traspaso	2.300,00	
6813. Amortización de aplicaciones informáticas	5.175,00	
6814. Amortización de derechos sobre bienes en régimen de <i>renting</i>	1.160,00	
6815. Amortización de derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidos	21.800,00	
6820. Amortización de instalaciones técnicas	39.810,05	
6821. Amortización de maquinaria	5.945,00	
6822. Amortización de otras construcciones deportivas	61.955,83	
6823. Amortización de mobiliario y material deportivo	19.040,00	

**BALANCE DE COMPROBACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2005
(PREVIO A LA REGULARIZACIÓN) (cont.)**

Cuentas	Saldos deudores	Saldos acreedores
6824. Amortización de equipos para procesos de información	12.290,00	
6825. Amortización de elementos de transporte	1.170,00	
6826. Amortización de otro inmovilizado material	95.731,25	
6930. Dotación a la provisión de existencias	24.146,50	
6968. Dotación a la provisión para valores de renta fija a largo plazo de otras entidades	1.800,00	
6994. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo de entidades deportivas	1.500.000,00	
7000. Ingresos de Liga		1.504.556,40
7010. Ingresos de Copa		136.061,20
7020. Ingresos de competiciones oficiales internacionales		211.674,80
7030. Ingresos de otras competiciones y partidos amistosos		544.706,40
7060. Ingresos de comercialización		250.320,00
7070. Derechos de retransmisión		6.200.000,00
7080. Ingresos por publicidad		3.142.844,80
7090. Participación en Apuestas Mutuas Deportivas Benéficas		1.215.203,60
7100. Ingresos de abonados		6.865.572,00
7410. Subvenciones a la explotación de Entidades Deportivas		257.066,20
7520. Ingresos por arrendamientos		747.029,80
7590. Otros ingresos		48.808,00
7610. Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «TELENOW») .		3.000,00
7611. Ingresos de valores de renta fija (Obligaciones «MARKE- TING DEPORTIVO»)		6.187,50
7690. Otros ingresos financieros		15.058,40
7750. Subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio		8.193,33
7751. Subvenciones de intereses traspasadas al resultado del ejercicio .		1.842,93
7760. Beneficios procedentes del traspaso de jugadores		4.600.000,00
7780. Ingresos extraordinarios		2.500,00
7930. Provisión de existencias aplicada		6.420,00
Total	65.685.192,16	65.685.192,16

CUENTA DE RESULTADOS (Debe)	Ejercicio 2004/2005
A) GASTOS	
1. Aprovisionamientos	753.263,80
a) Consumo de material deportivo	483.205,50
b) Otros consumos y gastos externos	270.058,30
2. Gastos de personal	12.835.751,70
a) Sueldos y salarios de plantilla deportiva	11.743.373,50
b) Otros sueldos, salarios y asimilados	380.872,10
c) Cargas sociales	711.506,10
3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	6.669.326,74
a) Amortización de derechos de adquisición de jugadores	6.379.283,54
b) Otras amortizaciones	290.043,20
4. Variación de provisiones de la actividad y pérdidas de créditos incobrables	17.726,50
5. Otros gastos de explotación	3.466.150,25
a) Servicios exteriores	723.220,75
b) Tributos	12.076,20
c) Desplazamientos	863.856,00
d) Gastos de adquisición de jugadores	1.136.091,00
e) Otros gastos de gestión corriente	730.906,30
f) Dotación al fondo de reversión	
I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN	
6. Gastos financieros y gastos asimilados	225.445,09
a) Por deudas con empresas del grupo	
b) Por deudas con empresas asociadas	
c) Por deudas con terceros y gastos asimilados	225.445,09
d) Por deudas con Entidades Deportivas	
e) Pérdidas de inversiones financieras	
7. Variación de las provisiones de inversiones financieras	1.501.800,00
8. Diferencias negativas de cambio	
II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS	
III. BENEFICIOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	
9. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	
10. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	
11. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias	
12. Pérdidas procedentes del traspaso de jugadores	
13. Gastos extraordinarios	368.364,00
14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios	
IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS	4.244.172,26
V. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	
15. Impuesto sobre Sociedades	-14.101,12
16. Otros impuestos	
VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIOS)	

CUENTA DE RESULTADOS (Haber)	Ejercicio 2004/2005
B) INGRESOS	
1. Importe neto de la cifra de negocios	20.070.939,20
a) Ingresos por competiciones	3.612.202,40
b) Ingresos por abonados y socios	6.865.572,00
c) Ingresos por retransmisión	6.200.000,00
d) Ingresos de comercialización y publicidad	3.393.164,80
2. Trabajos efectuados por la entidad para el inmovilizado	
3. Otros ingresos de la explotación	1.052.904,00
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	795.837,80
b) Subvenciones	257.066,20
c) Exceso de provisiones para riesgos y gastos	
I. PÉRDIDAS DE LA EXPLOTACIÓN	2.600.649,29
4. Ingresos de participaciones en capital	
a) En entidades del grupo	
b) En entidades asociadas	
c) En entidades fuera del grupo	
5. Ingresos de otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado ...	9.187,50
a) De entidades del grupo	
b) De entidades asociadas	
c) De entidades fuera del grupo	9.187,50
d) De Entidades Deportivas	
9. Otros intereses e ingresos asimilados	15.058,40
a) De entidades del grupo	
b) De entidades asociadas	
c) Otros intereses e ingresos financieros	15.058,40
d) De Entidades Deportivas	
e) Beneficios en inversiones financieras	
7. Diferencias positivas de cambio	
II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS	1.702.999,19
III. PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	4.303.648,48
8. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	
9. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias	
10. Subvenciones de capital transferidas a resultados del ejercicio	10.036,26
11. Beneficios procedentes del traspaso de jugadores	4.600.000,00
12. Ingresos extraordinarios	2.500,00
13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios	
IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS	
V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	59.476,22
V. RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDAS)	73.577,34

BALANCE DE SITUACIÓN (Activo)	Ejercicio 2004/2005
A) Accionistas por desembolsos no exigidos	
B) Inmovilizado	13.755.025,86
I. Gastos de establecimiento	4.414,74
II. Inmovilizaciones inmateriales deportivas	10.919.983,40
1. Derechos de adquisición de jugadores	18.373.691,70
2. Derechos de participación en competiciones y organización de acontecimientos deportivos	
3. Derechos sobre inversiones realizadas en terrenos o instalaciones cedidos	
4. Anticipos	
5. Provisiones	-7.453.708,30
6. Amortizaciones	
III. Otras inmovilizaciones inmateriales	196.888,30
1. Otro inmovilizado inmaterial	253.650,40
2. Anticipos	
3. Provisiones	
4. Amortizaciones	-56.762,10
IV. Inmovilizaciones materiales	1.420.595,67
1. Estadios y pabellones deportivos	803.470,00
2. Otros terrenos y construcciones	
3. Instalaciones técnicas y maquinaria	461.250,50
4. Otras instalaciones y mobiliario y material deportivo	195.400,00
5. Anticipos e inmovilizaciones materiales en curso	
6. Otro inmovilizado	842.900,00
7. Provisiones	
8. Amortizaciones	-882.424,83
V. Inmovilizaciones financieras	1.213.143,75
1. Participaciones en entidades del grupo	
2. Créditos a entidades del grupo	
3. Participaciones en entidades asociadas	
4. Créditos a entidades asociadas	
5. Cartera de valores a largo plazo	218.143,75
6. Participaciones a largo plazo en Entidades Deportivas	
7. Créditos a Entidades Deportivas	
8. Otros créditos	1.000.000,00
9. Depósitos y fianzas constituidos a largo plazo	
10. Provisiones	-5.000,00
VI. Acciones propias	
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	93.140,88
D) Activo circulante	15.995.983,61
I. Accionistas por desembolsos exigidos	
II. Existencias	93.915,90
III. Deudores	13.405.795,80
1. Abonados y socios por cuotas	920.187,24
2. Entidades del grupo, deudores	
3. Entidades asociadas, deudores	
4. Entidades Deportivas, deudores	7.106.923,41
5. Deudores varios	.../...

.../...	6. Personal	4.059.295,64
	7. Administraciones Públicas	1.319.389,51
	8. Provisiones	
IV.	Inversiones financieras temporales	1.803.118,75
	1. Participaciones en entidades del grupo	
	2. Créditos a entidades del grupo	
	3. Participaciones en entidades asociadas	
	4. Créditos a entidades asociadas	
	5. Cartera de valores a corto plazo	3.118,75
	6. Participaciones a corto plazo en Entidades Deportivas	
	7. Créditos a Entidades Deportivas	
	8. Otros créditos	3.000.000,00
	9. Depósitos y fianzas constituidas a corto plazo	
	10. Provisiones	-1.500.000,00
V.	Acciones propias a corto plazo	
VI.	Tesorería	338.294,55
VII.	Ajustes por periodificación	255.025,00
	Total Activo	29.744.316,74

BALANCE DE SITUACIÓN (Pasivo)	Ejercicio 2004/2005
A) Fondos propios	20.523.417,52
I. Capital suscrito	18.185.400,00
II. Prima de emisión	
III. Reserva de revalorización	
IV. Reservas	2.411.594,86
1. Reserva legal	1.454.932,00
2. Reserva para acciones propias	
3. Reserva para acciones de la sociedad dominante	
4. Reservas estatutarias	
5. Otras reservas	956.663,86
V. Resultados de ejercicios anteriores	
1. Remanente	
2. Resultados negativos de ejercicios anteriores	
3. Aportaciones de socios para compensación de pérdidas	
VI. Pérdidas y ganancias (Beneficio o pérdida)	-73.577,34
VII. Dividendo a cuenta entregado en el ejercicio	
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios	37.040,71
1. Subvenciones de capital	28.676,67
2. Subvenciones de capital de Entidades Deportivas	8.364,04
3. Diferencias positivas de cambio	
4. Cesión de derechos y de ingresos futuros	
5. Otros ingresos a distribuir en varios ejercicios	
C) Provisiones para riesgos y gastos	8.320,00
1. Provisiones para obligaciones con el personal	
2. Provisiones para impuestos	3.320,00
3. Otras provisiones	5.000,00
4. Fondo de reversión	
	.../...

.../...	
D) Acreedores a largo plazo	18.905,78
I. Emisiones de obligaciones y otros valores negociables	
1. Obligaciones no convertibles	
2. Obligaciones convertibles	
3. Otras deudas representadas en valores negociables	
II. Deudas con entidades de crédito	18.905,78
III. Deudas con entidades del grupo y asociadas	
1. Deudas con entidades del grupo	
2. Deudas con entidades asociadas	
IV. Otros acreedores	
1. Deudas representadas por efectos a pagar	
2. Entidades Deportivas, efectos a pagar	
3. Otras deudas	
4. Deudas con Entidades Deportivas	
5. Fianzas y depósitos recibidos a largo plazo	
V. Desembolsos pendientes sobre acciones no exigidos	
1. De entidades del grupo	
2. De entidades asociadas	
3. De otras entidades	
E) Acreedores a corto plazo	9.156.632,73
I. Emisiones de obligaciones y otros valores negociables	
1. Obligaciones no convertibles	
2. Obligaciones convertibles	
3. Otras deudas representadas en valores negociables	
4. Intereses de obligaciones y otros valores	
II. Deudas con entidades de crédito	29.058,20
1. Préstamos y otras deudas	29.058,20
2. Deudas por intereses	
III. Deudas con entidades del grupo y asociadas a corto plazo	
1. Deudas con entidades del grupo	
2. Deudas con entidades asociadas	
IV. Acreedores comerciales	63.440,02
1. Anticipos de abonados y socios por cuotas	
2. Deudas por compras o prestaciones de servicios	59.128,29
3. Deudas representadas por efectos a pagar	
4. Entidades Deportivas, efectos comerciales a pagar	
5. Deudas con Entidades Deportivas	4.311,73
V. Otras deudas no comerciales	5.264.134,51
1. Administraciones Públicas	5.264.134,51
2. Deudas representadas por efectos a pagar	
3. Entidades Deportivas, efectos a pagar	
4. Deudas con Entidades Deportivas	
5. Otras deudas	
6. Remuneraciones pendientes de pago a la plantilla deportiva	
7. Remuneraciones pendientes de pago al personal no deportivo	
8. Fianzas y depósitos recibidos a corto plazo	
VI. Provisiones para operaciones de la actividad	
VII. Ajustes por periodificación	3.800.000,00
Total Pasivo	29.744.316,74

LAURA CABEZA GARCÍA
SILVIA GÓMEZ ANSÓN

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad
de Oviedo*

Extracto:

ESTE trabajo analiza los efectos de la privatización sobre el funcionamiento de empresas españolas privatizadas en el período de tiempo comprendido entre 1985-2000. Se compara la evolución post-privatización *versus* pre-privatización de la rentabilidad y la eficiencia de las empresas privatizadas. Los resultados no parecen apoyar la idea de una mejora en el funcionamiento de las empresas públicas tras su privatización.

Palabras clave: empresa pública, privatización, funcionamiento empresarial.

Sumario:

1. Introducción.
2. Los procesos de privatización.
 - 2.1. Los procesos de privatización: concepto y desarrollo.
 - 2.2. Los procesos de privatización en España.
3. Evidencia empírica de los procesos de privatización e hipótesis a contrastar.
 - 3.1. Implicaciones de los procesos de privatización sobre la *performance* empresarial.
 - 3.2. Evidencia empírica de los procesos de privatización en España.
4. Base de datos, variables y metodología utilizada.
 - 4.1. Base de datos.
 - 4.2. Variables empleadas.
 - 4.3. Metodología.
5. Resultados.
6. Conclusiones.

Bibliografía.

NOTA: Agradecemos al Centro de Documentación de la SEPI, al Ministerio de Hacienda, a M.^a José RAPADO del Ministerio de Ciencia y Tecnología, a la CNMV y a Belén VILLALONGA la ayuda prestada en la obtención de datos. Este trabajo ha sido realizado gracias a la financiación del proyecto BEC –2000 – 0980 del Plan Nacional de I+D, de la Ayuda a la Investigación concedida por la Fundación Ramón Areces y de la Beca de Formación de Personal Investigador concedida al primer autor por el Principado de Asturias (FICYT).

1. INTRODUCCIÓN

Los procesos de privatización de las empresas públicas en los últimos años constituyen un importante fenómeno económico tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo, dado que sus consecuencias pueden afectar al funcionamiento de toda la economía nacional. La globalización e intensificación de la competencia requieren economías flexibles capaces de adaptarse con rapidez, lo que sitúa al mercado como mecanismo preferente de la asignación de recursos, a la par que deriva en la disminución del papel y de la importancia que históricamente han tenido las empresas públicas en los países industrializados. España no ha sido una excepción dentro de este movimiento o tendencia. Al contrario, nuestro país ha vivido un importante proceso de privatizaciones desde el año 1985. En concreto han sido privatizadas un total de 131 empresas desde 1985 hasta el año 2003. Aunque la participación de las empresas públicas españolas en el PIB no sufre variaciones significativas hasta el año 1992, manteniéndose durante ese período en torno al 8,5 por 100, durante la década de los noventa disminuye significativamente situándose en torno al 3 por 100 a finales de la década. Junto con Italia, Francia y Japón, en el segundo quinquenio de los noventa, España es uno de los países de la OCDE de mayor actividad privatizadora (MAHBOOB, 2000).

Los objetivos que han perseguido los procesos de privatización incluyen motivos financieros, políticos y económicos (CUERVO, 1995). Las razones financieras que permiten explicar las privatizaciones se refieren a los ingresos que los gobiernos obtienen a través de la venta de las empresas públicas (VICKERS y YARROW, 1988), dado que permiten reducir el déficit público y se eliminan los subsidios para ayudar a las empresas públicas que tienen pérdidas. En algunas ocasiones, como es el caso de España y de otros países europeos, la obtención de ingresos extraordinarios cobra especial relevancia en la segunda mitad de la década de los noventa, pues era necesario reducir el déficit fiscal por debajo del 3 por 100 del PIB para cumplir uno de los criterios de Maastricht para poder acceder a la Unión Económica y Monetaria.

Las razones de tipo político se refieren a la disminución del papel del Estado en la economía, pues se presume que los mercados llevan a cabo una asignación más eficiente de los recursos. Además, se persigue dar una mayor participación en la propiedad a los inversores institucionales y a los accionistas minoritarios, así como favorecer la entrada de capitales extranjeros. La presencia de inversores extranjeros supone un aumento de los ingresos del Estado vía impuestos, permite beneficiarse de su *know-how* y facilita la integración de las empresas nacionales en patrones de negocio internacionales.

Una consecuencia de la mayor participación de los accionistas minoritarios en el capital de las empresas es el llamado «capitalismo popular». Ha surgido de forma paralela a las privatizaciones realizadas por medio de ofertas públicas de venta y supone un aspecto positivo de éstas, pues ha impulsado la difusión de la cultura financiera y ha estimulado el ahorro, redundando, en definitiva, en el crecimiento económico nacional.

Por último, los objetivos económicos, se refieren a la previsible mejora de la eficiencia empresarial¹, y en general, del funcionamiento de las empresas privatizadas, ya que supone que las empresas públicas, frente a las privadas, tienen mayores costes, lo que merma sus resultados. Este argumento se ve corroborado por estudios empíricos que sugieren un mejor comportamiento de las empresas privadas frente a las públicas (CUERVO y MAROTO, 1983; VINING y BOARDMAN, 1992; EHRlich *et al.*, 1994; ARGIMON *et al.*, 1999; FRYDMAN *et al.*, 1999; NG y SEABRIGHT, 2001; DEWENTER y MALATESTA, 2001).

En esta línea, otros trabajos indican una mejora en el funcionamiento de las empresas tras su privatización (YARROW, 1989; MEGGINSON *et al.*, 1994; D'SOUZA y MEGGINSON, 1999; BOUBAKRI *et al.*, 2001; WEI *et al.*, 2003), aunque no puede afirmarse que mejore sistemáticamente la eficiencia asignativa (PESTIEAU y TULKENS, 1993), o la eficiencia productiva (VICKERS y YARROW, 1988; GONZÁLEZ-PÁRAMO, 1995; MARTÍN y PARKER, 1997). Estos resultados parecen sugerir que la propiedad *per se* no sería el principal determinante de la mejora en el funcionamiento de las empresas privatizadas. Otros aspectos, como la gestión empresarial, o el grado de competencia existente en el mercado, influirían de manera decisiva en los resultados empresariales de las empresas privatizadas.

Nuestro trabajo pretende contribuir a esta línea de investigación analizando si realmente la *performance* de las empresas públicas mejora tras su privatización en términos de rentabilidad y eficiencia de las empresas. La evidencia empírica existente con relación a esta cuestión para el caso español es escasa y no concluyente (SANCHÍS, 1996; MELLE, 1999; VILLALONGA, 2000), y nuestro estudio presenta además aspectos diferenciales. Analizamos los cambios en la rentabilidad y eficiencia corregidas por datos sectoriales. Ello permite aislar el efecto de la privatización sobre la empresa en particular. El período temporal considerado y la muestra utilizada son superiores a las contempladas en estudios previos en España. Se considera todo el período temporal 1985-2000 y se incluyen las privatizaciones por medio de venta directa y por medio de oferta pública de venta.

Los resultados del estudio no parecen apoyar la mejora en el funcionamiento de las empresas tras la privatización. Únicamente se constata un incremento en la eficiencia de las empresas tras la privatización si no se considera el efecto sectorial.

¹ La eficiencia empresarial se define como los resultados financieros y operativos de una empresa. Se puede distinguir entre: eficiencia técnica o productiva y eficiencia de precios o distributiva. La eficiencia productiva se refiere a la minimización del coste de producir un determinado nivel de producción. La eficiencia distributiva supone producir el nivel de producción socialmente óptimo, el cual en los modelos neoclásicos, se alcanza mediante la fijación del precio del producto, a un nivel igual al de su coste marginal de oferta.

El trabajo se ha estructurado como sigue: en la sección 2 se describen los procesos de privatización a nivel internacional y, de modo particular, en nuestro país. En la sección 3 se estudian las consecuencias de la privatización sobre el funcionamiento de las empresas, así como las hipótesis a contrastar. En la sección 4 se exponen la base de datos, las variables y la metodología empleada en el estudio. La sección 5 analiza los resultados del trabajo en relación con los cambios en el funcionamiento de las empresas privatizadas. Finalmente, en la sección 6 se establecen las principales conclusiones del trabajo.

2. LOS PROCESOS DE PRIVATIZACIÓN

2.1. Los procesos de privatización: concepto y desarrollo.

La privatización puede ser definida como el modo de reconducir el papel del gobierno en la economía, o de incrementar el papel del sector privado en el desarrollo de una actividad económica, o en la propiedad de los activos empresariales. Esta definición incluye no sólo la venta de las empresas públicas, sino también la reducción de la regulación de determinados sectores o actividades y del gasto público del Estado (STARR, 1989), e implica la reasignación de los derechos de control desde los políticos a los directivos y el aumento, por parte de los directivos e inversores privados, de la participación en la propiedad de los flujos de caja empresariales. Así pues, la privatización supone un conjunto de decisiones que van más allá de la transferencia de la propiedad o del control de las actividades públicas al sector privado, siendo necesario considerar no sólo el cambio en la titularidad de las empresas públicas sino también los cambios en el entorno competitivo o regulador.

El fomento de la competencia y la utilización de criterios de gestión similares a los del sector privado son elementos necesarios para que los procesos de privatización produzcan los efectos beneficiosos que de ellos se esperan. Así pues, en el proceso de privatización deben diferenciarse dos tipos de decisiones por su influencia sobre la eficiencia: los cambios de propiedad de las empresas y las mejoras en el nivel de competencia de los mercados en los que éstas actúan (CUERVO, 1998). La introducción de la competencia en los mercados es necesaria en los procesos de privatización pues, de lo contrario, el cambio de propiedad puede favorecer la discrecionalidad de los directivos, lo que puede dar lugar a una menor eficiencia no sólo asignativa sino también productiva (FERNÁNDEZ, 1995). La introducción de la competencia asegura que las mejoras de eficiencia que tienen lugar en el ámbito de empresa se traduzcan en precios más bajos para los consumidores y en una asignación de los recursos más eficiente para la economía en su conjunto. En este sentido, BOYLAUD y NICOLETTI (2000), a partir de una muestra de 23 países de la OCDE encuentran que la competencia actual y futura tiene un claro impacto en la caída de los precios y en la mejora de la calidad de empresas privatizadas pertenecientes al sector de telecomunicaciones.

La teoría de la elección pública sugiere además que la privatización, sin un adecuado marco regulatorio, aunque podría producir ganancias de eficiencia en el ámbito de la empresa, permitiría que determinados grupos (accionistas y directivos) se beneficien más que otros (consumidores y empleados) del incremento en la eficiencia empresarial. Por ello, una regulación óptima debe asegurar coherencia entre la riqueza social y el interés privado de la empresa. Así, por ejemplo, la evidencia de países como Chile corrobora la idea de que sólo para aquellos servicios en los que hay competencia las ganancias en productividad se trasladan a los consumidores (SAPPINGTON y WEISMAN, 1996).

