CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

C/ Viriato, 52 — 28010 MADRID
C/ Gran de Gràcia, 171 — 08012 BARCELONA
C/ Alboraya, 23 — 46010 VALENCIA
C/ Ponzano, 15 — 28010 MADRID

www.cef.es — 902 88 89 90 — info@cef.es

DIRECTOR:
Roque de las Heras Miguel
(Economista)

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

CONSEJO ASESOR:

TRIBUTACIÓN:
- Roberto Alonso Alonso (Inspector de Hacienda del Estado)
- Inocente Altozano Ferragut (Delegado especial de la AEAT en Valencia)
- José Díaz Delgado (Presidente de la Sala Contencioso-Administrativo de Valencia)
- Antonio Longas Lafuente (Vocal del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid)
- Carmelo Lozano Serrano (Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Francisco José Palacio Ruiz de Azagra (Inspector de Hacienda del Estado)
- Carlos Palao Taboada (Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Vicente Rambla Momplet (Inspector de Hacienda del Estado)
- Andrés Sánchez Pedroche (Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario)
- Eduardo Sanz Gadea (Inspector de Hacienda del Estado)
- María Teresa Soler Roch (Catedrática de Derecho Financiero y Tributario)

CONTABILIDAD:
- Concepción Burgos García (Profesora del CEF)
- Inocencio Carazo González (Socio Director de Carazo & Guillamot Auditores)
- Inmaculada de Benito Cámara (Profesora del CEF)
- Lorenzo de las Heras Miguel (Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España)
- Matilde Fernández Blanco (Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad)
- María Antonia García Benau (Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad)
- Jesús Gil Ferrer (Socio Director de Deloitte & Touche)
- Juan Francisco Latorre Sáez (Socio Director de KPMG Auditores)
- Javier Romano Aparicio (Profesor del CEF)
- Vicente Serra Salvador (Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- José Tovar Jiménez (Profesor del CEF)
- Manuel Vela Pastor (Catedrático Emérito de la Universidad de Valencia)

ENERO 2004 – NÚMERO 250

Sumario

Página

TRIBUTACIÓN:

1/2004 El régimen fiscal especial de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. 3
(Luis Manuel Marco Serrano)

2/2004 La vertiente tributaria de la reciente reforma del convenio económico entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra. 63
(Belén Navarro Heras)

CONTABILIDAD:

3/2004 Comportamiento operativo de las salidas a bolsa en España. 81
(Susana Álvarez Otero y Víctor Manuel González Méndez)

4/2004 Utilización de valores actuales. Convergencia internacional y aplicación empírica al caso español: ¿existe un criterio uniforme en España? 113
(José Luis Hervás Oliver)

5/2004 Consideraciones sobre la evolución de la investigación en contabilidad para la gestión. 135
(Bernabé Escobar Pérez, José María González González y Constancio Zamora Ramírez)

6/2004 La aplicación de las subvenciones de capital no reintegrables a los procesos de reversión de activos. 163
(Isidoro Guzmán Raja)

7/2004 Consultas planteadas al ICAC. 183
(Ángel González García e Inmaculada de Benito Cámara)

8/2004 Técnicos de Auditoría y Contabilidad (Segundo Ejercicio). 199
(Inmaculada de Benito Cámara y Ángel González García)

RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS 239

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 (2003) ..... 112 € (IVA no incluido)

  Números completos:

  Revista de Legislación Tributaria y Contable
  Suplemento de Tributación y Contabilidad
  (Incluyendo además Tomos de recopilación
  Legislativa, de Jurisprudencia, de Consultas
  Tributarias y Normativa Contable) ..... 154 € (IVA no incluido)

- NÚMEROS SUELTOS (Completos):

  – Suscriptores ..... 13 € (IVA no incluido)
  – No suscriptores ..... 18 € (IVA no incluido)

- NÚMEROS ATRASADOS:

  – Año 1998 ..... 40,38 € (IVA no incluido)
  – Año 1999 ..... 43,27 € (IVA no incluido)
  – Año 2000 ..... 46,15 € (IVA no incluido)
  – Año 2001 ..... 50 € (IVA no incluido)
  – Año 2002 ..... 52,88 € (IVA no incluido)