Otro aspecto importante a la hora de analizar las privatizaciones es la reestructuración previa a la privatización que, en ocasiones, las empresas deben realizar. La empresa objeto de privatización debe tener determinadas características financieras (estructura óptima de capital), operativas y estratégicas, dependiendo del grado y necesidad de reestructuración de las compañías, entre otras cosas, del tamaño de la empresa, del método de venta empleado para la privatización y de la estructura de mercado en el que opera la empresa. Para las empresas de tamaño pequeño y mediano y para aquellas empresas privatizadas por medio de venta directa no suelen producirse muchas reestructuraciones. Por el contrario, en el caso de las grandes empresas y de empresas privatizadas por medio de oferta pública de venta la reestructuración previa es un requisito importante para su posterior privatización (OCDE, 2003).

El inicio de los recientes procesos de privatización de las empresas públicas puede encontrarse, históricamente, en el programa de privatización lanzado por Margaret Thatcher en el año 1979. Posteriormente, durante finales de los ochenta y, especialmente, durante los noventa, se han realizado procesos de privatización en otros países europeos, como Francia, Italia o España. En muchos países los procesos de privatización han formando parte de políticas más amplias de estabilización, desregulación y reforma estructural. De modo paralelo, se han iniciado procesos de privatización en el caso de países con economías centralizadas, de transición hacia las economías de mercado. Es el caso de la antigua Unión Soviética y de los países del bloque del Este que, a partir del año 1989, comenzaron a desarrollar ambiciosos programas de privatización. Los procesos de privatización han sido la vía empleada para la modernización de su economía y para favorecer el crecimiento económico y el desarrollo de los mercados de capitales.

Como consecuencia del auge de estos procesos de privatización se ha producido en las últimas décadas una caída significativa del papel de las empresas públicas estatales en las economías de los países industrializados. Así, mientras que en el año 1984 las empresas públicas representaban aproximadamente el 8,5 por 100 del PIB, este porcentaje ha caído al 5 por 100 a finales de la década de los noventa (BOUTCHKOVA y MEGGINSON, 2000).

2.2. Los procesos de privatización en España.

En nuestro país el proceso privatizador de las empresas públicas se remonta a la mitad de los años ochenta bajo el gobierno del Partido Socialista Obrero Español. La entrada de España en la antigua Comunidad Económica Europea supuso el inicio de las privatizaciones y la adaptación de

las empresas públicas a las directivas europeas. Este período se caracteriza por la venta de las empresas del sector público sin una estrategia definida ni un programa explícito de privatizaciones. El criterio que se seguía era la persecución de la racionalización del sector público y, posteriormente, la recaudación de fondos que permitiera reducir el déficit fiscal. Dentro de los procesos de privatización pueden diferenciarse dos bloques (CUERVO, 1997). El primero de ellos está constituido por las reprivatizaciones de los bancos y de las sociedades y activos vinculados a ellos, de los que la Administración se hizo cargo tras la crisis bancaria, y por la reprivatización de las empresas expropiadas al *holding* privado Rumasa. El segundo de los bloques, que tiene lugar a partir de 1985, se refiere a la privatización total o parcial de las empresas dependientes de los 3 *holding* públicos: el Instituto Nacional de Industria (INI), que agrupaba las industrias básicas y estratégicas; el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), que agrupaba al sector de hidrocarburos (petróleo, gas y petroquímica); y la Dirección General de Patrimonio del Estado (DGPE), que agrupaba fundamentalmente a empresas de servicios y banca.

Excluyendo las reprivatizaciones de los bancos y de las empresas pertenecientes al grupo Rumasa podemos decir que es en el año 1985 cuando se produce el comienzo de las privatizaciones de empresas que en su momento pertenecían mayoritariamente al antiguo INI. Normalmente se trataba de empresas que, o tenían pérdidas, o no eran de interés estratégico para el Estado, o que se pensaba que podían ser mejor gestionadas por empresas privadas. Durante este período, bajo el gobierno socialista, es posible distinguir dos etapas: 1985-1992 y 1993-1996. Durante el período 1985-1992 las empresas públicas son, mayoritariamente, vendidas directamente mediante acuerdo privado con una empresa o grupo privado, generalmente pertenecientes al mismo sector de actividad. Esta venta directa implicaba la negociación de las condiciones de venta, tanto en lo referente al precio como a otros objetivos que se imponían a las empresas compradoras respecto a políticas de empleo e industriales. Las empresas privatizadas son mayoritariamente industriales y en su gran mayoría presentaban pérdidas antes de privatizarse, por lo que el gobierno se evitaba su financiación, subsidio y reestructuración (DE LA DEHESA, 1992). Durante este período únicamente en el caso de empresas como Amper, Gesa, Acesa, Gas Madrid, Ence, Endesa o Repsol disminuye la participación del Estado en la propiedad de las empresas públicas por medio de una oferta pública de venta de acciones.

En el segundo de los períodos bajo el gobierno socialista (1993-1996) gana en importancia la oferta pública de venta como método de privatización, vendiéndose en bolsa sucesivos paquetes de acciones de las empresas públicas, aunque no se procede a su privatización total. Este segundo bloque de empresas, al que la prensa económica ha calificado coloquialmente como «las joyas de la corona», está constituido por grandes empresas con un historial y perspectivas de alta rentabilidad, fuerte posición en el mercado y proyección internacional. A pesar de no perder el control durante esta etapa de las empresas privatizadas el Estado potenció en algunos casos la creación de grupos de inversores privados con vocación de permanencia (núcleos duros). Adicionalmente, en 1995 se aprueba una legislación que permite al Estado reservar, en el caso de empresas privatizadas o de sectores estratégicos, la capacidad de someter a su autorización la adquisición de un 10 por 100 del capital de una empresa puesta a la venta, y/o la adopción de determinados acuerdos por parte del Consejo de Administración de una empresa en caso de disolución, fusión, enajenación de activos o realización de cambios de actividad. Se crean así las acciones de oro (Golden Shares) en nuestro país, que

siguen vigentes en empresas como Telefónica, Endesa, Repsol o Iberia. Cabe así mismo señalar cómo en el año 1995 el gobierno creó una legislación específica (L 5/1995, del 23 de marzo) que resume los procesos de privatización que el Partido Socialista había desarrollado desde el año 1985. Posteriormente, mediante el Real Decreto 5/1995, de 16 de junio, se disuelve el INI y se crean la Agencia Industrial del Estado (AIE) y la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). La AIE agrupa a empresas de sectores maduros y bajo valor añadido sujetas a planes de reconversión industrial ante las dificultades de supervivencia en un entorno cada vez más competitivo, mientras que la SEPI agrupará a las empresas públicas más rentables.

La victoria del Partido Popular en las elecciones de marzo de 1996 supuso el inicio de una nueva fase en el proceso de privatizaciones de empresas públicas españolas. La primera medida adoptada por el gobierno del PP fue la aprobación de un Programa de Privatizaciones mediante el Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996, por el que se establecen las bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado. Se fija así el marco bajo el que se realizarán las privatizaciones de empresas públicas en los últimos años, de forma que el proceso de privatizaciones es la aplicación de un programa político concreto, enmarcado dentro de una política liberalizadora de la actividad económica. Se produce pues un cambio en la concepción del papel del Estado en la economía. Éste pasa de ser un «accionista» a un simple regulador de la actividad económica que trata de crear un entorno favorable para la competitividad. Se trata además, como ya hemos mencionado, de un programa expreso y explícito en el que claramente se establecen los procesos y controles de los procesos de privatización: se crea el Consejo Consultivo de Privatizaciones (CCP) y la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales y dos mecanismos adicionales para el control de proceso de privatización, un subcomité para estudiar las privatizaciones dentro del Comité Económico del Parlamento y una auditoría específica llevada a cabo por la Intervención General de la Administración del Estado.

El año 2000 supuso un paréntesis en este intenso proceso de privatizaciones. En ese año se produjo una reorganización ministerial tras las elecciones que afectó especialmente al sector público. En concreto, desapareció el Ministerio de Industria y Energía y la SEPI pasó a depender del nuevo Ministerio de Hacienda. Durante el año 2001 se aprobó una modificación legislativa, a través de la Ley 7/2001, mediante la cual se deja abierta la vía al gobierno para que, sobre la base de decisiones concretas, pueda proceder a tomar decisiones de reordenación y reestructuración de los grupos societarios públicos dependientes de la Administración General de Estado o sus organismos públicos, con independencia del ministerio al que estén adscritos, atendiendo a las circunstancias de orden económico o de otro tipo existentes en cada momento. Como consecuencia de esta ley los tres Agentes Gestores del Programa de privatizaciones inicialmente diseñados por el Acuerdo de Ministros de 28 de junio de 1996 (SEPI, SEPPA y AIE) quedan en la actualidad integrados en la SEPI. En el año 2002 se continuó con el proceso privatizador y, en concreto, se llevaron a cabo cuatro operaciones de privatización, ninguna de ellas por medio de oferta pública de venta. El año 2003 supuso la continuidad y, en cierto modo, el incremento de la actividad privatizadora que se venía realizando en los años anteriores, no tanto en el número de operaciones realizadas como por el volumen de ingresos obtenidos. El volumen de ingresos desde el año 1996 hasta finales del año 2003 asciende a 31.747 millones de euros, de los que 2.037 millones corresponden al año 2003.

Las privatizaciones que tienen lugar desde 1996 hasta el año 2000 se produjeron a través tanto de ventas directas (33 procesos de privatización) como de ofertas públicas de venta (13 procesos), o por medio de subasta competitiva (3 procesos). Como resultado, la participación del Estado en la capitalización bursátil de las sociedades cotizadas pasó de ser un 9 por 100 en 1996 a menos de 0,3 por 100 en el 2001 (AROCENA, 2003).

Las motivaciones esgrimidas por el gobierno del PP fueron principalmente de carácter económico, relacionadas con la mayor eficiencia de las empresas privadas frente a las de carácter financiero. Sin embargo, la secuencia seguida por las privatizaciones y la aplicación de los recursos obtenidos por las ventas llevan a considerar la validez simultánea de objetivos de carácter financiero (VERGÉS, 2000). Si bien hasta 1996 los ingresos anuales obtenidos por las privatizaciones, comparados con el déficit fiscal, representaban un 10 por 100, en los años 1997 y 1998 la proporción aumentó hasta un 60-75 por 100, lo que contribuyó a la reducción del déficit fiscal y de la deuda pública, y a hacer posible que España cumpliera el requisito de Maastricht de reducir el déficit fiscal por debajo del 3 por 100 del PIB.

3. EVIDENCIA EMPÍRICA DE LOS PROCESOS DE PRIVATIZACIÓN E HIPÓTESIS A CONTRASTAR

3.1. Implicaciones de los procesos de privatización sobre la *performance* empresarial.

La estructura de propiedad puede ser un factor determinante de las decisiones y actuaciones empresariales, existiendo diferentes factores que permitirían explicar el diferente comportamiento de las empresas públicas y privadas. Entre otros cabe señalar que las empresas públicas se ven influenciadas en su modo de actuar y, en consecuencia, en sus resultados, por la consecución de fines políticos en detrimento de los económicos, o que las empresas públicas en comparación con las controladas por inversores externos tienen una menor predisposición a aceptar riesgos y una menor libertad para tomar decisiones, pues deben justificar sus decisiones frente a los empleados o a una jerarquía estatal (FRYDMAN *et al.*, 2000). Asimismo, hay que considerar que en las empresas públicas son previsiblemente mayores los conflictos de agencia, lo que también disminuirá su *performance* o rendimiento. Entre los conflictos de agencia que presenta la empresa pública cabe citar la existencia de un doble nivel de agencia (votantes-gobierno y gobierno-gestores), la imposibilidad de vender las acciones por parte de los ciudadanos, la existencia de objetivos políticos, o la menor rigidez de la financiación propia y ajena en las empresas públicas frente a las privadas ². Tampoco existe riesgo de quiebra pudiendo provocar una tendencia al expansionismo incontrolado hacia sectores no relacionados con su objeto social.

² Existe evidencia empírica que sugiere que las limitaciones presupuestarias blandas están asociadas a un peor rendimiento de las empresas estatales (SHIRLEY y NELLIS, 1991; Banco Mundial, 1995). Así, las restricciones presupuestarias duras y la privatización proporcionan incentivos adecuados a los directivos para maximizar los beneficios de las empresas (DJANKOV, 1997).

Si se tienen en cuenta estas particulares características de las empresas públicas y, considerando la disciplina que el mercado de capitales, el de bienes y servicios y el mercado de control corporativo ejercen sobre las empresas, cabría esperar que el cambio de propiedad de manos públicas a privadas fortaleciera los incentivos de la empresa a aumentar su rentabilidad y eficiencia y, en definitiva, a mejorar su funcionamiento económico. Por ello, al pasar de manos públicas a manos privadas, la rentabilidad empresarial debería aumentar, y ello por distintas razones. En primer lugar, dado que los accionistas quieren que la empresa maximice su valor de mercado, los directivos de las «nuevas empresas privadas» deberán poner más énfasis en este objetivo (YARROW, 1986). En segundo lugar, la privatización supone la transferencia sobre los derechos de control y sobre los flujos de caja hacia los directivos, quienes mostrarán un mayor interés en los beneficios y en la eficiencia (BOYCKO *et al.*, 1993). Este argumento, la mejora en la rentabilidad de las empresas es apoyada por distintos estudios empíricos que muestran una mejora de la rentabilidad económica y de la rentabilidad sobre las ventas de las empresas tras su privatización (MEGGINSON *et al.*, 1994; BOUBAKRI y COSSET, 1998; BOUBAKRI *et al.*, 2001; SUN y TONG, 2002)³. Por ello, planteamos como primera hipótesis a contrastar:

H1: La rentabilidad empresarial aumenta tras la privatización.

Tras la privatización las empresas deberían emplear sus recursos humanos, financieros y tecnológicos de un modo más eficiente debido a una mayor presión en la consecución del objetivo empresarial y a la reducción de los subsidios por parte del gobierno (SUNETI *et al.*, 1992; BOYCKO *et al.*, 1993). Como ya ha sido mencionado, es la mejora en la eficiencia empresarial uno de los motivos más frecuentemente esgrimidos por los gobiernos como razón de ser de las privatizaciones, mejora que es corroborada por diversos estudios empíricos (DE ALESSI, 1980; VINING y BOARDMAN, 1992; D'SOUZA y MEGGINSON, 1999; SUN y TONG, 2003). En este sentido, formulamos la hipótesis segunda:

H2: La eficiencia económica de las empresas mejora tras la privatización.

3.2. Evidencia empírica de los procesos de privatización en España.

Hasta el momento la evidencia empírica sobre el proceso de privatizaciones español es escasa. Al igual que ocurre en el ámbito internacional los trabajos existentes que analizan el comportamiento diferencial de empresas públicas y privadas españolas en diferentes períodos de tiempo (basados en ratios económicos y financieros)⁴ sugieren un peor comportamiento de las empresas públicas frente a las privadas en términos de rentabilidad y eficiencia. Las empresas públicas presentan rei-

³ Sin embargo, no siempre es posible afirmar que la privatización sea la causa *per se* de esta mejora en la rentabilidad (BISHOP y KAY, 1992; GREEN y VOLGGELSANG, 1994). Las consecuencias de la privatización pueden ser debidas a la competencia y a los cambios estructurales en el entorno (NEWBERY, 1997), o bien a que la mayor parte de la mejora tenga lugar en los años previos a la privatización (DEWENTER y MALATESTA, 2001).

⁴ CUERVO y MAROTO (1983), CUERVO (1984), MAROTO (1985), MYRO (1985), FEDEA (1987), NOVALES *et al.* (1987), RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ y DE LA FUENTE SABATÉ (1987), YAGÜE (1987), CUERVO (1989), MAROTO (1990), AZOFRA *et al.* (1991), PRIOR *et al.* (1993), ARGIMON *et al.* (1999).

teradamente pérdidas, por lo que necesitan recibir subvenciones, y además en su activo tiene un gran peso el inmovilizado, pues pertenecen mayoritariamente a sectores intensivos en capital. En el pasivo presentan un mayor nivel de endeudamiento que las empresas privadas, sobre todo a medio y largo plazo, y un menor nivel de reservas debido a la descapitalización que sufren como consecuencia de sus resultados negativos. Tienen un reducido poder de mercado, menor rotación de su activo y mayor riesgo financiero, lo que les lleva a generar menores rentabilidades económicas y financieras (CUERVO, 1989; RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ y DE LA FUENTE SABATÉ, 1987; YAGÜE, 1987).

Sin embargo, la evidencia empírica sobre los efectos de la privatización sobre las empresas es muy limitada y poco concluyente. SANCHÍS (1996) para una muestra de 24 empresas privatizadas y/o sometidas a procesos de reestructuración entre 1978 y 1990 concluye que, no en todos los procesos de privatización, los efectos han sido positivos. No se observa una evolución favorable de la productividad de las empresas. Por el contrario, en la mayor parte de las empresas que han realizado procesos de reestructuración tiene lugar una mejora en la eficiencia. Esto sugiere que un cambio en la forma organizativa y en la gestión puede ser suficiente para mejorar el funcionamiento de una empresa, sin necesidad de que ésta sea privatizada. MELLE (1999) sobre la muestra de empresas públicas españolas vendidas, total o parcialmente, a inversores privados mediante ofertas públicas de venta en el período de tiempo 1990-1999, no encuentra evidencia concluyente que apoye la mejora en el funcionamiento de las empresas. Las diez empresas privatizadas analizadas en el estudio sólo parecen mejorar su eficiencia operativa, pero no el gasto en inversión de capital.

Los resultados de VILLALONGA (2000) para una muestra de 24 empresas privatizadas en el período de tiempo 1985-1993 tampoco parecen apoyar el incremento de la eficiencia como razón de ser de las privatizaciones, aunque sí encuentra que factores políticos y organizacionales, como el ciclo económico, el tipo de comprador o el tamaño de la empresa, ayudarían a explicar la relación entre privatización y eficiencia. Además de estos estudios existen cuatro estudios de casos sobre el proceso de privatización en España. ARCAS y RUIZ (1999) encuentran una mejora en la eficiencia de Repsol, después de la privatización, pero sin embargo no realizan una comparación con sus competidores. Similares resultados muestran HERNÁNDEZ y LÓPEZ DE CASTRO (2000) para Telefónica, Endesa, Gas Natural y Repsol. Estos autores tampoco comparan los resultados de estas empresas privatizadas con las de sus competidores. BOSCH y VERGÉS (2002) analizan a la empresa Aceralia (hoy parte de Arcelor) y, a partir del análisis de indicadores económicos y financieros, concluyen que es en la fase previa a la privatización, durante la ejecución del Plan de Competitividad, cuando se producen los cambios significativos en el funcionamiento de Aceralia, en términos de rentabilidad, eficiencia o el volumen de ventas. Por tanto, la mejora observada en la fase en la que la empresa ya es privada puede deberse a la mejora iniciada con anterioridad a la privatización. AROCENA (2003) analiza la eficiencia de la privatización de la empresa eléctrica Endesa, encontrando que el rendimiento de esta empresa tras su privatización es peor que el de sus competidores.

Por último, CABEZA y GÓMEZ (2003) para una muestra de 52 empresas privatizadas, por medio de venta directa y a través de ofertas públicas de venta, y en el período temporal 1985-2000, encuentran una mejora en rentabilidad y en eficiencia de las empresas privatizadas. Sin embargo, la relación positiva entre privatización y *performance* sólo es confirmada para el caso de aquellas empresas privatizadas por medio de venta directa.

4. BASE DE DATOS, VARIABLES Y METODOLOGÍA UTILIZADA

4.1. Base de datos.

La base de datos del estudio está compuesta por el conjunto de empresas privatizadas en el período 1985-2000, es decir, un total de 116 empresas (véase **cuadro 1** al final del epígrafe). Sobre esta base de datos se obtienen datos económicos-financieros de las empresas en un período que alcanza -5 a +5 años alrededor de la privatización (año cero). La muestra finalmente empleada es el resultado de realizar las siguientes exclusiones de la totalidad de empresas privatizadas en ese período de tiempo:

- a) Empresas para las que no se disponía de un mínimo de tres años de observaciones antes y después de la privatización: por la imposibilidad de obtener los datos contables, por tratarse de empresas que comenzaban su actividad en los años inmediatamente anteriores a su privatización, o por ser empresas que eran liquidadas o desaparecían en fechas próximas al momento de la privatización.
- b) Empresas pertenecientes al sector financiero o dedicadas a los servicios financieros, dadas sus características diferenciales.
- c) Empresas en las que no podemos realizar corrección por datos sectoriales, por falta de información del dato agregado por sector.

Tras la aplicación de estos filtros la muestra finalmente utilizada asciende a un total de 53 empresas, aproximadamente el 46 por 100 del total de las empresas privatizadas, y un 45 por 100 en volumen de activos privatizados en el período 1985-2000.

TABLA 1. Composición de la muestra.

Año de privatización ⁽¹⁾	Empresa privatizada ⁽⁶⁾	Sector de actividad	Método de privatización
1986	Amper	Electrónica	OPV
1986	Entursa	Turismo	Venta Directa
1986	Gesa	Gas/Electricidad	OPV
1986	Remetal ⁽²⁾	Aluminio	Venta directa
1986/90	Seat	Automoción	Venta directa
1987	Acesa	Autopistas	OPV
1987	Alumalsa	Aluminio	Venta directa
1987	Gas Madrid	Gas	OPV
1987	Litofan	Aluminio	Venta directa
1987	Purolator	Automoción	Venta directa
1988/95	Ence	Papel	OPV
1988/98	Endesa	Electricidad	OPV
1989	Astican	Astilleros	Venta directa
1989/92	Ateinsa	Bienes de equipo	Venta directa
1989	Enfersa ⁽³⁾	Fertilizantes	Venta directa

TABLA 1. Composición de la muestra (cont.).

Año de privatización ⁽¹⁾	Empresa privatizada ⁽⁶⁾	Sector de actividad	Método de privatización
1989/92	MTM	Bienes de equipo	Venta directa
1989	Pesa	Electrónica	Venta directa
1989/97	Repsol	Petróleo/Gas	OPV
1991/92	GEASA	Artesanía Industrial	Venta directa
1991	Jobac ⁽⁴⁾	Distribución	Venta directa
1992	Campsa	Petróleo/Química	Venta directa
1992	Icuatro	Equipo médico	Venta directa
1993	FSC	Bienes de equipo	Venta directa
1993/94	Palco	Aluminio	Venta directa
1994	Artespaña	Artesanía Industrial	Venta directa
1994	CTE	Transporte marítimo	Venta directa
1994/97	Enagas	Gas	Venta directa
1995	Lesá	Alimentación	Venta directa
1995	Refinalsa	Aluminio	Venta directa
1995	Sidenor	Siderurgia	Venta directa
1995/99	Telefónica	Telecomunicaciones	OPV
1995/99	Indra	Tecnología	Venta directa/OPV
1996	Gas Natural	Gas	OPV
1996	Sefanitro	Fertilizantes	Venta directa
1997 (SEP/OCT.)	Aldeasa	Distribución	Venta directa/OPV
1997	Almagrera	Minería	Venta directa
1997 (JUL./DIC.)	CSI-Aceralia	Siderurgia	Venta directa/OPV
1997	Elcano	Naviera	Venta directa
1997	Ferroprefil	Aluminio	Venta directa
1997	H.J. Barreras	Astilleros	Venta Directa
1997	Iongraf	Aluminio	Venta directa
1997	Retevisión ⁽⁵⁾	Telecomunicaciones	Venta directa
1997	Surgiclinic Plus	Productos farmacéuticos	Venta directa
1998	Inespal	Aluminio	Venta directa
1998	Inima	Medio Ambiente	Venta directa
1998	Productos tubulares	Siderurgia	Venta directa
1998	Tabacalera	Tabaco/Alimentación	OPV
1999	Astander	Astilleros	Venta directa
1999	Aya	Aeronáutica	Venta directa
1999	Enatcar	Transporte por carretera	Venta directa
1999	Icsa	Aeronáutica	Venta directa
1999	LM Composites	Bienes de equipo	Venta directa
1999	REE	Energía	OPV

(1) Se indica únicamente el primero y el último año de privatización de la empresa.

(2) En el año 1990 se privatizó un 0,5% de la compañía, por falta de datos sólo se ha tenido en cuenta el año 1986.

(3) En el año 1991 se privatizó un 20% de la compañía, por falta de datos sólo se ha tenido en cuenta el año 1989.

(4) En el año 1995 se privatizó un 30% de la compañía, por falta de datos sólo se ha tenido en cuenta el año 1991.

(5) En el año 1999 se privatizó un 30% de la compañía, por falta de datos sólo se ha tenido en cuenta el primer tramo de privatización.

(6) Las empresas están clasificadas en función de la actividad facilitada por los informes de la SEPI, y no siguiendo clasificación por códigos SIC o CNAE.

FUENTE: Elaboración propia.

La **tabla 2** refleja la clasificación sectorial, distribución anual y el método de privatización empleado (venta directa u OPV) para la muestra de las empresas incluidas en el estudio. Como puede observarse, las empresas de la muestra pertenecen mayoritariamente al sector de equipos de transporte (16,67% – código SIC 37), y a los sectores de la siderurgia y al sector de servicios de agua, electricidad, gas y sanitarios (12,12% – códigos SIC 33 y 49, respectivamente). Los años más activos, en lo que se refiere a procedimientos de privatización, son el año 1997 (21,43%), el año 1999 (12,12%), el año 1989 y 1995 (10,79%). Así mismo se observa que, al igual que para la base de datos total, la mayor parte de los procesos de privatización ⁵, un 72,73 por 100 de los casos, corresponden a empresas privatizadas por el método de venta directa, y un 27,27 por 100 mediante una oferta pública de venta. Durante el gobierno socialista el número de procesos de privatización ascienden a 38 (29 por medio de venta directa y 9 por OPV), mientras que con el Partido Popular el número de procesos de privatización es de 28 (19 ventas directas, 9 OPVs).

TABLA 2. Clasificación sectorial, anual y según el método de privatización de la muestra.

La muestra consiste en 53 empresas privatizadas en España en el período de tiempo 1985-2000, que se corresponden con un total de 66 procesos de privatización.

Panel A: Clasificación sectorial de la muestra		
<i>Industria (Códigos SIC)</i>	<i>Número de observaciones</i>	<i>Porcentaje de observaciones</i>
10	1	1,51%
20	1	1,51%
21	1	1,51%
26	3	4,55%
28	3	4,55%
29	3	4,55%
30	1	1,51%
32	2	3,03%
33	8	12,12%
34	4	6,06%
35	2	3,03%
36	2	3,03%
37	11	16,67%
41	1	1,51%
44	2	3,03%
47	1	1,51%
48	3	4,55%
49	8	12,12%
50	2	3,03%
54	1	1,51%
55	2	3,03%
70	1	1,51%
73	3	3,03%
Total	66	100,00%

⁵ Hemos considerado el primer y el último tramo de privatización.

TABLA 2. Clasificación sectorial, anual y según el método de privatización de la muestra (cont.).

Panel B: Distribución anual de la muestra		
<i>Año</i>	<i>Número de observaciones</i>	<i>Porcentaje de observaciones</i>
1986	5	8,93%
1987	5	8,93%
1988	2	3,57%
1989	6	10,71%
1990	1	1,78%
1991	2	3,57%
1992	5	8,93%
1993	2	3,57%
1994	4	6,06%
1995	6	10,71%
1996	2	3,57%
1997	13	21,43%
1998	5	8,93%
1999	8	12,12%
Total	66	100,00%
Panel C: Distribución de la muestra según el método de privatización		
Número de OPVs	18	27,27%
Número de ventas directas	48	72,73%
Total procesos de privatización	66	100,00%

La información relativa a las empresas objeto de privatización en el período temporal del estudio se ha obtenido de la SEPI, completándose con la reflejada en otros estudios de privatización previos para el caso español (GÁMIR, 1999; VERGÉS, 1999; VILLALONGA, 2000), y con los informes del Consejo Consultivo de Privatizaciones. Los datos contables para el período previo a la privatización proceden de los informes anuales del Instituto Nacional de Industria y del Grupo Patrimonio, y de las memorias anuales de las empresas privatizadas depositadas en el centro de documentación de la SEPI. Los datos contables posteriores a la privatización han sido obtenidos de las memorias anuales de las empresas depositadas en la SEPI, en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), en la Bolsa de Madrid, para las empresas cotizadas, de las bases de datos SABI (Sociedad de Análisis de Balances Ibéricos) e Informasa, así como de las memorias facilitadas por las propias empresas, y las depositadas en los Registros Mercantiles. Esta información se ha completado con la que aparece reflejada en los directorios Dicodi y Dun's & Bradstreet. Las ratios sectoriales han sido calculadas a partir de la información facilitada por la Central de Balances del Banco de España.

4.2. Variables empleadas.

La **tabla 3** muestra las variables utilizadas en el estudio sobre la *performance* empresarial. Como variables representativas de la rentabilidad empresarial se utilizan la rentabilidad económica y financiera y el margen sobre ventas. La rentabilidad económica (RE) se define como el cociente entre el beneficio de explotación y el activo total, la rentabilidad financiera (RF) como el cociente entre el resultado de ejercicio y los fondos propios, y el margen de explotación (MARGEN) se calcula como cociente entre el beneficio de explotación y las ventas (en tanto por 100). Como variables representativas de la eficiencia económica se utilizan los ratios ventas por empleado (VTAS/EMP), resultado del ejercicio por empleado (RTDO/EMP), beneficio de explotación por empleado (BE/EMP) y valor añadido por empleado (VA/EMP) (en millones de euros por empleados). Todas estas variables se corrigen por datos sectoriales medios anuales.

TABLA 3. Definición de las variables dependientes.

Variables	Definición	Relación esperada
<i>Rentabilidad empresarial</i>		
Rentabilidad económica Rentabilidad financiera Margen sobre ventas	RE = beneficio de explotación/activo total RF = resultado del ejercicio/fondos propios MARGEN = beneficio de explotación/ventas	$RE_D > RE_A$ $RF_D > RF_A$ $MARGEN_D > MARGEN_A$
<i>Eficiencia empresarial</i>		
	VTAS/EMP = ventas/número de empleados RTDO/EMP = resultado del ejercicio/número de empleados BE/EMP = beneficio de explotación/número de empleados VA/EMP = valor añadido/número de empleados	$VTAS/EMP_D > VTAS/EMP_A$ $RTDO/EMP_D > RTDO/EMP_A$ $BE/EMP_D > BE/EMP_A$ $VA/EMP_D > VA/EMP_A$

Se utilizan los subíndices A y D para identificar antes y después de la privatización respectivamente.

La **tabla 4** presenta los estadísticos descriptivos (media, mediana, valor máximo y mínimo y desviación típica) de las variables incluidas en el estudio ⁶. Como se puede observar el valor medio aumenta para las tres variables de rentabilidad y para los ratios de eficiencia, RTDO/EMP y BE/EMP. Por ejemplo, la rentabilidad económica pasa de -3,688 a -1,489, mientras que la rentabilidad financiera pasa de -90,236 a -1,120. En los valores medianos los resultados son similares, teniendo lugar una mejora en el valor mediano post-privatización de la mayor parte de las variables analizadas, a excepción del ratio VTAS/EMP, que pasa de 0,0744 a -0,02039.

⁶ Para el primer tramo de privatización de las empresas.

TABLA 4. Estadísticos descriptivos.

La muestra se compone de 53 empresas privatizadas en España en el período de tiempo 1985-2000. RE indica la rentabilidad económica de la empresa. RF indica la rentabilidad financiera de la empresa. MARGEN indica el margen de explotación de la empresa. VTAS/EMP indica el volumen de ventas respecto al nivel de empleados. RTDO/EMP indica el resultado del ejercicio respecto al nivel de empleados. BE/EMP indica el beneficio de explotación respecto al nivel de empleados. VA/EMP indica el valor añadido respecto al nivel de empleados.

Variable	Media	Mediana	Mínimo	Máximo	Desv. típica
RE (pre) N: 43	-3,688	-2,438	-34,220	25,957	12,06
RE (post)	-1,489	-0,376	-32,563	44,123	12,336
RF (pre) N: 45	-90,236	0,277	-1,414,437	558,428	347,456
RF (post)	-1,120	4,845	-387,591	244,530	81,887
MARGEN (pre) N: 42	-12,963	-4,828	-157,227	47,045	33,709
MARGEN (post)	-6,443	-2,067	-114,018	28,662	25,725
VTAS/EMP (pre) N: 48 ...	5,689-02	7,744-02	-0,189	1,759	0,257
VTAS/EMP (post)	-1,069	-2,039-02	-0,302	2,391	0,390
RTDO/EMP (pre) N: 41 ...	-2,217-02	-6,303-03	-0,555	0,056	8,984-02
RTDO/EMP (post)	-1,66-02	-1,279-03	-0,422	0,068	7,508-02
BE/EMP (pre) N: 39	6,203-03	-8,963-04	-0,052	0,114	3,083-02
BE/EMP (post)	7,768-02	4,284-03	-0,113	2,669	0,428
VA/EMP (pre) N: 23	0,105	0,149	-0,025	1,596	0,330
VA/EMP (post)	0,116	0,020	-0,032	2,099	0,434

4.3. Metodología.

Para contrastar las hipótesis planteadas, es decir, si los procesos de privatización mejoran en la *performance* de las empresas privatizadas, se comparan distintas medidas de rentabilidad y eficiencia en el período anterior y posterior a la privatización. Las hipótesis planteadas se analizan mediante un contraste de igualdad de medias y medianas de las variables propuestas para las empresas de la muestra, antes y después de la privatización ⁷. Los valores de las variables se corrigen por sectores restando a los valores el valor medio sectorial en cada año. Como el año de la privatización incluye períodos de propiedad pública y privada éste se excluye del análisis. Sobre estos valores de las variables en los momentos pre y post privatización se aplica el contraste de igualdad de medias de la t de Student y el contraste no paramétrico de medianas de Wilcoxon. En concreto, se comparan los valores medios y medianos de las variables en período antes de la privatización (-3-1) con el período post-privatización (+1+3). En el período post-privatización se consideran alternativamente el primer y último tramo de privatización. Es decir, en el caso de que hubiese más de un tramo se comparan los valores medios y medianos pre-privatización del primer tramo de privatización con los post-privatización del último tramo de privatización. De acuerdo con las hipótesis formuladas es de esperar que tras la privatización las empresas aumenten su rentabilidad y eficiencia económica.

⁷ Previamente se aplicó a las variables un test de normalidad de Kolmogorov-Smirnov para ver si debían aplicarse contrastes paramétricos o no paramétricos.

CUADRO 1. EMPRESAS PRIVATIZADAS EN ESPAÑA 1985-2000

Empresa privatizada	Año privatización	Porcentaje privatizado	Sector de empresa privatizada	Empresa adquirente
Cesquisa	1985	45,4	Química	Cepsa
Igfisa	1985	100	Alimentación	Pleamar
Ingenasa	1985	51	Biotecnología	ERT
	1986	14		
	1989	2		
Gossypium	1985	100	Textil	Textil Guadiana
Secoinsa	1985	69,1	Informática	Fujitsu
SKF española	1985	98,8	Mecánica (Rodamientos)	Aktiebogalet SKF
Textil Tarazona	1985	69,6	Textil	Cima Eursa (Entrecanales)
Viajes Marsans	1985	100	Turismo	Trapsatur
Aluflet	1986	40	Aluminio	Acc. privados de Aluflet
Amper	1986	68	Electrónica	Múltiple (OPV)
Entursa	1986	100	Turismo	CIGA/ Hoteles de Lujo Españoles
Fovisa	1986	100	Siderurgia	Gekanor
Frigsa	1986	100	Alimentación	Saprogal
Gesa	1986	39	Gas/electricidad	Múltiple (OPV)
Gypisa	1986	100	Alimentación	Los Norteños/Frigoríficos Santana
Indugasa	1986	50	Automoción	GKN
Insisa	1986	60	Bienes de equipo	Accionistas privados de Insisa
Issa	1986	100	Aluminio	Aluperfil
La luz	1986	100	Alimentación	Prevert
Motores MDB	1986	38,4	Construcción naval	Klockner Humboldt
	1989	22		
Pamesa	1986	100	Papel	Torras Hostench
Remetal	1986	66,1	Aluminio	Socios fundadores Remetal
Seat	1986	75	Automoción	Volkswagen
	1990	25		
Telesincro	1986	40	Electrónica	Bull
	1988	33,9		
	1994	26,1		
Tovisa	1986	99,3	Bienes de equipo	Gekanor
Acesa	1987	57,6	Autopistas	Múltiple (OPV)
Alumalsa	1987	44	Aluminio	Montupet
Dessa	1987	80	Construcción naval	Forestal del Atlántico
Diasa	1987	50	Alimentación	Saudisa (Promodes)/BBV
Evatsa	1987	100	Aluminio	Cebal
Gas Madrid	1987	16	Gas	Múltiple (OPV)
Litofan	1987	100	Aluminio	Baumgartner Ibérica
Miel española	1987	51	Alimentación	Agroalim
Miraflores	1987		Alimentación	Queserías Miraflores
Purolator	1987	97,4	Automoción	Knecht Filterwerke
Victorio Luzuriaga	1987	33	Automoción	Eisenwerk Bruhl

CUADRO 1. EMPRESAS PRIVATIZADAS EN ESPAÑA 1985-2000 (cont.)

Empresa privatizada	Año privatización	Porcentaje privatizado	Sector de empresa privatizada	Empresa adquirente
Ence	1988	39	Papel	Múltiple (OPV)
	1995	15		
Endesa	1988	20,4	Electricidad	Múltiple (OPV)
	1994	8,7		
	1997	25,57		
	1998	41,1		
Ancoial	1989	75	Aluminio	Omnium Industrie
Astican	1989	90,7	Astilleros	Italamar
Ateinsa	1989	85	Bienes de equipo	GEC Alstrom
	1992	15		
Enfersa	1989	80	Fertilizantes	Ercros
	1991	20		
Intelhorce	1989	100	Textil	Orefici
MTM	1989	85	Bienes de equipo	GEC Alstrom
	1992	15		
Oesa	1989	100	Alimentación	Ferruzi
Pesa	1989	97,4	Electrónica	Amper
Repsol	1989	30,6 ⁽¹⁾	Petróleo/Gas	Múltiple (OPV)
	1990/92	2,9/2,1		Pemex
	1992	10		Emisión de bonos canjeables
	1993	14		Múltiple (OPV)
	1995	19,5		Múltiple (OPV)
	1996	11		Múltiple (OPV)
	1997	10		Múltiple (OPV)
Adaro Indonesia	1990	80	Ingeniería	Indonesia Coal/Asminco
				Bara/Majutamas
Coifer	1990	50	Alimentación	Alimentos naturales (BBV)
Dirsa	1990	100	Distribución	Promodes/BBV
Hytasa	1990	100	Textil	Textil Guadiana
Imepiel	1990	100	Calzado	Grupo Cusí
Saldosa	1990	66	Minería	Potasas Sub.
Salinas de Torrelavieja	1990	38	Química (sal)	Solvay
Sebastián de la Fuente	1990	100	Distribución	BBV
Coisa	1991	100	Alimentación	Rusticas
Enasa Pegaso	1991	60	Automoción	Fiat
	1993	40		
Fridarago	1991	100	Alimentación	Rústicas
Geasa	1991	90	Artesanía	Pickman
	1992	10		
Jobac	1991	70	Distribución	Erosmer
	1995	30		Eroski
Tsd	1991	100	Electrónica	Telepublicaciones
Campsa	1992	100	Petroquímica	
Icuatro	1992	90	Equipo médico	Grupo alegre
Argentaria	1993	25	Banca	Múltiple (OPV)
	1993	25		Múltiple (OPV)

CUADRO 1. EMPRESAS PRIVATIZADAS EN ESPAÑA 1985-2000 (cont.)

Empresa privatizada	Año privatización	Porcentaje privatizado	Sector de empresa privatizada	Empresa adquirente
Automoción 2000 FSC	1996	25	Automoción Bienes de equipo	Múltiple (OPV)
	1998	28,6		Múltiple (OPV)
	1993	100		Inversores Reo
	1993	100		Grupo Navacel/Total Technical Trade/Luis Tellería Usabiaga
Ineco	1993	55	Ingeniería	Gas natural
Palco	1994	11	Aluminio	
	1993	50		
	1994	50		
Royal Brands Incluye:	1993	99	Alimentación	RJR Alimentación
	Carcesa	100		
	Consiber	100		
	Ártica	100		
	Marbú	100		
Artespaña	1994	100	Artesanía Industrial	Medino
ASDL	1994	87	Aeronáutica	Quadrant Group
Caívs	1994	100	Gas	Gas natural
CTE	1994	100	Transporte marítimo	Naviera de Odiel/ Marítima Valenciana
ENAGAS	1994	91	Gas	Gas natural
	1997	9		
RJR Alimentación	1994	50	Alimentación	RJR Nabisco
Sodiga	1994	46,2	Soc. Desarrollo Industrial	Xunta de Galicia
	1997	5		
Indra Sistemas	1995	24,9 ⁽²⁾	Nuevas Tecnologías	Thomson
	1999	66,09		Múltiple (OPV)
LESA	1995	100	Alimentación	Leyma/Parlat
Refinalsa	1995	50	Aluminio	Remetal
Sidenor	1995	50	Siderurgia	Digeco/Roda
Telefónica	1995	10,7	Telecomunicaciones	Múltiple (OPV)
	1997	21,9		Múltiple (OPV)
Gas natural	1999	0,28	Telecomunicaciones	Múltiple (OPV)
	1996	3,8	Gas	Múltiple (OPV)
	Sagane	1996	91	Gas
Sefanitro	1996	52,52	Fertilizantes	Fertiberia
Sodican	1996	51	Soc. Desarrollo Industrial	Gobierno Autónomo
Almagrera	1997	98,98		Minería
Aldeasa	Sept. 1997	30	Distribución	Tabacalera
	Oct. 1997	65,04		Múltiple (OPV)
Auxini	1997	60	Construcción	OCP
CSI-Aceralia	Julio 1997	35	Siderurgia	Arbed
	Nov. 1997	12,2		Aristrain/Gestamp
	Dic. 1997	52,8		Múltiple (OPV)
Elcano	1997	100	Naviera	Gupo Marítimo Ibérico
Ferroprefil	1997	100	Aluminio	Directivos (MBO)

CUADRO 1. EMPRESAS PRIVATIZADAS EN ESPAÑA 1985-2000 (cont.)

Empresa privatizada	Año privatización	Porcentaje privatizado	Sector de empresa privatizada	Empresa adquirente
H.J.Barreras	1997	100	Astilleros	Odiel, Albacora, García Costas
Iongraf	1997	100	Aluminio	Directivos
Retevisión	1997	70	Telecomunicaciones	Endesa-Step-Unión
				Fenosa, Euskael, Caixa de Vigo, BCH
	1999	30		
Sodical	1997	51	Soc. Desarrollo Industrial	Junta de Castilla y León, Cajas de Ahorro regionales
Sodicaman	1997	51	Soc. Desarrollo Industrial	Gobierno Autónomo/ Cajas
Surgiclinic Plus	1997	50	Productos farmacéuticos	Hambros
TISA	1997	24	Telecomunicaciones	Telefónica
Comee	1998	100	Electricidad	Inversores institucionales nacionales y extranjeros (subasta)
Inespal	1998	100	Aluminio	Alcoa
Infoleasing	1998	100	Servicios financieros	Leasing de Cataluña (liscat)
Inima	1998	100	Medio Ambiente	Lain
Potasas	1998	100	Minería	Dead Sea Works, Tolsa, La seda de Barcelona
Productos tubulares	1998	100	Siderurgia	Tubos Reuidos
Serausa	1998	100	Áreas de servicio	Áreas
Tabacalera	1998	52,4	Alimentación (tabaco)	Múltiple (OPV)
Astander	1999	100	Astilleros	Italamar
Aya	1999	100	Aeronáutica	MASA
Enatcar	1999	100	Transporte	Alianza Bus
Iberia	1999	40	Transporte	American Airlines, British Airways, Caja Madrid, BBV, Logista, Corte Inglés, Ahorro Corporación
Icsa	1999	100	Aeronáutica	MASA
LM Composites	1999	50	Bienes de equipo	LM composites-Gasfiber
REE	1999	35	Electricidad	Múltiple (OPV)
Casa	2000	100	Aeronáutica	EADS
Cope	2000	2,42	Radio difusión	COPE
Initec	2000	100	Ingeniería	TR, Welco, Dragados

(1) REPSOL: Paquete de 4,2 vendido directamente a BBV.

(2) INDRA: Venta parcial acordada con un solo comprador, la compañía francesa Thomson.

FUENTE: *Elaboración propia.*

5. RESULTADOS

La **tabla 5** muestra los resultados de la aplicación del contraste de la *t* de Student y el test de igualdad de medias y medianas de Wilcoxon para las distintas variables corregidas por sector, tres años antes y después de la privatización. Como puede apreciarse todas las ratios muestran un incremento en sus valores medianos ⁸ post-privatización a excepción de ratio de eficiencia ventas por empleado (VTAS/EMP). Sin embargo, esta mejora sólo se confirma estadísticamente, y únicamente al nivel del 90 por 100, para el margen sobre ventas considerando la muestra del primer tramo de privatización. Estos resultados sugieren la no existencia de diferencias significativas en la rentabilidad y eficiencia de las empresas tras su privatización.