  En estos precios están comprendidos los Suplementos de Tributación y de Contabilidad.
  (No se incluye la Revista de Legislación y 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	EL RÉGIMEN FISCAL ESPECIAL DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS Y DE LOS INCENTIVOS FISCALES AL MECENAZGO	Núm. 1/2004

LUIS MANUEL MARCO SERRANO

Licenciado en Derecho
Técnico de Hacienda

Extracto:

LAS dimensiones alcanzadas por el fenómeno de la participación privada en actividades de interés general conducen a la creación de un nuevo marco normativo fiscal a través de la Ley 49/2002 que, manteniendo en esencia los soportes técnicos de su predecesora la Ley 30/1994, potencia y flexibiliza los requisitos para optar por este régimen especial al cual pueden acogerse las entidades sin fines de lucro que define la propia ley, que sigue coexistiendo con el regulado en el Capítulo XV del Título VIII (arts. 133 a 135) de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Destacando el automatismo en la aplicación de los beneficios fiscales que ahora la norma otorga, bajo un principio de mínima intervención administrativa, la misma refiere una extensa catalogación de rentas y explotaciones económicas exentas que extiende más allá del Impuesto sobre Sociedades, al ampliar supuestos de exención en la imposición local y por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Finalmente, su propio título nos indica que esta norma viene a establecer también el conjunto de incentivos que son aplicables a la actividad de mecenazgo realizada por particulares.

Sumario:

I. Introducción.

II. Objeto y ámbito de aplicación de la Ley 49/2002.

III. Régimen fiscal especial de las entidades sin fines lucrativos.

III.1. Consideración de entidades sin fines lucrativos.
III.2. Requisitos para poder optar al régimen fiscal especial.
III.3. Domicilio fiscal.
III.4. Aplicación del régimen fiscal especial.
III.5. Pérdida del régimen fiscal especial.
III.6. Impuesto sobre Sociedades.

III.6.1. Rentas exentas.
III.6.2. Explotaciones económicas exentas.
III.6.3. Determinación de la base imponible.
III.6.4. Normas de valoración en la disolución de la entidad.
III.6.5. Tipo de gravamen y cuota tributaria.
III.6.6. Obligaciones contables.
III.6.7. Obligación de declarar.

III.7. Tributos locales.

IV. Incentivos fiscales al mecenazgo.

IV.1. Entidades beneficiarias del mecenazgo.
IV.2. Donaciones, donativos y aportaciones deducibles.

IV.2.1. Concepto.
IV.2.2. Base de la deducción.
IV.2.3. Donaciones efectuadas por personas físicas.
IV.2.4. Donaciones efectuadas por personas jurídicas.
IV.2.5. Donaciones efectuadas por no residentes.
IV.2.6. Actividades prioritarias de mecenazgo.
IV.2.7. Exenciones derivadas de las donaciones realizadas.
IV.2.8. Justificación de los donativos, donaciones y aportaciones deducibles.

IV.3. Otras formas de mecenazgo.

IV.3.1. Convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general.
IV.3.2. Gastos en actividades de interés general.
IV.3.3. Programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público.

Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

Con la entrada en vigor de la **Ley 49/2002**, el pasado 25 de diciembre de 2002, se vino a instaurar el nuevo marco jurídico-fiscal aplicable a las entidades sin fines lucrativos (ESFL), procurándose a través de la misma una mayor flexibilización en la regulación de la fiscalidad del denominado ***tercer sector*** frente a su antecesora la Ley 30/1994, especialmente en cuanto al régimen de exenciones aplicable a aquéllas. Así mismo, la nueva norma dedica su Título III a la regulación de un conjunto de incentivos fiscales correspondientes a las actividades de mecenazgo realizadas por empresas o particulares, que potencian las bonificaciones que hasta la fecha se venían aplicando.

Con la publicación de la norma objeto de comentario no se quiebra, no obstante, el esquema básico de coexistencia de un **régimen especial de exención parcial**, a partir de ahora regulado por la Ley 49/2002, y otro **general de exención parcial**, con beneficios fiscales más limitados y restringidos, que se sigue manteniendo en el Capítulo XV del Título VIII (arts. 133 a 135) de la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades.