TABLA 5. Resultados de diferencias de medias y medianas corregidas por datos sectoriales.

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
RENTABILIDAD								
RE -3+3 (1T) N = 43	-3,688	-2,438	-1,489	-0,376	2,199	2,062	-1,280	-1,352
RE -3+3 (2T) N = 43	-3,688	-2,438	-2,256	-0,376	1,432	0,694	-0,629	-0,845
RF -3+3 (1T) N = 45	-90,236	0,277	-1,120	4,845	89,116	4,568	-0,439	-0,818
RF -3+3 (2T) N = 45	-90,236	0,277	-0,634	4,845	89,602	4,568	-1,633	-0,694
MARGEN -3+3 .. (1T) N = 42	-12,963	-4,828	-6,443	-2,067	6,52	2,761	-1,187	-1,919*
MARGEN -3+3 .. (2T) N = 42	-12,963	-4,828	-9,147	-2,067	3,816	2,761	0,975	-1,069
EFICIENCIA								
VTAS/EMP -3+3 (1T) N = 48	5,16-02	-2,88-03	7,32-02	-2,73-02	2,16-02	-2,44-02	-0,103	-1,190
VTAS/EMP -3+3 (2T) N = 48	5,16-02	-2,88-03	4,23-02	-4,07-02	-9,3-02	-3,78-02	0,211	-1,590
RTDO/EMP -3+3 (1T) N = 41	-2,13-02	-6,30-03	-1,66-02	-1,27-03	4,7-03	5,03-03	-0,306	-0,279
RTDO/EMP -3+3 (2T) N = 41	-2,13-02	-6,30-02	-2,65-02	-6,48-03	-5,2-03	5,56-02	0,275	-0,952

⁸ Hemos tenido en cuenta los valores medianos pues tras aplicar el test de normalidad de Kolmogorov-Smirnov hemos rechazado la normalidad de las variables.

TABLA 5. Resultados de diferencias de medias y medianas corregidas por datos sectoriales (cont.).

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
BE/EMP -3+3 (1T) N = 39	6,20-03	-8,96-04	1,11-02	4,28-03	4,9-03	5,17-03	-1,002	-1,256
BE/EMP -3+3 (2T) N = 39	6,20-03	-8,96-04	5,47-03	1,04-04	-7,3-04	0,001	0,098	-0,335
VA/EMP -3+3 (1T) N = 23	0,105	1,497-02	0,116	2,068-02	0,011	5,71-03	-0,441	-0,335
VA/EMP -3+3 (2T) N = 23	0,105	1,497-02	0,112	2,068-02	0,007	5,71-03	-0,277	-0,578

* Significativo estadísticamente al 10%.

Los resultados obtenidos contrastan sorprendentemente con los que arrojan estas mismas variables tanto en el período de cinco años antes y después de la privatización, como de tres años antes y después, si no se considera el efecto sectorial. En este caso sí resultan significativas, al nivel del 1 por 100, las diferencias de medias y medianas para algunas de las variables analizadas, especialmente la eficiencia económica (veánse **tablas 6 y 7**). Por tanto, sin tener en cuenta el efecto sectorial, los resultados parecen sugerir un cambio en el funcionamiento de las empresas tras su privatización, tal y como muestra la mejora en las variables de eficiencia ⁹.

TABLA 6. Resultados de diferencias de medias y medianas no corregidas por datos sectoriales.

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
RENTABILIDAD								
RE -3+3 (1T) N = 43	0,592	2,019	3,516	5,220	2,924	3,201	-1,588	-1,823*
RE -3+3 (2T) N = 43	0,592	2,019	3,304	5,220	2,712	3,201	-1,442	-1,497
RF -3+3 (1T) N = 45	-19,145	7,466	-6,185	9,853	12,96	2,387	-0,439	-0,818

⁹ Tanto en un horizonte temporal de tres años antes y después de la privatización, con una muestra de 58 empresas, como si ampliamos el horizonte dos años más, con una muestra de 28 empresas.

TABLA 6. Resultados de diferencias de medias y medianas no corregidas por datos sectoriales (cont.).

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
RF -3+3 (2T) N = 45	-19,145	7,466	-5,390	9,779	13,755	2,313	-0,472	-0,581
MARGEN -3+3 .. (1T) N = 42	-3,211	2,312	1,805	4,991	5,016	2,679	-0,894	-1,419
MARGEN -3+3 .. (2T) N = 42	-3,211	2,312	-1,086	4,991	2,125	2,679	-0,368	-0,857
EFICIENCIA								
VTAS/EMP -3+3 (1T) N = 48	0,197	9,726-02	0,272	0,138	0,075	0,040	-3,067**	-4,523***
VTAS/EMP -3+3 (2T) N = 48	0,197	9,726-02	0,305	0,138	0,108	0,040	-2,790***	-4,339***
RTDO/EMP -3+3 (1T) N = 41	-8,203-04	-2,76-03	1,364-02	5,050-03	0,014	7,81-03	-2,105**	-2,870***
RTDO/EMP -3+3 (2T) N = 41	-8,203-04	-2,76-03	1,275-02	5,050-03	0,013	7,81-03	-2,629**	-3,331***
BE/EMP -3+3 (1T) N = 39	1,396-02	2,442-03	2,746-02	9,148-03	0,0135	6,706-03	-2,485**	-3,112***
BE/EMP -3+3 (2T) N = 39	1,396-02	2,442-03	2,922-02	9,148-03	0,015	6,706-03	-2,655**	-3,126***
VA/EMP -3+3 (1T) N = 23	0,164	7,004-02	0,190	9,443-02	0,026	0,024	-1,050	-2,129**
VA/EMP -3+3 (2T) N = 23	1,498-02	6,368-03	0,189	9,443-02	0,174	0,088	-2,060*	-4,197***

* Significativo estadísticamente al 10%.

** Significativo estadísticamente al 5%.

*** Significativo estadísticamente al 1%.

TABLA 7. Resultados de diferencias de medias y medianas no corregidas por datos sectoriales.

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
RENTABILIDAD								
RE -5+5 (1T) N = 18	1,001	1,736	4,911	5,433	3,91	3,697	-1,486	-2,243**
RE -5+5 (2T) N = 18	1,001	1,736	4,561	5,377	3,56	3,641	-1,353	-2,243**

TABLA 7. Resultados de diferencias de medias y medianas no corregidas por datos sectoriales (cont.).

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
RF -5+5 (1T) N = 23	-45,893	3,155	-15,203	8,684	30,69	5,529	-0,771	-0,852
RF -5+5 (2T) N = 23	-45,893	3,155	-7,876	12,589	38,017	9,434	-0,941	-1,065
MARGEN -5+5 .. (1T) N = 17	24,570	7,377	12,029	9,968	-12,541	2,591	0,691	-1,065
MARGEN -5+5 .. (2T) N = 17	24,570	7,377	5,476	9,011	-19,094	1,634	1,077	-0,118
EFICIENCIA								
VTAS/EMP -5+5 (1T) N = 27	0,182	0,097	0,318	0,150	0,136	0,053	-3,390***	-4,036***
VTAS/EMP -5+5 (2T) N = 27	0,182	0,097	0,359	0,166	0,177	0,069	-2,798***	-4,084***
RTDO/EMP -5+5 (1T) N = 21	-0,001	-0,004	0,020	0,007	0,021	0,011	-3,003***	-3,319***
RTDO/EMP -5+5 (2T) N = 21	-0,001	-0,004	0,021	0,011	0,022	0,015	-3,115***	-3,632***
BE/EMP -5+5 (1T) N = 16	0,016	0,012	0,048	0,018	0,032	0,006	-2,427**	-2,689***
BE/EMP -5+5 (2T) N = 16	0,016	0,012	0,049	0,018	0,033	0,006	-2,338**	-2,585***

* Significativo estadísticamente al 10%.

** Significativo estadísticamente al 5%.

*** Significativo estadísticamente al 1%.

Para tratar de encontrar explicaciones a estos resultados se ha dividido la muestra (sin corregir por datos sectoriales) en dos submuestras: una compuesta por las empresas que son privatizadas en un ciclo económico expansivo y otra compuesta por empresas privatizadas en un ciclo económico recesivo. Se considera un ciclo económico expansivo si el incremento del PIB de un año respecto al anterior era superior al incremento del año previo, y ciclo económico recesivo en caso contrario ¹⁰. Los resultados obtenidos muestran una mejora en las ratios de eficiencia. Ello sugiere que las mejoras en eficiencia vendrían explicadas por la buena situación de la economía en general, desapareciendo, por ello, las diferencias significativas al controlar el efecto sectorial.

¹⁰ En el 83 por 100 de los casos las empresas de la muestra han sido privatizadas en un ciclo económico expansivo. Se ha tomado como indicador la ratio de eficiencia VTAS/EMP, pues en este caso tenemos un mayor número de observaciones.

TABLA 8. Resultados de diferencias de medias y medianas según ciclo económico.**PANEL A-Ciclo expansivo**

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
VTAS/EMP -3+3 (1T) N = 39	0,190	0,091	0,261	0,140	0,071	0,049	-3,136***	-4,340***
VTAS/EMP -3+3 (2T) N = 21	0,154	0,101	0,204	0,136	0,05	0,035	-2,753***	-4,300***
RTDO/EMP-3+3 (1T) N = 38	0,001	-0,001	0,014	0,004	0,013	0,005	-3,299***	-3,181***
RTDO/EMP-3+3 (2T) N = 33	0,002	-6,9-04	0,0177	0,006	0,017	6,69-03	-2,564**	-2,528**
BE/EMP-3+3 (1T) N = 33	0,0169	2,44-03	0,0278	9,14-03	0,0253	6,7-03	-2,264*	-2,939***
BE/EMP-3+3 (2T) N = 32	0,0199	6,68-03	0,0355	0,0119	0,028	5,22-03	-2,406**	-2,711***
VA/EMP -3+3 (1T) N = 22	0,162	6,752-02	0,191	8,508-02	0,029	0,017	-1,177	-2,613***
VA/EMP -3+3 (2T) N = 21	1,544-02	6,368-03	0,168	9,443-02	0,152	0,088	-1,987*	-4,015***

PANEL B-Ciclo recesivo

Variable	Pre-privatización		Post-privatización		Diferencia		Z	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Medias	Medianas	t-student	Wilcoxon
VTAS/EMP -3+3 (1T) N = 9	0,228	0,132	0,327	0,136	0,099	0,004	-1,083	-1,481
VTAS/EMP -3+3 (2T) N = 10	0,147	0,094	0,181	0,121	0,034	0,027	-0,591	-1,172
RTDO/EMP-3+3 (1T) N = 7	-0,013	-0,009	0,010	0,009	0,023	0,018	-1,054	-1,352
RTDO/EMP -3+3 (2T) N = 8	-0,014	-0,013	-0,007	-0,001	0,007	0,012	-0,647	-1,260
BE/EMP-3+3 (1T) N = 6	-0,002	1,94-04	0,0254	0,0215	0,0274	0,0213	-1,138	-0,943
BE/EMP-3+3 (2T) N = 7	-0,0126	-0,0189	3,31-04	-2,99-04	0,0129	0,0191	-1,054	-1,183
VA/EMP -3+3 (1T) N = 1	0,214	0,214	0,152	0,152	-0,062	-0,062		
VA/EMP -3+3 (2T) N = 2	1,021-02	1,021-02	8,482-02	8,482-02	0,0746	0,0746	-1,268	-1,342

* Significativo estadísticamente al 10%.

** Significativo estadísticamente al 5%.

*** Significativo estadísticamente al 1%.

En resumen, los resultados obtenidos no apoyan las hipótesis planteadas, es decir, no parece existir, una vez descontado el efecto sectorial, una mejora significativa en la rentabilidad y en la eficiencia de las empresas tras su privatización en España. Estos resultados coinciden con los mostrados por otros estudios previos para el caso español. SANCHÍS (1996) encuentra que no en todos los procesos de privatización estudiados tiene lugar una mejora en la productividad. MELLE (1999) únicamente encuentra una mejora en la ratio ventas por empleo, y VILLALONGA (2000) no encuentra evidencia suficiente para apoyar una mejora en el funcionamiento de las empresas tras su privatización, señalando la importancia de otros factores como el tamaño o el tipo de adquirente. Encuentra una relación positiva y significativa de la eficiencia de las empresas privatizadas con su tamaño y con los compradores extranjeros, señalando que los gobiernos tienen que elegir entre el objetivo de mejorar la eficiencia y la respuesta popular y política a la posible pérdida de control de la empresa de manos nacionales, y que las empresas de mayor tamaño experimentan una mayor mejora con la privatización. Nuestro estudio corrobora estos resultados, siendo el análisis más robusto ya que se descuenta el efecto sectorial, se cuenta con una muestra de mayor tamaño y cubre casi todo el período de privatizaciones en nuestro país. Los resultados obtenidos parecen sugerir que la variación significativa encontrada en eficiencia (sin descontar el efecto sectorial) puede estar explicada por la buena situación de la economía del país, ya que las empresas son mayoritariamente privatizadas aprovechando ciclos expansivos.

Los resultados de este análisis, por tanto, parecen sugerir que no sólo el cambio de titularidad de la propiedad (pública-privada), sino también otros factores pueden ayudar a explicar el cambio en el funcionamiento de la empresa tras su privatización.

6. CONCLUSIONES

La privatización de las empresas públicas en los últimos años ha sido un fenómeno presente en muchos países, como modo para modernizar su economía, para reducir la interferencia del gobierno en la actividad económica y para mejorar el funcionamiento de las empresas. En algunas ocasiones, como en España, los procesos de privatización han contribuido también a reducir el déficit público y así ayudar a la incorporación en la Unión Económica y Monetaria. Una gran parte de la evidencia empírica apoya la idea de un mejor comportamiento de las empresas privadas frente a las públicas, y en algunas ocasiones de una misma empresa antes y después de su privatización. La evidencia empírica existente hasta este momento en nuestro país apoya un mejor funcionamiento de las empresas privadas frente a las públicas (CUERVO, 1989; AZOFRA *et al.*, 1991; ARGIMON *et al.*, 1999), pero no es tan concluyente respecto a la mejora en el comportamiento de las empresas tras su privatización (MELLE, 1999; VILLALONGA, 2000).

En este trabajo hemos analizado si, al igual que ocurre en otros países, en España, los procesos de privatización han supuesto un cambio en el funcionamiento de las empresas, en términos de rentabilidad y eficiencia, en el período de tiempo 1985-2000. Frente a los trabajos exis-

tentes hasta el momento en nuestro país nuestro estudio utiliza una muestra sensiblemente mayor (53 empresas), muestra que representa el 46 por 100 del número total de empresas privatizadas en el período objeto de estudio, y hemos realizado corrección por datos sectoriales. Además, frente al trabajo de MELLE (1999) se analizan empresas privatizadas tanto por medio de venta como de oferta pública de venta.

La mayor parte de las variables representativas de los cambios en rentabilidad y eficiencia presentan un incremento de valor, incremento que deja de ser estadísticamente significativo una vez descontado el efecto sectorial. Una posible explicación puede ser la coincidencia temporal de la privatización de una gran parte de las empresas con un ciclo expansivo de la economía española. Estos resultados, al igual que otros trabajos previos para el caso español, no apoyan una mejora en el funcionamiento de las empresas, aunque en ellos no se trabajaba con datos corregidos por sectores (SANCHÍS, 1996; MELLE, 1999; VILLALONGA, 2000). Es por ello necesario considerar otros factores, además del cambio de propiedad de manos públicas a privadas, que permitan explicar los cambios en el comportamiento de las empresas privatizadas.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCAS, M.J. y RUIZ, F.J. [1999]. «Los efectos de la privatización de empresas sobre su comportamiento económico y financiero: el caso de Repsol». *Hacienda Pública Española*, 38, págs. 21-53.
- ARGIMON, I.; ARTOLA, C. y GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. [1999]. «Empresa pública y privada: titularidad y eficiencia relativa». *Moneda y Crédito*, 209, págs. 45-93.
- AROCENA, P. [2003]. «The privatisation programme of the public enterprise sector in Spain». Paper presented for discussion for the CESifo/Warwick University joint conference «Privatisation Experiences in the UE», Germany.
- AZOFRA, V.; FERNÁNDEZ, A.I.; HERNANGÓMEZ, J. y DE MIGUEL, A. [1991]. «Análisis sectorial del comportamiento financiero de las empresas públicas y privadas en España». *Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, 6, Valladolid.
- BANCO MUNDIAL [1995]. «Bureaucrats in business. The economics and politics of government ownership». World Bank policy Research Report, 4, Washington DC.
- BISHOP, M. y KAY, J. [1992]. «El impacto de la privatización en la eficiencia del sector público en RU». *Información Comercial Española*, 707, págs. 22-34.
- BOSCH, T. y VERGÉS, J. [2002]. «Privatización y eficiencia productiva: análisis del caso de Ensidesa-CSI-Aceralia». XI Congreso Nacional de la Asociación Europea de Economía y Dirección de Empresa (AEDEM), págs. 269-281, Alicante.

- BOUBAKRI, N. y COSSET, J. [1998]. «The financial and operating performance of newly privatized firms: evidence from developing countries». *Journal of Finance*, 53, vol 3, págs. 1.081-1.110.
- BOUBAKRI, N.; COSSET, J. y GUEDHAMI, O. [2001]. «Liberalization, corporate governance and the performance of newly privatized firms». Paper provided by William Davidson Institute at the University of Michigan.
- BOUTCHKOVA, M. y MEGGINSON, W. [2000]. «Privatisation and the rise of global capital markets». *Financial Management*, 29, págs. 31-76.
- BOYCKO, M.; SHEILFER, A. y VISNHY, R [1993]. «Privatizing Russia». MIT Press, Cambridge, MA. «A theory of privatization».
- [1996a]. «A theory of Privatization». *Economic Journal*, 106, vol. 1, n.º 2, págs. 327-377.
- BOYLAUD, O. y NICOLETTI, G. [2000]. «Regulation, market structure and performance in telecommunications». OCDE Economics Studies, número 32.
- CABEZA, L. y GÓMEZ, S. [2003]. «Un estudio de la eficiencia económica del proceso de privatizaciones español». Presentado en el XIII Congreso Nacional de ACEDE, Salamanca.
- CUERVO, A. [1984]. «El ajuste de la empresa pública: un tema pendiente». *Papeles de Economía Española*, 21, págs. 114-139.
- [1989]. «Situación económica y financiera de la empresa, evolución y perspectiva». En J.L. GARCÍA DELGADO (Ed): *España, Economía*. Espasa-Calpe; Madrid, págs. 601-635.
- [1995]. «Proceso de privatización de empresas públicas españolas». *Economistas*, 63, págs. 6-13.
- [1997]. *La privatización de la empresa pública*. Ediciones Encuentro, Madrid.
- [1998]. «La privatización de las empresas públicas. Cambio de propiedad, libertad de entrada, y eficiencia». *Información Comercial Española*, 772, págs. 45-57.
- CUERVO, A. y MAROTO, J. [1983]. «Análisis económico-financiero comparativo entre grandes empresas industriales públicas y privadas. Años 1979-80 y 1980-81». *Economía Industrial*, 231.
- DE ALESSI, L. [1980]. «The economics of property rights: A review of the evidence». *Research in Law and Economics*, 2, págs. 1-47.
- DE LA DEHESA, G. [1992]. «Privatización europea: El caso de España». *Información Comercial Española*, Revista de Economía, 707, págs. 55-71.
- DEWENTER, K. y MALATESTA, P. [2001]. «State-owned and privately owned firms: an empirical analysis of profitability, leverage, and labor intensity». *American Economic Review*, 91, págs. 320-334.
- DJANKOV, S. [1997]. «On the determinants of enterprise adjustment: evidence from Moldova». *Paper of World Bank*.
- DORNBUSCH'S, R. [1992]. «The case of trade liberalization in developing countries». *Journal of Economics Perspectives*, págs. 69-85.

- EHRLICH, I.; GALLAIS-HAMONNO, G.; ZHIQIANG, L. y LUTTER, R. [1994]. «Productivity Growth and Firm Ownership: an empirical investigation». *Journal of Political Economics*, 102, págs. 1.006-1.038.
- FEDEA [1987]. *La empresa pública industrial en España*. Madrid.
- FERNÁNDEZ, Z. [1995b]. «El papel actual de la empresa pública. Consideraciones previas a la privatización». *Información Comercial Española*, 101-102, págs. 9-25.
- FRYDMAN, R.; PISTOR, K. y RAPACZYNSKI, A. [1999]. «Investing in insider-dominated firms: as study of Russian Voucher Privatization Funds». In Frydman, Gray and Rapaczynski (eds) *Corporate Governance in Central Europe and Rusia*. (Budapest: Central European University Press, 1996).
- FRYDMAN, R.; CHERYL, W.; HESSEL, M.; RAPACZYNSKI, A. [2000]. «The limits of discipline: Ownership and hard budget constraints in the transition economies». C.V. Starr Center for Applied Economics working paper, NYU, New York.
- GAMIR, L. [1999]. «Privatización, eficiencia y transparencia». *Información Comercial Española*, 772, págs. 27-44.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. [1995]. «Privatización y eficiencia. ¿Es irrelevante la titularidad? *Economistas*, 63, págs. 32-43.
- GREEN, R. y VOGELSANG, I. [1994]. «British airways: A turnaround anticipating privatization». In *Privatization and economic performance*, edited by M. BISHOP, J. KAY, and C. MAYER, págs. 89-111. Oxford: Oxford University Press.
- HERNÁNDEZ-CASTILLA, N. y LÓPEZ DE CASTRO, L. [2000]. *Privatizaciones, liberalización y Bienestar*. Ed. Granada: Comares.
- MAHBOOBI, L. [2000]. «Recent privatisation trends». *Financial Market Trends*, 76.
- MAROTO, J. [1985]. «Análisis económico-financiero de una muestra de empresas públicas durante el período de 1979-82». Informe para el Departamento de Sociedades Estatales, Tribunal de Cuentas.
- [1990]. «Los análisis económico-financieros comparativos entre empresas públicas y privadas en España, 1978-1988». En Instituto de Estudios Fiscales, ed: *La empresa pública estatal no financiera en España, 1978-1988*, Madrid.
- MARTIN, S. y PARKER [1997]. *The impact of privatization. Ownership and corporate performance in the UK*. Routledge, Londres.
- MEGGINSON, W.; NASH, R. y VAN RANDERBORGH, M. [1994]. «The financial and operating performance of newly privatized firms: an international analysis». *The Journal of Finance*, 49, págs. 403-452.
- MELLE, M. [1999]. «Algunos resultados efectivos de las privatizaciones en España: Una primera aproximación». *Economía Industrial*, 330, págs. 141-158.
- MYRO, R. [1995]. «Productividad y rentabilidad en las industrias del INI: una comparación sectorial con empresas privadas». *Economía Industrial*, febrero, págs. 77-88.

- NEWBERY, D. [1997]. «Privatization and liberalisation of network utilities». *European Economic Review*, 41, 357-383.
- NG, C.; SEABRIGHT, P. [2001]. «Competition, privatisation and productive efficiency: evidence from the airline industry». *The Economic Journal*, 117, págs. 591-619.
- NOVALES, A.; SERVÉN, S.; TRUJILLO, J. [1987]. «La empresa pública industrial en España». Colección Estudios, vol. 44, FEDEA, Madrid.
- OCDE [2003]. «Privatising state-owned enterprises. An overview of policies and practices in OECD countries». OCDE online bookshop, code 262003011 P1.
- PESTIEAU, P. y TULKENS, H. [1993]. «Assessing and explaining the performance of public enterprises». *Finanzarchiv*, 50, págs. 293-323.
- PRIOR, D.; VERGÉS, J. y VILARDELL, I. [1993]. «La evaluación de la eficiencia en los sectores privado y público». Ministerio de Economía y Hacienda. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- RODRÍGUEZ, J. y DE LA FUENTE SABATÉ, [1987]. «Características económicas y financieras de la empresa pública española desde una perspectiva multivariante». *Economía Industrial*, julio-agosto, págs. 137-143.
- SANCHÍS, J. [1996]. «Privatización y eficiencia en el sector público español». *Revista de Economía Aplicada*, 10, vol. 4, págs. 65-92.
- SAPPINGTON, D. y WEISMAN, D. [1966]. «Designing incentive regulations for the telecommunications industry». *The MIT Press and the AEI Press*, Boston and Washington, DC.
- SHIRLEY, M. y NELLIS, J. [1991]. «Public enterprise reform. The lessons of experience». World Bank, Washington. DC.
- STARR, P. [1989]. «The meaning of privatization». In *privatization and welfare state*, edited by S.B. Kamerman and A.J. Kahn, Princeton.
- SUN, Q. y TONG, W. [2002]. «Malaysia privatization: a comprehensive study». *Financial Management*, winter, págs. 79-105.
- [2003]. «China share issue privatization: the extent of its success». *Journal of Financial Economics*, 70, págs. 183-222.
- SUNETI, K.; NELLY, J. and SHIRLEY, M. [1992]. «Privatization: The lessons of experience». The World Bank, Washintong, D. C.
- VERGÉS, J. [1999]. «Balance de las políticas de privatización de empresas públicas en España (1985-1999)». *Economía Industrial*, 330, págs. 121-139.
- [2000]. «Privatisations in Spain: Process, Policies and Goals». *European Journal of Law and Economics*, 9 (3), págs. 255-280.
- VICKERS, J. y YARROW, G [1988]. «Privatization. An economic analysis». *The MIT Press*, Cambridge, Mass.

- VILLALONGA, B. [2000]. «Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational and dynamics effects». *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 42, págs. 43-74.
- VINING, A. y BOARDMAN, A. [1992]. «Ownership versus competition: Efficiency in public enterprise». *Public Choice*, 73, págs. 205-239.
- WEI, Z.; VARELA, O.; D'SOUZA, J. y KABIR, H. [2003]. «The financial and operating performance of China's newly privatized firms». *Financial Management*, summer 2003, págs. 107-126.
- YAGÜE, M. [1987]. «Análisis económico-financiero de la empresa industrial española, 1985-1986». *Economía Industrial*, 256, págs. 73-84.
- YARROW, G. [1986]. «Privatization in Theory and Practice». *Economic Policy*, 2, págs. 324-377.
- [1989]. «Privatization and economic performance in Britain». *Carnegie Rochester Series on Public Policy*, 3.

CONTABILIDAD	CONSULTAS PLANTEADAS AL ICAC	Núm. 48/2005
---------------------	-------------------------------------	-------------------------



JAVIER ROMANO APARICIO
JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ PINTO

Profesores del CEF

BOICAC núm. 60, diciembre 2004. Consulta 2

SUMARIO:

Sobre el tratamiento contable del gasto por Impuesto sobre Sociedades en una sociedad que tributa en el Régimen fiscal especial de las sociedades patrimoniales.

Respuesta:

El régimen fiscal de las sociedades patrimoniales está recogido en los artículos 61 a 63 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Según esta normativa, dichas sociedades tributan por el Impuesto sobre Sociedades, pero determinan su base imponible, que se dividirá en dos partes, general y especial, aplicando las normas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, con las especialidades indicadas en el artículo 61, apartado 3. En particular, el tipo de gravamen será del 40 por 100 para la parte general y del 15 por 100 para la parte especial. Una vez indicado lo anterior y desde un punto de vista estrictamente contable –aunque teniendo en cuenta las especialidades introducidas por la normativa fiscal–, para realizar el cálculo del gasto por el Impuesto sobre Sociedades devengado en el ejercicio será de aplicación la Norma de Valoración 16.^a, contenida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, así como la Resolución de 9 de octubre de 1997 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (modificada parcialmente por Resolución de 15 de marzo de 2002 de este Instituto), con las siguientes precisiones. Partiendo de la consideración separada de las distintas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias, que por un lado, van a integrar la parte general de la base imponible y, por otro, de las partidas que van a integrar su parte especial, de acuerdo con lo establecido por la legislación fiscal, se obtendrán dos componentes del «resultado contable ajustado», derivados del resultado económico antes de impuestos del ejercicio más o menos las «diferencias permanentes» que correspondan a cada tipo de resultado. Una vez realizada esta operación, se calculará el importe del «impuesto bruto», aplicando el tipo impositivo correspondiente a cada tipo de resultado sobre la parte respectiva del «resultado contable ajustado» imputable a cada uno de ellos. Finalmente, del importe del «impuesto bruto» se restará el de las

bonificaciones y deducciones de la cuota, excluidas las retenciones y los pagos a cuenta, para obtener el Impuesto sobre Sociedades devengado. En cualquier caso, el crédito por bases imponibles negativas se calculará aplicando los tipos impositivos correspondientes a las distintas bases imponibles. A continuación, las diferencias entre el Impuesto sobre Sociedades a pagar y el gasto por dicho impuesto, así como el crédito impositivo por bases imponibles negativas, en la medida que tengan un interés cierto con respecto a la carga fiscal futura, se registrarán en las cuentas 4740. Impuesto sobre beneficios anticipado, 4745. Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio... y 479. Impuesto sobre beneficios diferido. En particular, de conformidad con la Resolución de 9 de octubre de 1997 es preciso tener en cuenta que para la recuperación de las bases imponibles negativas, deberá tenerse en consideración el plazo establecido en la legislación fiscal para estas sociedades. Adicionalmente, la cuantificación de los respectivos créditos y débitos derivados del efecto impositivo se realizará teniendo en consideración el tipo de gravamen que corresponde a la naturaleza de los resultados relacionados con dichos créditos y débitos, es decir, si se integran en la parte general o en la parte especial de la base imponible. Por último, en relación con la compensación de partidas procedentes de ejercicios anteriores, registradas a un tipo de gravamen diferente al que corresponde a la base con la que de acuerdo con la normativa fiscal va a proceder la compensación, cabe indicar que su tratamiento contable requerirá efectuar el correspondiente ajuste, pudiéndose emplear a tal efecto las cuentas 633. Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios, o 638. Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios, respectivamente, dependiendo del signo del citado ajuste.

EJEMPLO:

La sociedad «X» tiene sólo dos socios, personas físicas residentes en España y presenta a 31 de diciembre de 20X5 el siguiente Balance de situación antes de impuestos:

BALANCE DE SITUACIÓN 31-12-20X5:

Activo	Importe	Pasivo	Importe
Terrenos	1.000	Capital Social	61.000
Construcciones	500	Reservas	200
Inversiones financieras permanentes en Capital	75.000	Pérdidas y ganancias	75.300
Inversiones financieras temporales en Capital	63.000	Otros pasivos	10.000
Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	5.000		
Tesorería y otros activos	2.000		
Total	146.500	Total	146.500

La sociedad a efectos de la liquidación del Impuesto sobre Sociedades tiene una diferencia derivada de una sanción administrativa de 700 euros. Además, la entidad en este ejercicio ha dotado una provisión que no será fiscalmente deducible hasta el ejercicio siguiente por un importe de 100 euros.

.../...

.../...

De la base imponible, 5.000 euros proceden del beneficio en la enajenación de Participaciones en Instituciones de Inversión Colectiva, adquiridas por la sociedad hace 5 años.

La sociedad tiene derecho a deducciones, que en este caso al ser una sociedad patrimonial le corresponden únicamente las recogidas en el IRPF, por importe de 2.150 euros.

SE PIDE: Contabilizar el Impuesto sobre Sociedades.

Solución:

Esta sociedad tributa por el Impuesto sobre Sociedades en el régimen especial de sociedades patrimoniales, ya más de la mitad de su activo está constituido por valores y la totalidad de sus socios no son personas jurídicas, ni tampoco hay una persona jurídica de Derecho público que posea más del 50 por 100 del Capital.

Activo total	146.500
Valores	138.000
Ratio	$(138.000/146.500) \times 100 = 94,19\%$

Por ello, la cuantificación de la base imponible se deriva de la aplicación de las normas contenidas en el Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en su normativa de desarrollo.

El IRPF distingue la Parte General y la Parte Especial de la base imponible, con esos criterios se realiza la distinción para la liquidación del Impuesto sobre Sociedades y de igual manera para el cálculo del gasto contable por impuesto.

LIQUIDACIÓN IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (parte general)		GASTO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (parte general)		LIQUIDACIÓN IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (parte especial)		GASTO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (parte especial)	
Resultado contable ..	70.300,00	Resultado contable ..	70.300,00	Resultado contable ..	5.000,00	Resultado contable ..	5.000,00
+/- Diferencias permanentes	700,00	= +/- Diferencias permanentes	700,00	+/- Diferencias permanentes	0,00	= +/- Diferencias permanentes	0,00
+/- Diferencias temporales	100,00	= Resultado contable ajustado	71.000,00	+/- Diferencias temporales	0,00	= Resultado contable ajustado	5.000,00
= Base imponible previa	71.100,00	× Tipo de gravamen .	0,40	= Base imponible previa	5.000,00	× Tipo de gravamen .	0,15
- BI negativas ejercicios anteriores	0,00	= Impuesto bruto (parte general)	28.400,00	- BI negativas ejercicios anteriores	0,00	= Impuesto bruto (parte especial)	750,00
= Base imponible	71.100,00			= Base imponible	5.000,00		
× Tipo de gravamen ..	0,40			× Tipo de gravamen .	0,15		
Cuota íntegra (parte general)	28.440,00			Cuota íntegra (parte especial)	750,00		
Cuota íntegra total.... (general + especial) .	29.190,00	Impuesto bruto total (general + especial) .	29.150,00				
- Deducciones y bonificaciones	-2.150,00	- Deducciones y bonificaciones	-2.150,00				
= Cuota líquida	27.040,00	= Impuesto devengado total (general + especial)	27.000,00				
- Retenciones y pagos a cuenta	-5.000,00						
= Cuota diferencial .	22.040,00						

.../...

.../...			
Con esta información sólo resta hacer el asiento contable:			
27.000,00	Impuesto sobre beneficios		
	(630)		
40,00	Impuesto anticipado (4740)		
	a Hacienda Pública, reten-		
	ciones y pagos a cuenta		
	(473)	5.000,00	
	a Hacienda Pública, acree-		
	dor por el Impuesto sobre		
	Sociedades (4752)	22.040,00	
	_____ x _____		

BOICAC núm. 60, diciembre 2004. Consulta 3

SUMARIO:

Sobre el tratamiento contable de una subvención destinada a la adquisición de un elemento del inmovilizado, otorgada en un ejercicio posterior a dicha adquisición y por un importe del 75 por 100 del precio de adquisición del citado activo.

Respuesta:

Una sociedad adquiere en un ejercicio elementos del inmovilizado. En el ejercicio posterior se aprueba la concesión de una subvención que financia el 75 por 100 de la inversión. La cuestión suscitada en la consulta hace referencia al tratamiento contable del importe subvencionado recibido. En particular, si al amparo del criterio incluido en la Consulta número 10 del BOICAC número 40, es posible imputar en el ejercicio de la concesión, además del importe correspondiente a la parte proporcional de la depreciación experimentada por el activo en ese ejercicio, la parte proporcional correspondiente al ejercicio previo al de la concesión, en el cual el activo en cuestión entró en funcionamiento y, en consecuencia, empezó a ser amortizado. La Norma de Valoración 20.^a Subvenciones de capital, incluida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad, aprobado mediante Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, dispone que las subvenciones de capital se valorarán por el importe concedido cuando tengan carácter de no reintegrables, e imputarán a resultados del ejercicio en proporción a la depreciación experimentada durante el período por los activos financiados por dichas subvenciones. Este criterio de imputación responde a la aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos asociados a la operación contemplado en la primera parte del Plan General de Contabilidad. Este principio, en conjunción con el principio de registro, motivó el criterio conte-

nido en la Consulta número 10 del BOICAC número 40 que establece que: «la referida subvención se imputará a resultados en cada ejercicio en proporción a la depreciación experimentada por el activo financiado, durante el período que va desde la concesión de la subvención hasta la enajenación o baja en inventario del mismo». Ahora bien, este criterio general, fue matizado para el caso concreto de que el importe subvencionado excediera al valor neto contable del activo financiado en el momento de la concesión, en tanto desde un punto de vista económico racional carece de sentido mantener pendiente de imputación el importe de la subvención concedida en la parte en que exceda al valor neto contable del activo financiado con la misma y, por tanto, al gasto al cual se correlaciona el ingreso a distribuir en varios ejercicios procedente de la subvención. Es por ello que en la citada Consulta número 10 del BOICAC número 40, se precisaba para este caso lo siguiente: «En el caso de que la subvención financie la totalidad del valor original del activo y que, atendiendo a la depreciación experimentada en éste antes de la concesión de la subvención, el importe de la subvención sea superior al valor neto contable del activo en el momento de la concesión, la parte de la subvención que financia la depreciación experimentada por el activo antes de la concesión deberá ser imputada a resultados en el ejercicio en que se produzca dicha concesión, formando parte del resultado extraordinario». Sin embargo, cuando en el momento de la concesión de la subvención dicho valor neto contable sea superior al importe concedido, debe aplicarse el criterio general de imputar la subvención en proporción a la depreciación del activo financiado con ella desde el momento de la concesión, no procediendo hacer imputaciones en función de la amortización de años previos, en tanto la subvención se concede en un momento posterior y admite ser correlacionada con el valor neto contable del activo a partir del momento en que, de acuerdo con lo dispuesto en la Norma de Valoración 20.^a del Plan General de Contabilidad, procede su registro contable.

EJEMPLO:

La sociedad anónima «ALFA» está en un proceso de expansión que implica la adquisición de nueva maquinaria. El día 1 de julio del año 20X1 adquiere dos máquinas:

Máquina A con un precio de 100.000 euros.

Máquina B con un precio de 150.000 euros.

La vida útil estimada es de 5 años para la primera y 8 años para la segunda, siendo la fecha de entrada en funcionamiento –inicio de la vida útil– el 1 de julio.

En ambos casos, la adquisición está gravada con un IVA del 16 por 100 y el pago se realizará a los 3 meses de la compra.

Para financiar la operación, solicita una subvención a la Administración por la totalidad del coste de las máquinas.

El 1 de enero del año 20X3 la notificación de la Administración de la concesión de las subvenciones solicitadas, si bien la correspondiente a la máquina B es por el 75 por 100 del coste de la misma. El ingreso de las subvenciones solicitadas se produce el día 31 de enero del año 20X3.

SE PIDE: Anotaciones contables de la operación anterior y comentario de las mismas.

.../...

.../...

Solución:**Año 20X1**

1 de julio. Por la adquisición de las máquinas teniendo en cuenta que están gravadas con un IVA del 16 por 100, el cual en principio es deducible y que a la operación es a crédito.

100.000	Maquinaria A (223)		
16.000	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
		a Proveedores de inmovilizado a corto plazo (523)	116.000
		x	

150.000	Maquinaria B (223)		
24.000	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
		a Proveedores de inmovilizado a corto plazo (523)	174.000
		x	

1 de octubre. Por el pago al proveedor de las máquinas:

290.000	Proveedores de inmovilizado a corto plazo (523)		
		a Tesorería (57)	290.000
		x	

31 de diciembre. En esta fecha se dotan las amortizaciones correspondientes a las máquinas en función de la vida útil de las mismas y por el tiempo que ha transcurrido desde su adquisición.

Máquina A: $(100.000/5 \times 6/12)$	10.000
Máquina B: $(150.000/8 \times 6/12)$	9.375
Total	19.375

19.375	Amortización del inmovilizado material (682)		
		a Amortización acumulada del inmovilizado material (282)	19.375
		x	

Año 20X2

En este año no se produce ninguna novedad con respecto a las subvenciones, por lo que el único asiento relativo a las máquinas será el correspondiente a su amortización.

.../...

.../...

Máquina A: (100.000/5)	20.000
Máquina B: (150.000/8)	18.750
Total	38.750

38.750	Amortización del inmovilizado material (682)	
	a Amortización acumulada del inmovilizado material (282)	38.750
_____	x _____	

Año 20X3

El día 1 de enero se produce la comunicación de la concesión de las subvenciones solicitadas. Estas subvenciones se registran como subvenciones de capital, ya que su destino ha sido la financiación de activos fijos (Norma de Valoración 20.^a del PGC). El importe subvencionado es el siguiente:

Máquina A: (100.000 × 100%)	100.000
Máquina B: (150.000 × 75%)	112.500
Total	212.500

212.500	Hacienda Pública, deudor por subvenciones concedidas (4708)	
	a Subvenciones oficiales de capital máquina A (130)	100.000
	a Subvenciones oficiales de capital máquina B (130)	112.500
_____	x _____	

Según se desprende de la lectura de la Consulta 3 del BOICAC número 60: «cuando en el momento de la concesión de la subvención, dicho valor neto contable sea superior al importe concedido, debe aplicarse el criterio general de imputar la subvención en proporción a la depreciación del activo financiado con ella desde el momento de la concesión, no procediendo hacer imputaciones en función de la amortización de años previos, en tanto la subvención se concede en un momento posterior y admite ser correlacionada con el valor neto contable del activo a partir del momento en que, de acuerdo con lo dispuesto en la Norma de Valoración 20.^a del Plan General de Contabilidad, procede su registro contable».

Por tanto, en función de lo anterior, se debe comparar el importe subvencionado al valor neto de los activos en el momento de la concesión de la subvención.

MÁQUINA A

Importe subvencionado	100.000
Valor neto contable a 1 de enero de 20X3 (100.000 – 30.000)	70.000
Exceso de subvención sobre valor contable	30.000

.../...

.../...

El tratamiento contable de este caso es el que se soluciona en la Consulta 10 del BOICAC número 40: «En el caso de que la subvención financie la totalidad del valor original del activo y que, atendiendo a la depreciación experimentada en éste antes de la concesión de la subvención, el importe de la subvención sea superior al valor neto contable del activo en el momento de la concesión, la parte de la subvención que financia la depreciación experimentada por el activo antes de la concesión deberá ser imputada a resultados en el ejercicio en que se produzca dicha concesión, formando parte del resultado extraordinario».

Por tanto, según lo anterior, el asiento a realizar será:

30.000	Subvenciones oficiales de capital Máquina A (130)	
	a Subvenciones de capital traspasadas a resultados del ejercicio (775)	30.000
	_____ x _____	

MÁQUINA B

Importe subvencionado	112.500
Valor neto contable a 1 de enero de 20X3 (150.000 – 28.125)	121.875
Exceso del valor neto contable sobre subvención	9.375

Cuando se produce esta situación –el valor contable es mayor que el importe subvencionado–, no hay que realizar ajuste alguno y la imputación de la subvención se realizará en función del tiempo pendiente de vida útil del activo subvencionado, en nuestro caso 6,5 años. Si, por el contrario, el importe subvencionado hubiese sido mayor que el valor neto contable, la solución hubiese sido similar a la expuesta en el caso de la máquina A.

1 de febrero. Por el cobro de las subvenciones:

222.500	Tesorería (57)	
	a Hacienda Pública, deudor por subvenciones concedidas (4708)	222.500
	_____ x _____	

El cobro de la subvención hace que la cuota de IVA soportado relativa a las máquinas, que en principio, de acuerdo con la normativa de dicho impuesto, es deducible a efectos de la declaración-liquidación correspondiente y, posteriormente, de conformidad con la propia Ley del IVA, pierde la condición de deducible una parte del importe previamente deducido como consecuencia de la percepción efectiva de una subvención que financia parcialmente la adquisición del bien de inmovilizado, por lo que es preciso la realización de algún ajuste. La solución a este problema está recogida en la .../...

.../...

Consulta 2 del BOICAC número 41 –sobre el tratamiento contable de la cuota devengada en el IVA, que originariamente es deducible pero posteriormente, como consecuencia de la percepción de una subvención, deviene en no deducible–.

La referida consulta señala: «Teniendo en cuenta lo establecido en las citadas normas, cuando una parte del importe del IVA, previamente deducido de acuerdo con la normativa tributaria al efecto (lo que exige que el destino previsible del bien que produce el devengo cumpla las circunstancias exigidas por dicha normativa), posteriormente deviene en no deducible como consecuencia, en el caso objeto de consulta, de la percepción efectiva de una subvención, deberá registrarse como un ajuste de la imposición indirecta, para lo que se podrá emplear la cuenta de gastos 634. «Ajustes negativos en la imposición indirecta, sin afectar a la valoración del elemento».

La aplicación de lo expuesto se traduce en los siguientes cálculos:

IVA no deducible Máquina A: (100% de 16.000)	16.000
IVA no deducible Máquina B: (75% de 24.000)	18.000
Total	34.000

34.000	<i>Ajustes negativos en la imposición indirecta (634)</i>	
	<i>a Hacienda Pública, IVA soportado (472)</i>	34.000
	_____ x _____	

31 de diciembre. Por la amortización de las máquinas y el traspaso a resultado de las subvenciones.

Amortización:

Máquina A: (100.000/5)	20.000
Máquina B: (150.000/8)	18.750
Total	38.750

38.750	<i>Amortización del inmovilizado material (682)</i>	
	<i>a Amortización acumulada del inmovilizado material (282)</i>	38.750
	_____ x _____	

Subvención:

Máquina A: (70.000/3,5)	20.000
Máquina B: (112.500/6,5)	17.308
Total	37.308

.../...