Así mismo, y en relación con el régimen de exenciones, nada cambia respecto del Impuesto sobre el Valor Añadido, que mantiene su *estanqueidad* en cuanto a precisar determinadas actividades o entidades, del reconocimiento expreso de la Administración Tributaria para la consecución de la exención en el ámbito de dicho impuesto (significativas, y no ayunas de problemas, lo son, y han sido, las referentes a los servicios realizados por entidades de carácter social).

El alcance del presente trabajo no pretende ir más allá de la descripción detallada para el lector de este nuevo marco legal, con descripción sucinta de algunas dudas interpretativas que, como en todo alumbramiento normativo, pueden aflorar de su lectura.

II. OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA LEY 49/2002

> ***Artículo 1.º Objeto y ámbito de aplicación.***
>
> *1. Esta Ley tiene por objeto regular el régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos definidas en la misma, en consideración a su función social, actividades y características.*
>
> *De igual modo, tiene por objeto regular los incentivos fiscales al mecenazgo. A efectos de esta Ley, se entiende por mecenazgo la participación privada en la realización de actividades de interés general.*
>
> *2. En lo no previsto en esta Ley se aplicarán las normas tributarias generales.*
>
> *3. Lo establecido en esta Ley se entenderá sin perjuicio de los regímenes tributarios forales de Concierto y Convenio Económico en vigor, respectivamente, en los Territorios Históricos del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra y sin perjuicio de lo dispuesto en los tratados y convenios internacionales que hayan pasado a formar parte del ordenamiento interno, de conformidad con el artículo 96 de la Constitución Española.*

La Ley 49/2002 establece en su artículo 1.º aquello que ya hemos advertido con anterioridad a grandes rasgos, y es el de tener por objeto regular el régimen fiscal de:

- Las **ESFL**, considerando como tales en su artículo 2.º a las fundaciones, asociaciones declaradas de utilidad pública y ONG's de desarrollo, en consideración a su función social, actividades y características;
- Las **donaciones, donativos y aportaciones** realizadas a aquel tipo de entidades por empresas o particulares; y
- Esas otras formas de mecenazgo que se articulan como **convenios de colaboración empresarial, gastos en actividades de interés general** y **programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público**.

III. RÉGIMEN FISCAL ESPECIAL DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

III.1. Consideración de entidades sin fines lucrativos.

> ***Artículo 2.º Entidades sin fines lucrativos.***
>
> *Se consideran entidades sin fines lucrativos a efectos de esta Ley, siempre que cumplan los requisitos establecidos en el artículo siguiente:*
>
> *a) Las fundaciones.*
>
> *b) Las asociaciones declaradas de utilidad pública.*
>
> …/…

…/…

c) Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo a que se refiere la Ley 23/1998, de 7 de julio, de Cooperación Internacional para el Desarrollo, siempre que tengan alguna de las formas jurídicas a que se refieren los párrafos anteriores.

d) Las delegaciones de fundaciones extranjeras inscritas en el Registro de Fundaciones.

e) Las federaciones deportivas españolas, las federaciones deportivas territoriales de ámbito autonómico integradas en aquéllas, el Comité Olímpico Español y el Comité Paralímpico Español.

f) Las federaciones y asociaciones de las entidades sin fines lucrativos a que se refieren los párrafos anteriores.

A los efectos de la aplicación del régimen tributario especial, el artículo 2.º de la Ley 49/2002 describe como potenciales beneficiarias del mismo, por considerarlas ESFL, las siguientes:

- Las ***fundaciones***. Entendiendo como tales, y según las define la norma sustantiva que regula las mismas (art. 2.º de la Ley 50/2002), a aquellas organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general.

  Debe advertirse que el artículo 4.º de la citada Ley 50/2002 determina que la adquisición de la **personalidad jurídica de las fundaciones lo es desde la inscripción** de la escritura pública de su constitución en el Registro de Fundaciones, siendo, por ello, que sólo a partir de dicho momento las entidades inscritas pueden utilizar la denominación de «Fundación» y, en consecuencia, optar por la aplicación del régimen fiscal especial.