.../...	
20.000	Subvenciones oficiales de capital Máquina A (130)
17.308	Subvenciones oficiales de capital Máquina B (130)
	a Subvenciones de capital traspasadas a resultados del ejercicio (775) 37.308
	_____ x _____

CONTABILIDAD	SEGUNDO EJERCICIO DE LAS PRUEBAS SELECTIVAS PARA INGRESO EN EL CUERPO SUPERIOR DE INSPECTORES DE HACIENDA DEL ESTADO	Núm. 49/2005
---------------------	---	-------------------------



MIGUEL ÁNGEL GÁLVEZ LINARES
ÁNGEL MONTES CARRILLO
JOSÉ TOVAR JIMÉNEZ

Profesores del CEF

Sumario:

- Caso 1.** Cálculo de beneficios en Central y Sucursal. Sistema de permanencia de inventario.
- Caso 2.** Cancelación de deudas mediante pago de un terreno. Cesión de créditos.
- Caso 3.** Fusión.
- Caso 4.** Contabilización del Impuesto sobre Sociedades y del IVA.
- Caso 5.** Valor actual de ingresos, gastos y pagos.

[Segundo ejercicio de la Oposición al Cuerpo Superior de Inspectores de Hacienda del Estado, Resolución de 6 de mayo de 2004 (BOE de 28 de mayo de 2004) –fecha de examen: 13 de noviembre de 2004–].

CASO PRÁCTICO NÚM. 1**ENUNCIADO**

La sociedad «MÉRIDA, S.A.» es una sociedad que comercializa un único producto que importa de un país asiático. Dicha sociedad no vende directamente al pormenor ni comercializa ningún otro producto, ya que así lo exige el contrato firmado con el fabricante asiático, que le ha concedido la venta en exclusiva para España.

La sociedad «MÉRIDA» tiene varias sucursales distribuidas por todo el territorio nacional, a las que envía dicho producto. Igualmente envía estas mercaderías a otros clientes mayoristas.

La cuenta de mercaderías es controlada, tanto en la Central como en las sucursales, por el sistema de permanencia de inventario.

El precio bruto que factura la Central a las sucursales y a los mayoristas es idéntico y resulta de aplicar el 120 por 100 al coste de importación, deducido un 10 por 100 por comisiones.

El asiento que se formula en la Central para cada envío a los clientes mayoristas es el siguiente:

(precio neto de	Clientes	
factura)		
(10% s/precio	Gastos por comisiones	
bruto de factura)		
	a	Ventas (precio bruto de factura)
_____	x	_____

El asiento que se realiza en la Central cuando envía mercaderías a las sucursales es el siguiente:

(precio neto de	Sucursal cuenta corriente	
factura)		
	a	Mercaderías (precio de importación)
	a	Beneficio a realizar
_____	x	_____

Periódicamente, las sucursales notifican a la Central el número de unidades vendidas y, en base a estos datos, la Central redacta el siguiente apunte:

(coste de importación)	Coste de ventas	
	Beneficio a realizar	
(10% s/precio bruto de factura)	Gastos por comisiones	
		a Ventas (precio bruto de factura)
		x

El precio neto de facturación a las sucursales y a los clientes mayoristas ha sido de 108 unidades monetarias (u.m.) por unidad de producto.

Además de la información anterior, la sociedad «MÉRIDA» le facilita la siguiente, referida al ejercicio 2003.

- a) Las existencias de la Central, en unidades físicas de producto, a 31 de diciembre de 2003, son como sigue:

Existencias en 1 de enero de 2003	1.843	
Unidades importadas durante 2003	8.150	9.993
Envíos a sucursales	3.632	
Envíos a clientes mayoristas	4.061	7.693
Existencias en 31 de diciembre de 2003		2.300

- b) Cuando las sucursales reciben envíos de la Central, cargan la cuenta de mercaderías con abono a Central, cuenta corriente al precio neto de 108 u.m. por unidad. En el momento de la venta, redactan éste y el correspondiente al coste de ventas a 108 u.m. por unidad.

- c) Las existencias en poder de sucursales, en unidades físicas de producto, a 31 de diciembre de 2003, son como sigue:

Existencias en 1 de enero de 2003	761	
Unidades recibidas de la Central	3.632	
Total		4.393
Unidades vendidas a clientes de las sucursales		3.891
Existencias en 31 de diciembre de 2003		502

El precio de venta unitario de las sucursales a sus clientes ha sido de 150 u.m. por unidad de producto vendido.

d) Otra información:

- Se sabe que el coste de importación unitario de los productos para 2002 y 2003 no ha variado.
- Igualmente se sabe que la cuenta de «Beneficio a realizar» arrojaba en 31 de diciembre de 2002 un saldo acreedor de 6.088 u.m.

Con la anterior información,

SE PIDE:

1. Un estado demostrativo de los beneficios brutos obtenidos por la Central y por las sucursales, y el beneficio conjunto, una vez deducidas las comisiones en 2003.
2. Dado que el número de unidades físicas de productos vendidos por las sucursales en el ejercicio 2003 excede del número de unidades físicas recibidas de la Central, indique qué asiento deberá hacer la Central en el año 2003 para reflejar este hecho.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 1

1. Estado demostrativo de los beneficios brutos obtenidos por la Central y por las sucursales, y el beneficio conjunto, una vez deducidas las comisiones en 2003.

En primer lugar hay que calcular el precio de venta unitario a mayoristas que se obtiene así:

$$\text{Precio neto} + \text{Comisión} = \text{Precio de venta}$$

$$108 + 0,10 \text{ Precio venta} = \text{Precio de venta}$$

$$\text{Precio venta} - 0,10 \text{ Precio de venta} = 108$$

$$0,90 \text{ Precio de venta} = 108$$

$$\text{Precio de venta} = 108 / 0,90$$

$$\text{Precio de venta} = 120$$

*Cálculo del beneficio obtenido por la Central:**a) Por las unidades vendidas a clientes mayoristas:*

Ventas (4.061×120)	487.320
Coste de ventas (4.061×100)	(406.100)
Comisiones (4.061×12)	(48.732)
Beneficio bruto	32.488

b) Por las unidades vendidas a través de las sucursales:

Ventas (3.891×120)	466.920
Coste de ventas (3.891×100)	(389.100)
Comisiones (3.891×12)	(46.692)
Beneficio bruto	31.128

$$\text{Beneficio de la Central} = 32.488 + 31.128 = 63.616$$

Cálculo del beneficio obtenido por las sucursales:

Ventas (3.891×150)	583.650
Coste de ventas (3.891×108)	(420.228)
Beneficio bruto	163.422

$$\text{Beneficio conjunto} = 63.616 + 163.422 = 227.038$$

El beneficio total también se puede calcular de la siguiente manera:

Ventas totales (4.061×120) + (3.891×150)	1.070.970
Coste de ventas [$(4.061 + 3.891) \times 100$]	(795.200)
Comisiones (3.891×12)	(46.692)
Beneficio bruto	227.038

2. Asiento que deberá hacer la Central en el año 2003 para reflejar el exceso de unidades vendidas por las sucursales sobre las recibidas de la Central.

El asiento que realizará la Central por las unidades vendidas por las sucursales en 2003, que exceden de las enviadas, será el mismo que por las enviadas y vendidas en el mismo año, ya que la Central no reconoce ningún beneficio en el momento del envío de las mercancías a las sucursales sino cuando éstas comunican haber realizado la venta. Como el número de unidades vendidas por las sucursales exceden en 259 ($3.891 - 3.632$) a las que se han enviado en este ejercicio, el asiento contable será:

25.900	Coste de ventas (259×100)		
2.072	Beneficio a realizar (259×8)		
3.108	Gastos por comisiones (259×12)		
		a Ventas (259×120)	31.080
		x	

CASO PRÁCTICO NÚM. 2

ENUNCIADO

El Director financiero de la sociedad «GRANADA, S.A.» le facilita información para que contabilice en el Libro Diario los hechos que se describen a continuación, relacionados con clientes de dicha sociedad.

- 1.º La sociedad tiene a su favor un saldo contra la sociedad «CÓRDOBA, S.A.», por 10.000 u.m. El 31 de diciembre de 2003, «CÓRDOBA, S.A.», que tiene dificultades financieras, ofrece a la sociedad «GRANADA» cancelar su deuda mediante la entrega de unos terrenos que un experto independiente ha tasado en 9.000 u.m., entrega que tiene lugar en 2004.

2.º La sociedad negocia el 30 de septiembre de 2003, con un fondo de titulización, la cesión plena e incondicional de parte de sus créditos contra varios clientes, de acuerdo con las siguientes condiciones:

	u.m.
Importe nominal de los saldos cedidos	500.000
Reserva aplazada (garantía para el cesionario)	35.000
Intereses	14.000
Plazo de la operación	12 meses

3.º La sociedad tiene créditos contra otros clientes distintos de los anteriores por un importe nominal de 400.000 u.m. y actual de 390.000 u.m. El 11 de agosto de 2003 los cede a una sociedad de *factoring*, quien asume el riesgo de impago, recibiendo como contrapartida unas comisiones que se calculan en 4.000 u.m.

SE PIDE:

- a) Con relación al punto 1.º: asientos a realizar en la sociedad «GRANADA» con respecto a «CÓRDOBA», en 31 de diciembre de 2003 y cuando reciba los terrenos en el año 2004.
- b) Con relación al punto 2.º: asientos a realizar por la sociedad «GRANADA» para registrar la cesión y la cancelación de la deuda de clientes en la fecha de vencimiento, suponiendo que se han cobrado todas las deudas de dichos clientes.
- c) Con relación al punto 3.º: indique el asiento a realizar por «GRANADA» donde se recoja la venta al factor de los créditos cedidos de los clientes de «GRANADA» que se indican en este punto 3.º.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 2

1.º Cuando surgen dudas sobre la solvencia del cliente.

10.000	Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico (694)	
	a	Provisión para insolvencias de tráfico (490)
		10.000
_____	x	_____

Al recibir los terrenos:

9.000	Terrenos y bienes naturales (220)		
1.000	Pérdidas de créditos comerciales incobrables (650)		
		a Clientes (430)	10.000
		x	
10.000	Provisión para insolvencias de tráfico (490)		
		a Provisión para insolvencias de tráfico aplicada (794)	10.000
		x	

2.º Cesión al fondo de titulización.

La cesión es plena por lo que daremos de baja el crédito contra clientes en lugar de tratarlo de forma similar al descuento de efectos. En cuanto a la reserva aplazada de 35.000 se cobrará una vez vencido el crédito ya que aunque la cesión es plena y por tanto se cubre el riesgo de insolvencias, el fondo no asume diferencias con el cliente derivadas de disputas comerciales, de ahí que se establezca la retención para cubrir posibles diferencias de este tipo.

451.000	Bancos, c/c a la vista (572)		
3.500	Gastos financieros (66)		
10.500	Intereses pagados por anticipado (580)		
35.000	Créditos a corto plazo (542)		
		a Clientes (430)	500.000
		x	

Al vencimiento:

10.500	Gastos financieros (66)		
		a Intereses pagados por anticipado (580)	10.500
		x	
35.000	Bancos, c/c a la vista (572)		
		a Créditos a corto plazo (542)	35.000
		x	

3.º Factoring.

386.000	Bancos, c/c a la vista (572)		
4.000	Servicios bancarios y similares (626)		
10.000	Gastos financieros (66)		
		a Clientes (430)	400.000
		x	

CASO PRÁCTICO NÚM. 3**ENUNCIADO**

La sociedad anónima «JAÉN, S.A.» presenta el siguiente Balance de situación a 31 de diciembre de 2003 (en miles de u.m.):

Activo		Pasivo	
Accionistas por desembolsos no exigidos ...	250	Capital social (100.000 acciones VN 10 Serie A y 50.000 acciones VN 10 Serie B)	1.500
Acciones propias en situaciones especiales (10.000 acciones Serie A)	200	Reserva legal	200
Inversiones Financieras Permanentes (IFP) en capital (24.000 acciones en serie B de la sociedad «MÁLAGA, S.A.»)	200	Reserva voluntaria	280
Otros activos reales	2.350	Reserva por acciones propias	200
		Pérdidas y ganancias	140
		Pasivos exigibles	680
	3.000		3.000

En la misma fecha, la sociedad anónima «MÁLAGA, S.A.» presenta, asimismo, el siguiente Balance de situación (en miles de u.m.):

Activo		Pasivo	
Acciones propias en situaciones especiales (20.000 acciones Serie B)	120	Capital social (60.000 acciones VN Serie A y 60.000 acciones VN 5 Serie B)	900
Inversiones Financieras Permanentes (IFP) en capital (1.500 acciones Serie A y 2.000 acciones Serie B de la sociedad «JAÉN, S.A.»)	51	Reserva legal	180
		Reserva estatutaria	130
		Reserva por acciones propias	120
		.../...	

.../...			
Provisión depreciación valores negociables .		Reserva voluntaria	114
a largo plazo	(-) 2	Pérdidas y ganancias	80
Otros activos reales	1.711	Subvenciones oficiales de capital	160
		Desembolso pendiente sobre acciones	10
		Otros pasivos exigibles	186
	1.880		1.880

Ninguna de las sociedades cotiza en Bolsa.

Con fecha 7 de enero del ejercicio 2004, y reunidas las Juntas Generales de accionistas de ambas sociedades según establece el artículo 240 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA), se toma el acuerdo de fusionarse mediante la absorción de la sociedad «MÁLAGA» por la sociedad «JAÉN», que ampliará capital si fuese necesario emitiendo acciones de VN 10 u.m.

Las operaciones a tener en cuenta para determinar el patrimonio real de fusión según acuerdos tomados en las Juntas Generales de accionistas son:

SOCIEDAD «JAÉN»

1. La sociedad «JAÉN» reclama a los accionistas el Capital pendiente de desembolso. Dicho dividendo pasivo es atendido por todos los accionistas y pertenece a las acciones de la serie B.
2. Ampliará Capital con cargo a reservas voluntarias y a la parte legalmente posible de la Reserva Legal (art. 157 TRLSA) ¹, emitiendo acciones de VN 10 u.m. La ampliación fue totalmente suscrita.
3. Se aplica el beneficio del ejercicio 2003 de la siguiente forma:
 - Se reparte un dividendo a los accionistas que rentabilice sus acciones en un 9 por 100, dicho dividendo se abonará en efectivo por la sociedad.
 - Dotación de la reserva legal si procede, según el artículo 214 del TRLSA.
 - Dotación del resto del beneficio a reservas voluntarias.
4. En la Junta General se ha fijado una plusvalía de un activo fijo material de 300.000 u.m. (contabilizado, entre otros, en balance bajo la rúbrica «Otros activos reales») y se valora el Fondo de Comercio en 1.024.500 u.m.

¹ Artículo 157 del TRLSA: «Aumento con cargo a reservas. 1. Cuando el aumento de capital se haga con cargo a reservas, podrán utilizarse para tal fin las reservas disponibles, las primas de emisión y la reserva legal en la parte que exceda del 10 por 100 del capital ya aumentado».

5. La sociedad «JAÉN» utilizará las acciones propias que tenga en cartera para pagar en parte a los accionistas de la sociedad «MÁLAGA», si fuese necesario.

SOCIEDAD «MÁLAGA»

1. La sociedad «MÁLAGA» recibió en el ejercicio 2002 una subvención del Estado para adquirir unos terrenos sobre los que ampliar sus instalaciones; dicha obra está pendiente de terminar y figura entre otros activos bajo la rúbrica «Otros activos reales».

Entre los acuerdos de fusión, la sociedad «JAÉN» se compromete a terminar la obra que dio lugar a la concesión de la subvención a la sociedad «MÁLAGA», por lo que se traspasará la cuenta representativa de la subvención a la sociedad «JAÉN». El Ayuntamiento donde está el domicilio social de «MÁLAGA», que concedió dicha subvención de capital, está de acuerdo con la operación de fusión proyectada y no plantea ningún problema en relación a la subvención de capital concedida.

2. Se acuerda repartir la totalidad del beneficio del ejercicio 2003 a los accionistas. Los pagos se efectúan en efectivo.
3. En la Junta se aprueba valorar el Fondo de Comercio de la sociedad «MÁLAGA» en (-) 25.250 u.m., como consecuencia de unas indemnizaciones a los empleados de la sociedad «MÁLAGA» que tendrá que realizar la sociedad «JAÉN» después de la fusión.

SE PIDE:

1. Determinación de los valores teóricos de fusión, de ambas sociedades.
2. Determinación del número de acciones a emitir por la sociedad «JAÉN» (si fuese necesario) y la relación de canje.
3. Contabilizar la fusión en la sociedad «JAÉN».

Nota: Para la determinación del patrimonio neto se tendrá en cuenta la Resolución de 20 de diciembre de 1996 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), por la que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades regulados en la legislación mercantil. En relación a este supuesto, únicamente se tomará en consideración el efecto impositivo en las subvenciones de capital que son las que figuran en el balance de la sociedad «MÁLAGA».

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 3**1. Valores teóricos de fusión de las acciones.***Patrimonio neto de la sociedad «JAÉN»*

Capital social (100)	1.500.000
Reserva legal (112)	200.000
Reservas voluntarias (117)	280.000
Reserva para acciones propias (115)	200.000
Pérdidas y ganancias (129)	140.000
Acciones propias en situaciones especiales (198)	(200.000)
Patrimonio contable	2.120.000

± Ajustes

Acciones de «MÁLAGA»	(200.000) + 12.000 M
Reparto de dividendos ⁽¹⁾ [(1.500.000 – 250.000 – 100.000) × 0,09]	(103.500)
Plusvalía del activo fijo	300.000
Fondo de comercio	1.024.500
Dividendo de «MÁLAGA» ⁽²⁾	12.000
Patrimonio de fusión	3.153.000 + 12.000 M

Patrimonio neto de la sociedad «MÁLAGA»

Capital social (100)	900.000
Reserva legal (112)	180.000
Reservas estatutarias (116)	130.000
Reserva para acciones propias (115)	120.000
Reservas voluntarias (117)	114.000
Pérdidas y ganancias (129)	80.000
Subvenciones oficiales de capital (130) (160.000 × 0,65)	104.000
Acciones propias en situaciones especiales (198)	(120.000)
Patrimonio contable	1.508.000

± Ajustes

Acciones de «JAÉN»	(49.000) + 4.200 J
Dividendos de «JAÉN» ⁽¹⁾ (25.000 × 0,09)	2.250
Reparto de dividendos ⁽²⁾	(80.000)
Indemnizaciones	(25.250)
Patrimonio de fusión	1.356.000 + 4.200 J

- (1) El enunciado indica que se ha acordado repartir un dividendo a los accionistas que rentabilice sus acciones en un 9 por 100, por tanto para su cálculo entendemos que, además del capital pendiente de desembolso, debe restarse el capital social correspondiente a las acciones propias que posee la sociedad «JAÉN». De esta manera, el dividendo que corresponde a la sociedad «MÁLAGA» es del 9 por 100 sobre el capital desembolsado por sus acciones.

Otra posible interpretación podría haber sido considerar que el dividendo del 9 por 100 corresponde a todas las acciones, en cuyo caso, para calcular el dividendo que corresponde a la sociedad «MÁLAGA», deberíamos repartir el dividendo de las acciones propias entre las demás en proporción al capital desembolsado. De esta manera el importe de los dividendos hubiera sido el siguiente:

A pagar por «JAÉN»: $(1.500.000 - 250.000) \times 0,09 = 112.500$

A cobrar por «MÁLAGA»: $112.500 / 1.150.000 \times 25.000 = 24.445,65$

- (2) En el caso del beneficio de la sociedad «MÁLAGA», el enunciado indica que se reparte la totalidad del mismo (80.000 u.m.) en forma de dividendos por lo que a la sociedad «JAÉN» le corresponderá: $80.000 / 800.000 \times 120.000 = 12.000$.

De esta forma el sistema de ecuaciones que obtenemos derivado de los patrimonios netos de ambas sociedades es el siguiente:

$$3.153.000 + 12.000 M = 168.000 J$$

$$1.356.000 + 4.200 J = 80.000 M$$

Resolviendo este sistema se obtienen los siguientes valores:

$$J = 20,0537731$$

$$M = 18,0028231$$

A efectos de la solución del supuesto vamos a redondear estos valores a los siguientes:

$$J = 20$$

$$M = 18$$

Patrimonio de «JAÉN»: $168.000 \times 20 = 3.360.000$

Patrimonio de «MÁLAGA»: $80.000 \times 18 = 1.440.000$

De acuerdo con el borrador de normas del ICAC para la contabilidad de las operaciones de fusión y escisión de sociedades, se trata de una fusión de adquisición, donde la sociedad «JAÉN» es la adquirente y la sociedad «MÁLAGA» la adquirida. Por ello los elementos patrimoniales de la sociedad «MÁLAGA» se incorporarán a los libros de la sociedad «JAÉN» por su valor real.

2. Cálculo del número de acciones a emitir por «JAÉN» y relación de canje.

$$(80.000 - 12.000) \times 18 = N \times 20 \Rightarrow N = 61.200 \text{ acciones a entregar}$$

Y como la sociedad «JAÉN» tiene una autocartera de 12.000 acciones y recibe otras 4.200 de la sociedad «MÁLAGA», únicamente deberá emitir $61.200 - 12.000 - 4.200 = 45.000$ acciones.

$$\text{Relación de canje} = \frac{61.200}{68.000} = \frac{9}{10}; 10 \text{ acciones de «MÁLAGA» por 9 de «JAÉN»}$$

3. Contabilidad de la sociedad «JAÉN».

3.000.000	Cuentas deudoras	a	Cuentas acreedoras	3.000.000
	_____	1	_____	

Reclamación y cobro de los dividendos pasivos.

250.000	Accionistas por desembolsos exigidos (558)	a	Accionistas por desembolsos no exigidos (190)	250.000
	_____	x	_____	
250.000	Otros activos reales (bancos)	a	Accionistas por desembolsos exigidos (558)	250.000
	_____	2	_____	

Ampliación de capital.

280.000	Reservas voluntarias (117)			
20.000	Reserva legal (112)	a	Capital social (100)	300.000
	_____	3	_____	

Aplicación del beneficio.

140.000	Pérdidas y ganancias (129)	a	Reserva legal (112)	14.000
		a	Dividendo activo a pagar (525)	103.500
		a	Reservas voluntarias (117)	22.500
	_____	x	_____	

Pago de dividendos.

Nota: Suponemos que se pagan todos los dividendos incluido el que corresponde a «MÁLAGA», si no fuera así posteriormente procederíamos a su eliminación.

103.500	Dividendo activo a pagar (525)		
		a Otros activos reales (bancos)	103.500
		4	

Reconocimiento y cobro del dividendo procedente de «MÁLAGA».

12.000	Otros activos reales (bancos)		
		a Pérdidas y ganancias (129)/ Ingresos de participaciones en capital (760)	12.000
		5	

Recepción del patrimonio de «MÁLAGA»

84.000	Acciones propias en situaciones especiales (198) (4.200 × 20)		
1.623.250	Otros activos reales ⁽¹⁾		
		a Otros pasivos exigibles	186.000
		a Provisión para responsabili- dades (142)	25.250
		a Socios de «MÁLAGA», cuen- ta de fusión ⁽²⁾	1.496.000

(1) El valor de esta partida no coincide con el balance puesto que se han incorpo-
rado algunas operaciones previas a la fusión como el reparto de dividendos.