- Las ***asociaciones declaradas de utilidad pública***.

  En el caso de las asociaciones, y por contra de lo comentado en el caso de las fundaciones, la **inscripción en el registro correspondiente no tiene carácter constitutivo**, si bien es verdad que el **artículo 32.1 de la Ley Orgánica 1/2002**, reguladora del Derecho de Asociación, **la exige** para que pueda ser declarada de utilidad pública, siendo precisamente dicho precepto la norma sustantiva, no fiscal, a donde deberemos acudir para determinar cuáles son los requisitos que favorecen la declaración de una **asociación como de utilidad pública**.

  De otro lado, a nuestro juicio resulta esclarecedora la lectura de los **artículos 35 y 36 de la citada Ley Orgánica 1/2002** para poder afirmar que, a los efectos de la aplicación del régimen fiscal especial de la Ley 49/2002, **no** se considerarán **ESFL** las **asociaciones declaradas de interés público** en el ejercicio de la competencia que puedan ostentar las **Comunidades Autónomas** (CC.AA.) para tal declaración, toda vez limitar el citado artículo 36 su ámbito al de los beneficios fiscales que puedan atribuir éstas respecto de sus propios tributos.

Cabe finalmente recordar que de conformidad con el artículo 9.º, apartado 3.c) de la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades, los **Colegios profesionales**, **asociaciones empresariales**, **cámaras** oficiales, **sindicatos** o **partidos** políticos (a salvo las fundaciones vinculadas a dichos partidos políticos en virtud de la disp. adic. 7.ª de la Ley 50/2002) tributarán bajo el régimen de las entidades parcialmente exentas en los términos previstos en el Capítulo XV del Título VIII de aquella Ley, y no bajo el régimen especial de la Ley 49/2002.

- Las ***organizaciones no gubernamentales de desarrollo*** (ONG's) siempre que tengan alguna de las formas jurídicas antes referidas (fundaciones o asociaciones declaradas de utilidad pública).

  El **artículo 32 de la Ley 23/1998** de Cooperación Internacional para el Desarrollo considera como tales ONG's a aquellas entidades de Derecho privado, legalmente constituidas y sin fines de lucro, que tengan entre sus fines o como objeto expreso, según sus propios Estatutos, la realización de actividades relacionadas con los principios y objetivos de la cooperación internacional para el desarrollo.

  La norma fiscal que ahora comentamos exige además, y como ya hemos dicho, que estas ONG's para **poder disfrutar del régimen especial** necesiten **configurarse** bien **como fundación**, bien **como asociación que ha obtenido la declaración de utilidad pública**. En relación con esta exigencia cabe significar, y no obstante debe considerarse una cuestión pacífica, que al realizar el precepto referencia **a lo que es la *«forma jurídica»* exclusivamente** (forma jurídica de fundación o de asociación) induce a la duda o al error respecto de llegar a poderse plantear **si** en realidad sería **preciso obtener la declaración de utilidad pública para aquellas ONG's que se hayan configurado como asociación**, dado que aquélla no deja de ser una mera declaración administrativa que no afecta a la «forma jurídica» de la asociación, con independencia de las prerrogativas y ventajas que tal declaración comporte. Ya se ha expresado lo pacífico, en el conocimiento que tenemos, de tal cuestión, y ello será posiblemente porque, apelando al artículo 3.º del Código Civil, una interpretación de la acepción «*forma jurídica*» **en relación con el contexto, espíritu y finalidad** del precepto conduce a entender exigible el cumplimiento de este requisito, es decir, el que la ONG que adopte forma jurídica de asociación debe obtener además la declaración de utilidad pública para poder optar por la aplicación del régimen especial de la Ley 49/2002.

  Debe destacarse así mismo, y con igual consideración que la realizada al hablar de las fundaciones y de las asociaciones, que la aplicación de este régimen fiscal especial requiere, por exigencia del artículo 33.2 de la Ley 23/1998, que las ONG's estén **inscritas** en el **registro** abierto al efecto en **la Agencia Española de Cooperación Internacional o en los registros** que con igual finalidad puedan haberse creado en las **CC.AA**.