(2) No coincide con el patrimonio de la sociedad «JAÉN» (1.440.000) por el efec-
to impositivo de la subvención de capital (160.000 × 0,65 = 56.000)

		x	
1.496.000	Socios de «MÁLAGA», cuenta de fusión		
		a Acciones propias en situacio- nes especiales (198)	284.000
		a Inversiones financieras per- manentes en capital (250)	200.000
		a Capital social (100)	450.000
		a Prima de emisión de acciones (110)	562.000
		x	

Reflejo de la subvención.

160.000	Prima de emisión de acciones (110)		
		a Subvenciones oficiales de capital (130)	160.000
		x	

CASO PRÁCTICO NÚM. 4

ENUNCIADO

La empresa «MADRID CATERING, S.A.» («CATERING») se dedica al envío a domicilio de comida preparada, así como a la organización de determinados eventos.

En el ejercicio 2003, ha comenzado a dar resultado la agresiva estrategia comercial llevada a cabo por la compañía por la que ha obtenido un resultado contable antes de impuestos de 1.000.000 de u.m.

«CATERING» le suministra una serie de datos y hechos económicos referidos al año 2003, que han de servir de antecedente a la contabilización del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA):

A) A efectos de la contabilización del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2003, la sociedad «CATERING» le facilita la siguiente información:

1. El 1 de enero de 2003 paga 1.000.000 de u.m. en concepto de Fondo de Comercio por la adquisición de su principal competidora «Menorca Delicatessen, S.A.».

El Consejo de Administración decidió amortizarlo en 5 años.

2. Efectúa en el ejercicio 2003 las siguientes operaciones relacionadas con la provisión para insolvencias:

2.1. En diciembre de 2002 sirvió el *cocktail* navideño que ofrece todos los años el Ayuntamiento de la ciudad. A finales del ejercicio 2003 aún no había cobrado, por lo que se dotó una provisión por la totalidad de su importe: 30.000 u.m.

La «Copa Navideña 2003» del Ayuntamiento también la sirve «CATERING», fijándose las condiciones de pago de mutuo acuerdo, con fecha de vencimiento: 31 de julio de 2004, por un importe de 40.000 u.m. No obstante, teniendo en cuenta la experiencia del ejercicio anterior, decide dotar una provisión por insolvencias por el 50 por 100 del importe total.

- 2.2. En febrero de 2003, la hija del principal socio de la empresa paga una factura pendiente, del ejercicio 2002, que ascendía a 50.000 u.m.

«CATERING» estimó al cierre del ejercicio 2002 que sería difícil conseguir el cobro de la anterior factura por lo que dotó una provisión por la totalidad (50.000 u.m.).

- 2.3. En el ejercicio 2001, se dotó una provisión por importe de 100.000 u.m. debido al impago de una celebración para los empleados de una sociedad dedicada al menaje, en la que «CATERING» participa mayoritariamente.

En abril de 2003, dicha sociedad fue objeto de declaración judicial de insolvencia, debido a la crisis que atraviesa el sector de menaje, fundamentalmente debido al uso de productos desechables.

3. La empresa vende a principios del año 2003 la finca «Las Amapolas» por un importe de 600.000 u.m. El valor de adquisición de dicha finca ascendió a 500.000 u.m. La finca es utilizada por la sociedad para organizar celebraciones ya que cuenta con varios salones con capacidad de hasta 1.500 comensales.

La amortización acumulada de la construcción es de 200.000 u.m., no obstante fiscalmente se ha deducido en concepto de amortización una cantidad de 300.000 u.m., en virtud de un Plan de amortización formulado por el sujeto pasivo y aceptado por la Administración.

4. El Director financiero de «CATERING» con el objeto de diversificar las inversiones de la empresa ha realizado la siguiente operación de valores:

Compra en octubre de 2003 500 acciones de la empresa: «TELESUSHI, S.A.», que no cotiza en bolsa, por un importe de 1.900 u.m., cada una. El precio de adquisición se corresponde con el valor teórico contable de las acciones en el momento de su compra, teniendo en cuenta los beneficios generados desde comienzo de año hasta la fecha de compra de las mismas. El valor teórico contable de esta sociedad a 1 de enero de 2003 era de 1.600 u.m.

Al cierre del ejercicio 2003, dada la saturación en el mercado de comida japonesa y dificultades de venta, el valor teórico contable de cada acción de «TELESUSHI» es de 1.700 u.m.

La sociedad dotó la provisión correspondiente.

B) A efectos de la contabilización del IVA, la sociedad «CATERING» le facilita determinadas operaciones y hechos ocurridos en el año 2003:

1. Vende una antigua máquina heladora por 20.000 u.m. a cobrar el 20 por 100 en el momento de la entrega y el 80 por 100 a los 15 meses. Intereses a cobrar a los 15 meses: 2.000 u.m. La situación contable de la máquina vendida es la siguiente: valor activo: 30.000 u.m. Amortización acumulada: 15.000 u.m.
2. Compra a un empresario italiano una nueva máquina heladora de tecnología punta por un importe de 100.000 u.m. La compra se efectúa con la condición de que dicho empresario transporte la misma hasta el polígono industrial donde «CATERING» tiene su obrador.
3. Compra a una empresa belga productos de repostería por un importe de 5.000 u.m. Realiza un anticipo del 10 por 100 el 20 de octubre de 2003. Los productos no los recibe hasta el 1 de diciembre de 2003 y el resto del pago no se efectuará, de acuerdo con las condiciones pactadas, hasta febrero de 2004.

SE PIDE:

1. Apartado A)

Contabilizar el Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2003, teniendo en cuenta además del enunciado del supuesto, los siguientes datos:

- Tipo impositivo: 35 por 100.
- Pagos fraccionados y retenciones: 200.000.
- Deducción por inversiones: 10.000.
- No existen más diferencias entre contabilidad y fiscalidad que las expuestas en el enunciado del supuesto.

2. Apartado B)

Contabilizar las operaciones descritas en dicho apartado en relación con el IVA del ejercicio 2003.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 4**APARTADO A): CONTABILIZACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES****1. Análisis de la información.***1. Fondo de comercio.*

Fiscalmente (art. 11.4 de la LIS): Será deducible la amortización del Fondo Comercio con el límite anual máximo de la veinteava parte de su importe, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que el fondo de comercio se haya puesto de manifiesto en virtud de una adquisición a título oneroso (se paga en el supuesto 1.000.000 de u.m.).
- b) Que la entidad adquirente no se encuentre, respecto de la persona o entidad transmitente, en alguno de los casos previstos en el artículo 42 del Código de Comercio (en el supuesto se trata de la principal competidora).

Por consiguiente, dado que contablemente se amortiza en un período inferior (permitido por la normativa contable), dará lugar a una diferencia temporal positiva (DT +) que revertirá cuando contablemente se haya amortizado totalmente dicho fondo de comercio.

Así para el año 2003 tendremos:

Gasto contable	200.000
Gasto fiscal	50.000
DT +	150.000

Y si analizáramos toda la vida del Fondo de Comercio, suponiendo que se mantengan las hipótesis iniciales, los ajustes que resultarían del Fondo de Comercio serían los siguientes:

Año	Amortización contable	Amortización fiscal	Ajuste
2003	200.000	50.000	150.000
2004	200.000	50.000	150.000
2005	200.000	50.000	150.000
2006	200.000	50.000	150.000
2007	200.000	50.000	150.000
2008-2022	—	50.000	(50.000)
Total	1.000.000	1.000.000	0

2. Provisión para insolvencias

2.1. Cliente: ayuntamiento

Fiscalmente el artículo 12.2 de la LIS dispone que *no serán deducibles*, salvo que sean objeto de un procedimiento arbitral o judicial que verse sobre su existencia o cuantía, las dotaciones respecto de los *créditos* adeudados o afianzados por entidades de Derecho público.

Por lo tanto, dado que en el año 2003 se dotó una provisión contable, dará lugar a un ajuste extracontable positivo que tendrá la consideración de diferencia permanente (el origen de la diferencia es una diferente calificación). Así:

Año	Gasto contable	Gasto fiscal	Ajuste	Diferencia
2003	50.000	0	50.000	Permanente

2.2. Cliente: hija del principal socio.

CONTABLEMENTE: Durante el año 2002, la sociedad dotó provisión y en el ejercicio 2003, dado que se produce el cobro del crédito, registró un ingreso por el exceso de la provisión dotada.

FISCALMENTE: El artículo 12.3 de la LIS dispone que *no serán deducibles* las dotaciones para la cobertura del riesgo derivado de las posibles *insolvencias de personas o entidades vinculadas con el acreedor*, salvo en el caso de insolvencia judicialmente declarada. Por consiguiente, en estos supuestos, si en algún período se dota una provisión contable, dará lugar a una *Diferencia Permanente positiva* (el gasto contable no es deducible) y, asimismo, si en un período posterior se aplica la provisión dotada, dará lugar a una *Diferencia Permanente negativa* (dado que el ingreso contable tiene su origen en la aplicación de una provisión no admitida fiscalmente).

Así en el supuesto que nos ocupa se producen los siguientes ajustes:

Año	Contable	Fiscal	Ajuste	Diferencia
2002	Gasto (50.000)	–	50.000	Permanente
2003	Ingreso 50.000	–	(50.000)	Permanente

2.3. Empresa vinculada declarada insolvente.

CONTABLEMENTE: Durante el ejercicio 2001, la sociedad dotó una provisión, manteniendo dicha provisión durante los ejercicios siguientes.

FISCALMENTE: El artículo 12.3 de la LIS dispone que *no serán deducibles* las dotaciones para la cobertura del riesgo derivado de las posibles *insolvencias de personas o entidades vinculadas con el acreedor*, salvo en el caso de insolvencia judicialmente declarada. Por consiguiente, si en algún período se dota una provisión contable sin que la insolvencia esté judicialmente declarada, dará lugar a una *Diferencia Permanente positiva* (el gasto contable no es deducible) y, asimismo, si en un período posterior se declara judicialmente la insolvencia, se admitirá la deducción de la provisión contable dotada dando lugar a una *Diferencia Permanente negativa*.

Así en este supuesto tenemos:

Año	Contable	Fiscal	Ajuste	Diferencia
2001	Gasto (100.000)	—	100.000	Permanente
2003	—	Gasto (100.000)	(100.000)	Permanente

3. Venta de la finca «Las Amapolas».

Dado que en los años anteriores fiscalmente se ha deducido en concepto de amortización un importe superior a la amortización registrada contablemente, en el momento de la venta el beneficio fiscal excederá del registrado contablemente (el valor fiscal del elemento es inferior al contable) y revertirá la diferencia temporal originada en años anteriores.

Así en el ejercicio 2003 tendremos:

Beneficio contable: 600.000 – (500.000 – 200.000)	300.000
Beneficio fiscal: 600.000 – (500.000 – 300.000)	400.000
DT + con origen en ejercicios anteriores	100.000

Analizando todos los años en que se poseyó la finca:

Año	Contable	Fiscal	Ajuste	Diferencia
Anteriores	(200.000)	(300.000)	(100.000)	Temporal
2003	300.000	400.000	100.000	Temporal

4. Acciones de «TELESUSHI»:

La sociedad «TELESUSHI» no cotiza en bolsa. En relación con la provisión de valores negociables que no cotizan en bolsa:

CONTABLEMENTE: De acuerdo con lo dispuesto en la Norma de Valoración 8.^a la dotación de la provisión vendrá dada por la diferencia entre el valor contable (valor de adquisición menos, en su caso, provisiones de años anteriores) y el valor de mercado cuando éste sea inferior a aquél, entendiéndose por valor de mercado el valor teórico contable corregido por las plusvalías existentes en el momento de la adquisición y que subsistan en el momento de la valoración. Por lo tanto, de los datos del enunciado se deduce que durante el año 2003 se dotó una provisión contable de 100.000 u.m. $[(1.900 - 1.700) \times 500 \text{ acciones}]$.

FISCALMENTE: El artículo 12.3 de la LIS establece un *límite fiscal* para la deducción de las dotaciones referidas a estos valores, así dispone que no podrá exceder de la diferencia entre el *Valor Teórico Contable al inicio* y *Valor Teórico Contable al cierre del ejercicio*. Para determinar la anterior diferencia se tomarán los valores al cierre del ejercicio siempre que se recojan en los Balances formulados o aprobados por el órgano competente. Por lo tanto, de los datos del enunciado se deduce que la dotación que será fiscalmente deducible será de cero dado que el valor teórico contable al cierre es superior al valor teórico contable al inicio.

Nota: Se podría plantear si a efectos del límite fiscal en el año de la adquisición se debería tomar el valor teórico contable en el momento de la compra en lugar del valor teórico contable al inicio, no obstante, el literal del artículo no permite esta opción.

En resumen:

Año	Contable	Fiscal	Ajuste	Diferencia
2003	(100.000)	0	100.000	Temporal

En cuanto al carácter de la diferencia, podemos considerarla Diferencia Permanente o Diferencia Temporal según la temporalidad de la permanencia de la acción. A efectos de la solución, optamos por considerarla como temporal.

2. Determinación del gasto contable por el Impuesto sobre Sociedades y de la liquidación fiscal.

Liquidación del IS

BAI	1.000.000
± Diferencias Permanentes	
Provisión Ayuntamiento	50.000
Cobro factura de la hija del socio	(50.000)
Insolvencia empresa vinculada	(100.000)

± Diferencias Temporales	
a) Del ejercicio	
Fondo de comercio	150.000
Provisión acciones	100.000
b) De ejercicios anteriores	
Venta de finca	100.000
Base imponible	1.250.000
Tipo de gravamen	35%
Cuota íntegra	437.500
Deducciones	(10.000)
Cuota líquida	427.500
Retenciones y pagos a cuenta	(200.000)
A ingresar	227.500
Gasto por el IS	
BAI	1.000.000
± Diferencias Permanentes	
Provisión Ayuntamiento	50.000
Cobro factura de la hija del socio	(50.000)
Insolvencia empresa vinculada	(100.000)
Rdo. contable ajustado	900.000
Tipo de gravamen	35%
Impuesto bruto	315.000
Deducciones	(10.000)
Impuesto devengado	305.000

3. Contabilización del Impuesto sobre Sociedades.

305.000	<i>Impuesto sobre beneficios (630)</i>
52.500	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado (474) (fondo de comercio)</i>

35.000	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado (474) (provisión de acciones)</i>		
35.000	<i>Impuesto sobre beneficios diferido (479)</i>		
		<i>a Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473)</i>	200.000
		<i>a Hacienda Pública, acreedor por el Impuesto sobre Sociedades (4752)</i>	227.500
		x	

APARTADO B): CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES DESCRITAS EN RELACIÓN CON EL IVA

1. Venta máquina heladora:

- Hecho imponible a efectos del IVA: entrega de bienes.
- Lugar de realización: España.
- Sujeto pasivo: la sociedad «CATERING».
- Base imponible: importe de la contraprestación, 20.000 u.m. No se incluyen en la base imponible los intereses del aplazamiento del pago por cuanto que dichos intereses corresponden a un período posterior al de la entrega de la máquina (art. 78.Dos.1.º párrafo 2.º LIVA).¹

15.000	<i>Amortización acumulada del inmovilizado material (282)</i>		
4.640	<i>Bancos, c/c a la vista (572)</i>		
18.560	<i>Créditos a largo plazo por enajenación de inmovilizado (253)</i>		
		<i>a Maquinaria (223)</i>	30.000
		<i>a Hacienda Pública, IVA repercutido (477)</i>	3.200
		<i>a Beneficios procedentes del inmovilizado material (771)</i>	5.000
		x	

¹ La venta de la máquina heladora podría haberse acogido a diferimiento por venta a plazos en el Impuesto de Sociedades.

2. Compra de una máquina heladora a un empresario italiano:

- Hecho imponible a efectos del IVA: adquisición intracomunitaria de bienes (art. 13 LIVA). Lugar de realización: España (art. 71 LIVA).
- Sujeto pasivo: la sociedad «CATERING» (art. 85 LIVA).
- Base imponible: importe de la contraprestación, 100.000 u.m. (art. 82 LIVA que se remite a lo dispuesto en los arts. 78 y ss. del mismo cuerpo normativo).
- Deducción: cabe la deducción de las cuotas satisfechas por la adquisición intracomunitaria de bienes (art. 92.4.º LIVA) siempre que se den los demás requisitos para admitir su deducibilidad.

100.000	Maquinaria (223)		
		a Proveedores de inmovilizado a largo plazo (173)	100.000
		_____ x _____	
16.000	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
		a Hacienda Pública, IVA repercutido (477)	16.000
		_____ x _____	

3. Compra de productos de repostería a una empresa belga:

- Hecho imponible a efectos del IVA: adquisición intracomunitaria de bienes (art. 13 LIVA).
- Lugar de realización: España (art. 71 LIVA).
- Sujeto pasivo: la sociedad «CATERING» (art. 85 LIVA).
- Base imponible: importe de la contraprestación, 5.000 u.m. (art. 82 LIVA que se remite a lo dispuesto en los arts. 78 y ss. del mismo cuerpo normativo).
- Tipo de gravamen: 7 por 100 (art. 91.Uno.1.1.º LIVA).
- Devengo: cuando se efectúe la entrega de los bienes, 1 de diciembre de 2003, sin que quepa el devengo anticipado como consecuencia de los pagos anticipados efectuados con fecha 20 de octubre (art. 76, párrafos 1.º y 2.º LIVA).
- Deducción: cabe la deducción de las cuotas satisfechas por la adquisición intracomunitaria de bienes (art. 92.4.º LIVA) siempre que se den los demás requisitos para admitir su deducibilidad.
- Los pagos anticipados no devengan IVA en las operaciones intracomunitarias.

500	Anticipos a proveedores (407)		
		a Bancos, c/c a la vista (572)	500
		x	
5.000	Compras de mercaderías (600)		
		a Anticipos a proveedores (407)	500
		a Proveedores (400)	4.500
		x	
350	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
		a Hacienda Pública, IVA repercutido (477)	350
		x	

CASO PRÁCTICO NÚM. 5

ENUNCIADO

Doña RLS es propietaria de un local comercial en Guadalajara. El local se encuentra desocupado y pretende alquilarlo a partir del 1 de enero de 2005.

Los ingresos, gastos y pagos que produciría la operación serían los siguientes:

- Los ingresos que percibiría doña RLS durante los 12 años de vigencia del contrato serían de 30.000 euros al año, abonados trimestralmente con carácter pospagable.
- En relación a los gastos derivados del local por el Impuesto sobre Bienes Inmuebles y reparaciones, el contrato establece que doña RLS deberá hacerse cargo de estos gastos los cuatro primeros años, siendo el resto del período por cuenta del arrendatario. La cuantía de estos gastos ascenderá en 2005 a 1.000 euros con carácter pospagable, aumentando para los tres años sucesivos en el 10 por 100, 15 por 100 y 20 por 100, respectivamente, sobre la cuantía del año 2005.
- Por último, doña RLS debe hacer frente a partir del 1 de enero de 2005 a una deuda vinculada al local consistente en el pago de 15.000 euros anuales con carácter prepagable durante 12 años y diferida 2 años.

SE PIDE:

Calcular el saldo neto a 1 de enero de 2005 de la operación para doña RLS a través de los valores actuales de ingresos, gastos y pagos, para un tanto de valoración del 10 por 100.

$i = 10\%$

N	$(1 + i)^n$	V^n
1	1,100000	0,909091
2	1,210000	0,826446
3	1,331000	0,751315
4	1,464100	0,683013
12	3,138428	0,318631

M	$(1 + i)^{1/m}$
4	1,0241137

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 5

El saldo neto de la operación se obtendrá por diferencia entre el valor actual de los ingresos y de los gastos generados a lo largo de los doce años de vigencia del contrato, tomando como tasa de actualización un interés anual del 10 por 100.

$$\text{Saldo Neto}_0 = \sum \text{Ingresos}_0 - \sum \text{Gastos}_0 - \sum \text{Pagos}_0$$

A continuación se procederá al cálculo por separado de cada uno de los componentes.

Valor actual de los ingresos

Al tratarse de 30.000 euros al año abonados trimestralmente, habrá que entender que se cobran 7.500 euros por trimestre (30.000/4). Por tanto, los ingresos se pueden valorar como una renta constante, temporal de 12 años, pospagable, inmediata y fraccionada (capitales trimestrales y tipo de interés anual). Para calcular el valor actual, y en función de la información complementaria del supuesto, aplicaremos el factor de transformación. Por tanto, el valor actual será:

$$\text{Ingresos}_0 = A^{(4)}_{12|1} = \frac{0,10}{0,0241137 \times 4} \times 7.500 \times 4 \times a_{12|1} = \frac{0,10}{0,0241137 \times 4} \times 7.500 \times 4 \times \frac{1 - 1,10^{-12}}{0,10}$$

$$\text{Ingresos}_0 = 1,036755 \times 30.000 \times 6,813692 = \mathbf{211.923,88 \text{ euros}}$$

Valor actual de los gastos

Los gastos derivados del local que se consideran corresponden a los cuatro primeros años. A pesar de que constituyen una renta, no vamos a usar ningún tipo de fórmula, y se procederá a descontar uno a uno los cuatro capitales. El valor actual queda así:

$$\text{Gastos}_0 = \frac{1.000}{1,10^1} + \frac{1.100}{1,10^2} + \frac{1.150}{1,10^3} + \frac{1.200}{1,10^4} = \frac{1.000}{1,10} + \frac{1.100}{1,21} + \frac{1.150}{1,331} + \frac{1.200}{1,4641}$$

$$\text{Gastos}_0 = 909,09 + 909,09 + 864,01 + 819,61 = \mathbf{3.501,80 \text{ euros}}$$

Valor actual de los pagos

Los pagos derivados de la deuda constituyen una renta constante, temporal (suponemos que de 12 términos anuales), prepagable, diferida dos años y entera (capitales anuales y tipo de valoración anual). Así pues, el valor actual será:

$$\begin{aligned} \text{Pagos}_0 &= {}^2/\ddot{A}_{12|0,1} = \frac{1}{1,10^2} \times 1,10 \times A_{12|0,1} = \frac{1}{1,10^2} \times 1,10 \times 15.000 \times a_{12|0,1} = \\ &= \frac{1}{1,10^2} \times 1,10 \times 15.000 \times \frac{1 - 1,10^{-12}}{0,10} \end{aligned}$$

$$\text{Pagos}_0 = 0,826446 \times 1,10 \times 15.000 \times 6,813692 = \mathbf{92.913,98 \text{ euros}}$$

Finalmente, sustituyendo todos estos valores en la ecuación inicial del saldo neto resulta:

$$\text{Saldo Neto}_0 = 211.923,88 - 3.501,80 - 92.913,98 = \mathbf{115.508,10 \text{ euros}}$$

RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS

Los hechos impositivos por operaciones interiores del Impuesto General Indirecto Canario (Teoría general y Régimen jurídico)

Luis Miguel BLASCO ARIAS

Ed. Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria, 2004, 525 págs.