- Las ***delegaciones de fundaciones extranjeras inscritas en el Registro de Fundaciones***.

  La Ley sustantiva reguladora de la fundaciones, Ley 50/2002, hace referencia en su artículo 7 a las fundaciones extranjeras que pretendan ejercer sus actividades de forma estable en España, exigiendo de ellas el mantenimiento de una delegación en territorio español que, a la sazón, constituirá su domicilio social.

Tales delegaciones, por ello, no serán otra cosa que **establecimientos permanentes en España** de entidades extranjeras, quedando **sujetas** sus rentas en consecuencia al **Impuesto sobre la Renta de No Residentes (art. 12.1.a) de la Ley 41/1998)**. Y siendo así, sorprende que en el articulado de la Ley 49/2002 **no exista** previsión alguna en relación con la **aplicación de beneficios fiscales en el régimen especial** para este impuesto, siendo que sin embargo sí que existe tal referencia en el artículo 21, cuando contempla las deducciones aplicables por las actividades de mecenazgo que realicen los contribuyentes sometidos al mismo.

Tal vez dicha omisión lo sea por considerar innecesaria el legislador su expresa referencia, entendiendo que la aplicación de los beneficios fiscales a las delegaciones de fundaciones extranjeras sujetas al Impuesto sobre la Renta de No Residentes deviene de la **aplicación supletoria del Impuesto de Sociedades** en materia de tributación de establecimientos permanentes. Sea como fuere, tal omisión suscita cierta inseguridad que es de suponer sea salvada con algún pronunciamiento de la Dirección General de Tributos que aclare el alcance y extensión de los beneficios fiscales de la Ley 49/2002 a este tipo de entidades.

- **Las *federaciones deportivas*** españolas y las **federaciones deportivas** territoriales de **ámbito autonómico** integradas en aquéllas, el ***Comité Olímpico*** Español y el ***Comité Paralímpico*** Español.

  La inclusión expresa en este artículo 2 del Comité Paralímpico como ESFL a los efectos de la Ley 49/2002 supone una novedad respecto a su antecesora, la Ley 30/1992.

- Las ***federaciones y asociaciones*** de las ***ESFL*** referidas anteriormente.

  La Ley 49/2002 adiciona a la catalogación de ESFL contemplada en el artículo 2.º un singularizado conjunto de entidades a través de diferentes disposiciones adicionales (5.ª, 6.ª, 8.ª, 9.ª y 13.ª) a las cuales les va a ser igualmente aplicable el régimen especial contenido en aquélla:

  – ***Iglesia Católica y demás Iglesias***, confesiones y comunidades religiosas que **tengan suscritos acuerdos de cooperación** con el Estado español. Respecto de las mismas, **la Ley no les va a exigir la necesidad de cumplir requisito alguno de los contemplados en el artículo 3.º**.

  – ***Cruz Roja Española y la ONCE***. Para disfrutar del régimen fiscal especial, la Ley 49/2002 les exige **exclusivamente** el cumplimiento del **requisito** establecido en el **último párrafo del número 5 de su artículo 3.º**, relativo a la **gratuidad del cargo de administrador en entidades mercantiles en las cuales participe la ESFL**.

  – ***Obra Pía de los Santos Lugares***, ***Fundaciones de entidades religiosas*** y ***entidades benéficas de construcción*** del artículo 5.º de la Ley de 15 de julio de 1954. Para ellas, la aplicación del régimen especial les supondrá cumplir **en su totalidad el requisito establecido en el número 5 del artículo 3.º**, relativo, con carácter general, a la **gratuidad del cargo de patrono o representante estatutario o miembro del órgano de gobierno**.

– ***Asociaciones y entidades religiosas no incluidas en cualquiera de los puntos anteriores***, que para disfrutar del régimen de beneficios fiscales contenido en la Ley 49/2002, deberán cumplir **todos los requisitos establecidos en el artículo 3.º.**

III.2. Requisitos para poder optar al régimen fiscal especial.

Artículo 3.º Requisitos de las entidades sin fines lucrativos.

Las entidades a que se refiere el artículo anterior, que cumplan los siguientes requisitos, serán consideradas, a efectos de esta Ley, como entidades sin fines lucrativos:

1.º Que persigan fines de interés general, como pueden ser, entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, los de asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, económicas o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de fomento de la economía social, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico.

2.º Que destinen a la realización de dichos fines al menos el 70 por 100 de las siguientes rentas e ingresos:

a) Las rentas de las explotaciones económicas que desarrollen.

b) Las rentas derivadas de la transmisión de bienes o derechos de su titularidad. En el cálculo de estas rentas no se incluirán las obtenidas en la transmisión onerosa de bienes inmuebles en los que la entidad desarrolle la actividad propia de su objeto o finalidad específica, siempre que el importe de la citada transmisión se reinvierta en bienes y derechos en los que concurra dicha circunstancia.

c) Los ingresos que obtengan por cualquier otro concepto, deducidos los gastos realizados para la obtención de tales ingresos. Los gastos realizados para la obtención de tales ingresos podrán estar integrados, en su caso, por la parte proporcional de los gastos por servicios exteriores, de los gastos de personal, de otros gastos de gestión, de los gastos financieros y de los tributos, en cuanto que contribuyan a la obtención de los ingresos, excluyendo de este cálculo los gastos realizados para el cumplimiento de los fines estatutarios o del objeto de la entidad sin fines lucrativos. En el cálculo de los ingresos no se incluirán las aportaciones o donaciones recibidas en concepto de dotación patrimonial en el momento de su constitución o en un momento posterior.

Las entidades sin fines lucrativos deberán destinar el resto de las rentas e ingresos a incrementar la dotación patrimonial o las reservas.

El plazo para el cumplimiento de este requisito será el comprendido entre el inicio del ejercicio en que se hayan obtenido las respectivas rentas e ingresos y los cuatro años siguientes al cierre de dicho ejercicio.

…/…

…/…

3.º Que la actividad realizada no consista en el desarrollo de explotaciones económicas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria. Se entenderá cumplido este requisito si el importe neto de la cifra de negocios del ejercicio correspondiente al conjunto de las explotaciones económicas no exentas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria no excede del 40 por 100 de los ingresos totales de la entidad, siempre que el desarrollo de estas explotaciones económicas no exentas no vulnere las normas reguladoras de defensa de la competencia en relación con empresas que realicen la misma actividad.

A efectos de esta Ley, se considera que las entidades sin fines lucrativos desarrollan una explotación económica cuando realicen la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. El arrendamiento del patrimonio inmobiliario de la entidad no constituye, a estos efectos, explotación económica.

4.º Que los fundadores, asociados, patronos, representantes estatutarios, miembros de los órganos de gobierno y los cónyuges o parientes hasta el cuarto grado inclusive de cualquiera de ellos no sean los destinatarios principales de las actividades que se realicen por las entidades, ni se beneficien de condiciones especiales para utilizar sus servicios.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no se aplicará a las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico, ni a las actividades de asistencia social o deportivas a que se refiere el artículo 20, apartado uno, en sus números 8.º y 13.º, respectivamente, de la Ley 37/1992 , de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, ni a las fundaciones cuya finalidad sea la conservación y restauración de bienes del Patrimonio Histórico Español que cumplan las exigencias de la Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español, o de la Ley de la respectiva Comunidad Autónoma que le sea de aplicación, en particular respecto de los deberes de visita y exposición pública de dichos bienes.

Lo dispuesto en el primer párrafo de este número no resultará de aplicación a las entidades a que se refiere el párrafo e) del artículo anterior.

5.º Que los cargos de patrono, representante estatutario y miembro del órgano de gobierno sean gratuitos, sin perjuicio del derecho a ser reembolsados de los gastos debidamente justificados que el desempeño de su función les ocasione, sin que las cantidades percibidas por este concepto puedan exceder de los límites previstos en la normativa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para ser consideradas dietas exceptuadas de gravamen.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no resultará de aplicación a las entidades a que se refiere el párrafo e) del artículo anterior y respetará el régimen específico establecido para aquellas asociaciones que, de acuerdo con la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación, hayan sido declaradas de utilidad pública.