Una reseña bibliográfica de esta obra es tarea fácil y sin riesgos contando como cuento con un excelente prólogo del profesor Francisco CLAVIJO HERNÁNDEZ, catedrático en la Facultad de Derecho de la Universidad de La Laguna. No obstante, espero que el profesor CLAVIJO me perdone si en algún párrafo no entrecomillo elogios del autor y de la obra que, desde luego, suscribo.

El doctor Luis M. BLASCO ARIAS examina las operaciones empresariales y profesionales que regulan los artículos 6 y 7 de la Ley 20/1991, de 7 de junio, que modificó el citado impuesto (IGIC), el cual forma parte del Régimen Económico Fiscal de Canarias y que no ha de situarse en línea con los que en la península disfrutaban otras provincias invocando derechos que ninguna relación guardan con las respectivas estructuras socio-económicas territoriales.

Se ha de resaltar, en primer lugar, que como bien anuncia la obra en el subtítulo, al análisis de las normas y de la doctrina de la mencionada materia, precede un estudio de las tesis más sobresalientes sobre los respectivos presupuestos de hecho. Este criterio expositivo de cualquier régimen tributario debiera seguirse en todo caso, y no por preocupaciones académicas, sino porque nada nos introduce mejor en tales comentarios, que el examen de la teoría general de la respectiva materia aunque se suponga que el legislador haya partido de ella.

Se extractan y someten a crítica las tesis de BERLIRI, INGROSSO, AMATUCCI y FANTUCCI con la claridad y el rigor que presiden toda la obra, sin prescindir de la mención de los tratadistas españoles SAINZ DE BUJANDA, TEJERIZO, SÁNCHEZ GONZÁLEZ y CHECA.

Algunas cuestiones que el autor plantea y que acaso no tengan una solución integral entiendo son debidas a pedir al hecho imponible lo que éste no puede dar cuando no es fiel y sintética formulación del correlativo objeto imponible. Tal vez no fue propósito del recordado maestro SAINZ DE BUJANDA construir buena parte del Derecho tributario en torno al hecho imponible, pero su magistral trabajo sobre el análisis jurídico del hecho imponible ha desplazado el estudio del objeto imponible como exteriorización o materialización de la capacidad económica y causa del

impuesto. Al expresarme así no reduzco un ápice la valía, la utilidad y la fundamentación jurídica de la meritísima aportación del profesor BLASCO ARIAS que en esta reseña anoto. Tratando de minorar la censura que merezco por este afectuoso desplante, propondría dos regímenes a considerar en la catalogación del hecho imponible por el IGIC: el régimen de las exportaciones y el que se aplicaría si este impuesto sobre el consumo (renta no ahorrada) se exigiera y liquidara en la última fase del proceso, esto es, cuando el consumidor (que se llama final) recibe los bienes o los servicios (a la misma conclusión sobre la naturaleza del impuesto llegaríamos si éste no se aplicase en una de las fases –la de minorista, por ejemplo– pues no cambia su objeto).

He de añadir que la obra de BLASCO ARIAS se ocupa de la identificación del hecho imponible del IGIC con el del Impuesto sobre el Valor Añadido, del régimen de las entregas de bienes y del régimen de las prestaciones de servicios, además de las conclusiones que coronan la obra. En momento alguno se regatea el estudio de las normas, de la jurisprudencia y de la doctrina disponible respecto de las citadas operaciones interiores, por lo que se estima es de gran utilidad para quienes desde la docencia, la inspección tributaria y los asesores en Derecho han de pronunciarse sobre las referidas materias. No en vano el doctor BLASCO ARIAS es considerado como un profundo conocedor del Derecho tributario canario que explica en las aulas universitarias y colabora como magistrado en el Tribunal Superior de Justicia de dichas islas.

César Albiñana García-Quintana
Catedrático emérito de la Universidad San Pablo-CEU



Financiación autonómica. Dos estudios

Javier LASARTE

Comares, Granada, 2004, 165 págs.

Esta coedición, publicada por la Editorial Comares y la Real Academia Sevillana de Legislación y Jurisprudencia, recoge dos trabajos expuestos en dicha institución por Javier LASARTE ÁLVAREZ, Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Pablo de Olavide. El primero, de carácter general, lleva por título «El nuevo modelo de financiación autonómica. Aspectos jurídicos» y el segundo, algo más extenso y también concreto que el anterior, se refiere al «Impuesto sobre Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos como tributo cedido a las Comunidades Autónomas. Regulación de los tipos autonómicos por la Comunidad Autónoma de Madrid».

El propio autor informa en unas breves páginas introductorias de su preocupación sostenida en varias ocasiones sobre el sistema de financiación resultante de las leyes aprobadas en 2001 –LO 5 y 7/2001, de 13 y 27 de diciembre, respectivamente, así como la L 21/2001, también de esa última fecha– que da lugar al primero de los estudios que se acaban de citar. El otro proviene del encargo que recibió de la Consejería de Hacienda de la Comunidad de Madrid para la realización de un dictamen sobre la definición y articulación de los criterios objetivos que deben orientar la afectación de determinados rendimientos tributarios a la financiación de la sanidad pública madrileña. Al final del libro se recoge una selección de bibliografía común a ambas investigaciones.

Centrándonos, por el momento, en la que suministra una perspectiva general del sistema de financiación autonómica, diremos que el trabajo del profesor LASARTE comienza recordando los antecedentes del proceso de reforma que tuvo lugar en el año 2001, en cuyo desarrollo él mismo tuvo un destacado protagonismo al presidir una Comisión para el estudio y propuesta de un nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas aplicable a partir de 2002 (el resultado de los trabajos de esta Comisión se ha publicado por el Instituto de Estudios Fiscales en 2002).

Luego se refiere al Acuerdo del Consejo de Política Fiscal y Financiera de 27 de julio de 2001, que recibió el voto favorable de los Consejeros de Hacienda de todas las Comunidades de régimen general –en 1996, cuando se aprobó el anterior modelo, Andalucía, Castilla-La Mancha y Extremadura, gobernadas por el Partido Socialista Obrero Español, habían votado en contra–, acuerdo del que traen causa, además de las leyes que anteriormente se citaron, la Ley 22/2001, de 27 de diciembre, reguladora de los Fondos de Compensación Interterritorial, así como las Leyes 17 a 31/2002, todas de 31 de julio, por las que se regularon el régimen de cesión de tributos del Estado y de fijación del alcance y condiciones de dicha cesión para cada Comunidad.

Sigue el estudio con el examen de la naturaleza de los acuerdos del Consejo de Política Fiscal y Financiera, destacando la competencia exclusiva de las Cortes Generales sobre la aprobación de los modelos de financiación autonómica. Para el autor, hubiera sido preferible mantener el carácter consultivo y deliberante del Consejo, ya que no son incompatibles con las funciones de coordinación que en el mismo se han potenciado.

Después de referirse a la aplicación general del modelo de financiación –que, por primera vez, alcanza a las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla–, comenta el aspecto temporal del mismo. La novedad estriba en que se ha superado el carácter limitado, quinquenal, de los anteriores sistemas y el nuevo tiene una vigencia indefinida –sin perjuicio de que, tal y como apuntan las cosas en el ámbito político nacional, lo más probable es que muy pronto se plasmen algunos cambios ya anunciados por el Gobierno de la nación o por alguna de las fuerzas políticas que le proporcionan apoyo parlamentario– que, para el profesor LASARTE y suponemos, que para cualquier observador imparcial, resulta un dato positivo a valorar: «el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas, pieza básica de la Hacienda, no debe instrumentarse indefinidamente a través de normas de vigencia limitada en el tiempo, con la consiguiente sensación de provisionalidad y la necesidad periódica de su revisión a partir de posiciones políticas que con frecuencia adoptan buena dosis de radicalismo, precisamente porque ese inevitable carácter de normas temporales induce a una permanente concepción constituyente de los debates sobre el modelo».

Una vez considerados los anteriores aspectos generales, el autor se refiere, de manera particular, a la cesión del IVA, dejando constancia de las reiteradas peticiones que en relación a dicha figura se habían ido produciendo por parte de las Comunidades Autónomas, así como de la imposibilidad práctica de cumplir con la previsión que la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas realizaba antes respecto de una hipotética cesión de la imposición general sobre las ventas en su fase minorista, por la sencilla razón de que esa fase no existe como tal en el IVA. El profesor LASARTE valora positivamente la cesión parcial de la recaudación que se ha realizado de este tributo, sin otorgar ninguna competencia normativa sobre el mismo a las Comunidades Autónomas. Por lo que se refiere a lo dispuesto en el artículo 12.1 de la LOFCA, tras la redacción dada por la Ley Orgánica 7/2001, que prevé el futuro establecimiento de recargos sobre el IVA y los Impuestos Especiales cuando las Comunidades Autónomas posean competencias normativas en materia de tipos de gravamen sobre dichos tributos, se entiende que es una formulación *ad calendas graecas*, ya que «nada hace suponer que las directivas comunitarias y la interpretación de las mismas que llevan a cabo la Comisión y el Tribunal de Justicia [de la Unión Europea] vayan a permitir disparidades de tipos sobre idénticas operaciones dentro de un territorio nacional cuando, además, son muchas las voces que se alzan a favor de mayor armonización de esta carga fiscal».

También se estudian las previsiones normativas sobre la cesión de los Impuestos Especiales –la redacción originaria de la LOFCA también contemplaba la cesión de su «fase minorista»–, que había sido solicitada frecuentemente por las Comunidades Autónomas, analizando por separado las figuras impositivas armonizadas y las que no lo están. Así, en primer término, se tratan los gravámenes sobre alcoholes, hidrocarburos y tabacos, grupo al que pertenece el Impuesto sobre el Vino y Bebidas Fermentadas –actualmente de nula incidencia recaudatoria, dado el «tipo cero» con que se aplica– cuya cesión le parece al autor que es como un «brindis al sol, pero responde a la lógica de no excluir formalmente a las Comunidades Autónomas de ninguno de los Impuestos Especiales armonizados presentes o futuros en el ámbito del alcohol, hidrocarburos y tabaco». Por otro lado, se comenta la decisión de no ceder el Impuesto sobre las Primas de Seguros y, más adelante, la cesión de los impuestos sobre la Electricidad y los Medios de Transporte aunque sin conllevar competencias normativas en el de la electricidad.

El último capítulo de esta primera parte del libro se dedica a considerar la creación y subsiguiente cesión del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos, ámbito en el que se da noticia de la consulta formulada a la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera, así como de las propuestas realizadas por el Consejo de Política Fiscal y Financiera, antes de pasar a observar brevemente el régimen jurídico de este tributo que fue creado por ley de acompañamiento presupuestario para 2002 (L 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social), en lugar de hacerlo por medio de una ley propia, como hubiera sido lo correcto.

En la segunda parte del libro vuelve a incidirse en este impuesto, reiterando algunas cuestiones ya tratadas en el anterior capítulo, dado que los primeros apartados del trabajo –resultado del dictamen realizado para la Comunidad de Madrid– se refieren a la reforma del sistema de financiación autonómica y la creación del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos como tributo cedido a las Comunidades Autónomas.

Como características esenciales del indicado gravamen, se señalan: 1.^a Se trata de un tributo minorista que respeta las normas del IVA y de los Impuestos Especiales armonizados; 2.^a Es un tributo con la finalidad específica de financiar los gastos de la sanidad y, eventualmente –para el caso de rendimientos producidos por tipos de gravamen adicionales que aprobasen las Comunidades Autónomas–, determinadas actuaciones medioambientales; 3.^a Es un tributo cedido totalmente a dichas Comunidades, que podrán ejercer competencias normativas sobre tipos de gravamen así como la regulación de la gestión, liquidación, recaudación e inspección, sin que sobre el mismo puedan establecerse recargos.

Al haber sido la Comunidad madrileña la primera que ejerció competencias sobre fijación de tipos autonómicos (L 7/2002, de 25 de julio, aprobada por la Asamblea de Madrid), el último apartado del estudio sobre este impuesto se dedica a informar del procedimiento seguido para la aprobación de tales tipos, su afectación al sistema sanitario público de Madrid, el respeto a la normativa estatal y el cumplimiento de los requisitos exigidos por las directivas comunitarias y la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera.

Las dos investigaciones que reúne esta publicación quedan rematadas por sendas addendas: la primera, para informar de la Directiva 2003/96/CE, de 27 de octubre, del Consejo, por la que se reestructura el régimen comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad y, la segunda, aparte de hacer esto mismo, pasa revista a las memorias de la Comunidad de Madrid sobre la aplicación a gastos sanitarios de los rendimientos obtenidos del tramo autonómico del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos; también se tienen en cuenta las decisiones adoptadas por las Comunidades Autónomas de Asturias, Galicia y Cataluña y, finalmente, se advierte de la modificación introducida en dicho tributo por la última ley de acompañamiento –para 2004– que se ha aprobado hasta la fecha (L 62/2003, de 30 de diciembre). Como ya se dijo más atrás, el libro del profesor LASARTE concluye con una selección de bibliografía referida al nuevo modelo de financiación autonómica vigente a partir de 1 de enero de 2002, o a la imposición sobre hidrocarburos.

Miguel Ángel Martínez Lago



Beneficios fiscales al Patrimonio Histórico Español

José Luis MUÑOZ DEL CASTILLO, Manuela VEGA HERRERO, Antonio VAQUERA GARCÍA
Universidad de León, León, 2004, 184 págs.

La Constitución de 1978 prevé en su artículo 46 la obligación de los poderes públicos de garantizar la conservación y promover el enriquecimiento del patrimonio histórico, cultural y artístico de los pueblos de España y de los bienes que lo integran, cualquiera que sea su régimen jurídico y su titularidad, determinando la intervención del Derecho Penal para castigar los atentados que sufra dicho patrimonio.

Para desarrollar aquella previsión se aprobó la Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español; objeto este que se define de manera muy amplia, comprendiendo los inmuebles y objetos muebles de interés artístico, histórico, paleontológico, arqueológico, etnográfico, científico o técnico, así como el documental y bibliográfico, los yacimientos y zonas arqueológicas, los sitios naturales, jardines y parques que tengan valor artístico, histórico o antropológico.

Entre las medidas de protección y fomento contempladas en dicha ley –acceso preferente al crédito oficial para la financiación de obras en los bienes, «uno por ciento cultural», etc.– se encuentran las de carácter tributario, hoy superadas por los cambios normativos producidos desde entonces, pero sin que los beneficios fiscales que se configuraron hayan quedado postergados.

La obra de estos profesores de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de León se ha estructurado en siete capítulos, seguidos de un anexo con la normativa de las Comunidades Autónomas en vigor el 1 de enero de 2004 y la habitual referencia bibliográfica. Aquéllos se refieren a los siguientes temas: 1.º Introducción; 2.º Bienes integrantes del Patrimonio Histórico Español; 3.º Bienes protegidos; 4.º Beneficios al Patrimonio Histórico Español en los impuestos estatales; 5.º Beneficios fiscales al Patrimonio Histórico de las Comunidades Autónomas; 6.º Incentivos al Patrimonio Histórico Español en la imposición municipal, y 7.º Conclusiones. En cuanto a la respectiva autoría de los mismos, los capítulos 1.º a 4.º y 7.º son de José Luis MUÑOZ; el 6.º corresponde a Manuela VEGA y el 5.º es de Antonio VAQUERA.

En el libro sólo se consideran los beneficios fiscales de carácter objetivo para los bienes del Patrimonio Histórico Español. Quedan fuera del estudio medidas como la tasa por autorización de explotación de bienes muebles y la dación en pago de deudas tributarias, así como las exenciones subjetivas en función de la existencia de regímenes fiscales especiales en razón de entes públicos, fundaciones, Iglesia católica, etc.

Dada la amplitud con que se enumeran los bienes que integran el Patrimonio Histórico Español –aunque sometidos a distintos grados de protección–, pudiendo ser los mismos tanto de titularidad pública como privada, estos regímenes especiales confluyen y se solapan con la protección fiscal perseguida por la Ley 16/1985. En el capítulo segundo del libro que comentamos se hace mención de las categorías de bienes previstas por la ley estatal –bienes de interés cultural, bienes incluidos en el Inventario General y bienes que no son ni de interés cultural ni aparecen inventariados–, así como del criterio seguido por distintas leyes aprobadas por las Comunidades Autónomas sobre su patrimonio cultural.

Como el disfrute de los beneficios fiscales se hace depender en la Ley de 1985 de la previa inscripción en el Registro General y en el Inventario General de bienes muebles del Patrimonio Histórico Español, el planteamiento dispar que ofrecen las leyes autonómicas determina, en palabras de MUÑOZ DEL CASTILLO, «una efectualidad diversa de los beneficios fiscales establecidos en los impuestos estatales lo que se puede traducir en una vulneración del principio constitucional tributario de generalidad».

La consideración de los beneficios al Patrimonio Histórico Español en los impuestos estatales lleva al tratamiento de los gravámenes sobre el Patrimonio, Renta de las Personas Físicas, Sociedades y Sucesiones y Donaciones. La superación de la normativa aprobada en 1985 por las leyes reguladoras de los diferentes impuestos repercute en una dispersión y pérdida de sintonía entre las exenciones que unos y otros tributos comprenden.

En el Impuesto sobre el Patrimonio (apdos. 1.º a 3.º del art. 4 de la L 19/1991, de 6 de junio) están exentos los bienes del Patrimonio Histórico Español y de las Comunidades Autónomas, así como determinados objetos de arte y antigüedades; estos últimos de valor inferior a cantidades fijadas reglamentariamente (RD 111/1986, de 10 de enero), lo que les hace ser de escasa significación.

En el IRPF se estudian las deducciones por donativos y por actuaciones para la protección y difusión del Patrimonio Histórico Español y de las ciudades, conjuntos y bienes declarados Patrimonio Mundial en la última versión de los apartados 3.º y 5.º del artículo 55 de la Ley 49/1998, de 9 de diciembre, que se mantienen –aunque con alguna variación que afecta al período de permanencia de los bienes adquiridos fuera del territorio español, tanto en éste como en el patrimonio del titular (que pasa de 3 a 4 años) y a que los mismos sean declarados bienes de interés cultural o incluidos en el Inventario General de bienes muebles en el plazo de un año desde su introducción en España– en la redacción de los apartados 3.º y 5.º del artículo 69 del Texto Refundido de la Ley del IRPF aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo. De la deducción por donativos se consideran los requisitos de las entidades beneficiarias, objeto de la donación, base de la deducción e importe de la misma, justificación de las donaciones efectuadas, así como el régimen de las ganancias patrimoniales derivadas de las mismas. Luego se comenta la deducción por actuaciones para la protección y difusión del Patrimonio Histórico Español, abordando por separado el supuesto de adquisición de bienes fuera de España y el de los gastos por actuaciones en bienes de interés cultural.

El Impuesto sobre Sociedades comparte las mismas normas que el IRPF para la aplicación de la deducción por donativos y por actuaciones para la protección del Patrimonio Histórico Español. En el trabajo se estudia la deducción prevista por el artículo 35 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, que ha recogido, con idéntica variación que la comentada para el IRPF, el artículo 38 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo; una suerte de cajón de sastre que reúne la deducción por inversiones en bienes de interés cultural y otras también relacionadas con la protección de la cultura (producciones cinematográficas, edición de libros) con las que gozan las inversiones en sistemas de navegación y localización de vehículos, adaptación de vehículos para discapacitados y guarderías para hijos de trabajadores.

El trabajo continúa con el examen de las actividades prioritarias de mecenazgo (art. 22 de la L 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo) y de las reducciones de la base imponible –ambas del 95%– del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (art. 20.2.º y 7.º de la L 29/1987, de 18 de diciembre), tanto si se trata de adquisiciones mortis causa de bienes integrantes del Patrimonio Histórico Español, como en las donaciones de la misma tipología de bienes.

En el capítulo quinto se consideran los beneficios fiscales al Patrimonio Histórico de las Comunidades Autónomas, que se articulan, principalmente, en el seno del IRPF, a través de deducciones en la cuota, y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, por medio de reducciones en la base imponible. Con carácter previo a su tratamiento se llama la atención sobre el hecho de que no exista un criterio explícito para atribuir los bienes, habiendo asumido las Comunidades una serie de competencias que precisan, en la mayoría de los casos, de una regulación específica aparte de la del Estado y se observan, por otro lado, las medidas genéricas de fomento de los bienes integrantes de dicho patrimonio.

El examen, después, de los estímulos fiscales distingue entre aquellos que se sitúan en la legislación estatal y pueden aplicarse al Patrimonio Histórico de las Comunidades Autónomas de los que han resultado implantados por la específica legislación de éstas; ámbito este último en el que se ordenan las reflexiones en torno a las deducciones autonómicas en la cuota íntegra del IRPF –deducción para inversiones y donativos para conservar y reparar el Patrimonio Histórico (Castilla y León, Extremadura, Comunidad Valenciana y Canarias), deducción por donativos a Fundaciones con fines protectores del Patrimonio Histórico (Murcia y Cataluña), deducción por cantidades donadas a Fundaciones con fines culturales o asistenciales (Madrid) y deducción por inversiones en rehabilitación de viviendas (Andalucía, Asturias, Baleares, Murcia, La Rioja y Valencia)– por un lado, y sobre las reducciones en la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones –del 50% del valor de inmuebles en caso de realizarse obras de conservación o rehabilitación (Aragón), del 95% para todas las transmisiones lucrativas en Cantabria, también del 95% para las adquisiciones mortis causa en Cataluña y Madrid, así como la reducción del 25 al 95% en Valencia para el supuesto de transmisión de bienes del Patrimonio Histórico para su exposición– que han aprobado las Asambleas legislativas de las Comunidades Autónomas, por otro. También se observa la reducción del 75 por 100 de la cuota del Canon de Saneamiento para los bienes localizados en la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares.

El trabajo concluye con el tratamiento de los incentivos al Patrimonio Histórico en la imposición municipal, según resulta de lo establecido en la Ley de Haciendas Locales (las medidas analizadas en el libro se refieren a la situación propiciada por la L 39/1988, de 28 de diciembre que ha quedado sustituida por el Texto Refundido aprobado por RDLeg. 2/2004, de 5 de marzo). Así tenemos diversas exenciones en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles –para monumentos y jardines históricos, inmuebles enclavados en sitios o conjuntos históricos y de bienes ubicados en zonas arqueológicas [art. 62.2 b) del TRLHL]– y en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana –si los bienes transmitidos se encuentran situados dentro del perímetro delimitado como conjunto histórico-artístico o se han declarado individualmente como bienes de interés cultural [art. 105.1 b) del TRLHL]–, así como la bonificación de hasta el 95 por 100 de la cuota del Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras a favor de las construcciones, instalaciones u obras que sean declaradas de especial interés o utilidad municipal por concurrir circunstancias sociales, culturales, histórico-artísticas o de fomento del empleo [art. 103.2 a) del TRLHL].

Miguel Ángel Martínez Lago