Los patronos, representantes estatutarios y miembros del órgano de gobierno podrán percibir de la entidad retribuciones por la prestación de servicios, incluidos los prestados en el marco de una relación de carácter laboral, distintos de los que implica el desempeño de las funciones que les corresponden como miembros del Patronato u órgano de representación, siempre que se cumplan las condiciones previstas en las normas por las que se rige la entidad. Tales personas no podrán participar en los resultados económicos de la entidad, ni por sí mismas, ni a través de persona o entidad interpuesta.

…/…

…/…

Lo dispuesto en este número será de aplicación igualmente a los administradores que representen a la entidad en las sociedades mercantiles en que participe, salvo que las retribuciones percibidas por la condición de administrador se reintegren a la entidad que representen.

En este caso, la retribución percibida por el administrador estará exenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, y no existirá obligación de practicar retención a cuenta de este impuesto.

6.º Que, en caso de disolución, su patrimonio se destine en su totalidad a alguna de las entidades consideradas como entidades beneficiarias del mecenazgo a los efectos previstos en los artículos 16 a 25, ambos inclusive, de esta Ley, o a entidades públicas de naturaleza no fundacional que persigan fines de interés general, y esta circunstancia esté expresamente contemplada en el negocio fundacional o en los estatutos de la entidad disuelta, siendo aplicable a dichas entidades sin fines lucrativos lo dispuesto en el párrafo c) del apartado 1 del artículo 97 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.

En ningún caso tendrán la condición de entidades sin fines lucrativos, a efectos de esta Ley, aquellas entidades cuyo régimen jurídico permita, en los supuestos de extinción, la reversión de su patrimonio al aportante del mismo o a sus herederos o legatarios, salvo que la reversión esté prevista en favor de alguna entidad beneficiaria del mecenazgo a los efectos previstos en los artículos 16 a 25, ambos inclusive, de esta Ley.

7.º Que estén inscritas en el registro correspondiente.

8.º Que cumplan las obligaciones contables previstas en las normas por las que se rigen o, en su defecto, en el Código de Comercio y disposiciones complementarias.

9.º Que cumplan las obligaciones de rendición de cuentas que establezca su legislación específica. En ausencia de previsión legal específica, deberán rendir cuentas antes de transcurridos seis meses desde el cierre de su ejercicio ante el organismo público encargado del registro correspondiente.

10.º Que elaboren anualmente una memoria económica en la que se especifiquen los ingresos y gastos del ejercicio, de manera que puedan identificarse por categorías y por proyectos, así como el porcentaje de participación que mantengan en entidades mercantiles.

Las entidades que estén obligadas en virtud de la normativa contable que les sea de aplicación a la elaboración anual de una memoria deberán incluir en dicha memoria la información a que se refiere este número.

Reglamentariamente, se establecerán el contenido de esta memoria económica, su plazo de presentación y el órgano ante el que debe presentarse.

Supuesto de encontrarnos ante el grupo de entidades que conforman el núcleo subjetivo de aplicabilidad del régimen especial, el disfrute del mismo exige cumplir, además, con los siguientes requisitos establecidos en el artículo 3 de la Ley 49/2002:

1) *Perseguir* ***fines de interés general*** como, ***entre otros***:

- los de defensa de los derechos humanos,
- de las víctimas del terrorismo y actos violentos,
- los de asistencia social e inclusión social,
- cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios y laborales,
- de fortalecimiento institucional,
- de promoción del voluntariado,
- de promoción de la acción social,
- de defensa del medio ambiente,
- de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, económicas o culturales,
- de promoción de valores constitucionales y defensa de los principios democráticos,
- de fomento de la tolerancia,
- de fomento de la economía social, de desarrollo de la sociedad de la información,
- de investigación científica y desarrollo tecnológico.

Respecto de lo contemplado en su precedente normativo, Ley 30/1994, **nos encontramos con una lista que contiene una mayor diversidad** de fines protegibles, no obstante mantenerse el **carácter meramente ejemplificativo y no cerrado del precepto**. De hecho, de la lectura de la Ley Orgánica 1/2002 (art. 32.a) cabe apreciar la existencia de otros fines acogibles asimismo al concepto de «interés general», igualmente válidos al objeto del cumplimiento de este primer requisito exigible de las ESFL.

2) ***Que se destine a la realización de dichos fines****, al menos, el* ***70% de las rentas e ingresos*** *siguientes*:

a) Las rentas de las **explotaciones económicas** que desarrollen las ESFL, sin que la norma distinga entre rentas **exentas y no exentas**.

b) Las rentas derivadas de la **transmisión de bienes o derechos de su titularidad**, con independencia de que las mismas gocen de exención tal como se ha apuntado en el apartado anterior.

Entre dichas rentas **no se incluyen** las obtenidas en la transmisión onerosa de **bienes inmuebles en los que la entidad desarrolle la actividad** propia de su objeto social o finalidad específica, **siempre** que el importe de la transmisión se **reinvierta en bienes y derechos** en los que concurra dicha circunstancia de afectación.

Respecto de dicha salvedad ha de ser observado que el precepto **no establece plazo para la reinversión**. La Ley 30/1994 establecía dicho plazo entre el año anterior a la transmisión y los dos siguientes, plazo que incorporaba el Proyecto de Ley en iguales términos. Al suprimirse en el trámite parlamentario de aprobación de la hoy Ley 49/2002, cabe colegir que el plazo de reinversión se identifica con el de aplicación de los ingresos, es decir, el del **año más** los **cuatro siguientes** que refiere el último párrafo del apartado 2.º del artículo 3.º que comentamos. No obstante, no queda resuelto con ello la indeterminación legal de cuál es el **presupuesto de hecho determinante del nacimiento del cómputo** de dicho plazo, si la **transmisión** del bien, o la **obtención del ingreso**. No resulta baladí tal precisión, dado que en el caso de la imputación temporal contenida en el artículo 19.4 de la Ley 43/1995, refiriendo los supuestos de **operaciones a plazos o con precio aplazado**, las rentas se entenderán obtenidas proporcionalmente a medida que se efectúen los correspondientes cobros, a salvo de que la entidad decida aplicar el criterio del devengo.

La norma **tampoco** delimita la **naturaleza de los «bienes y derechos»** en los que exige que se reinvierta, si bien sorprendentemente la **exposición de motivos** de la Ley 49/2002 sí recoge como **bienes inmuebles** los elementos en que debe materializarse tal reinversión. Dicha reinversión en inmuebles es **así mismo** lo que exige el **artículo 27 de la Ley 50/2002** de Fundaciones. No obstante el categorismo de la exposición de motivos respecto de que deban ser bienes inmuebles aquellos en los que se reinvierta, ello viene motivado porque **en el Proyecto de Ley así se exigía**, si bien tras modificarse el texto por ese genérico *«bienes y derechos»* no se advirtió de la necesaria modificación de aquélla, pudiendo generar confusión si la utilizamos como vehículo interpretativo de la parte dispositiva de la Ley.

A nuestro juicio, el propio «retoque» legislativo sustituyendo *bienes inmuebles* por *bienes y derechos* conduce a entender que la *ratio legis* de tal modificación es ampliar a los bienes de naturaleza tanto inmobiliaria como mobiliaria, así como los derechos que sobre los mismos puedan recaer, como habilitantes para el cumplimiento de la reinversión, siempre que los mismos se afecten a la actividad propia del objeto o finalidad específica de la ESFL.

Finalmente, y por completar el catálogo de omisiones del apartado comentado, al no establecer **requisito de lugar** en donde materializar la reinversión, cabe considerar válida a los efectos tratados la reinversión realizada fuera del territorio español.

c) Los **ingresos** que obtengan por **cualquier otro concepto**, deducidos los gastos realizados para la obtención de los mismos.

No se incluirán en el cálculo de tales ingresos las **aportaciones o donaciones recibidas en concepto de dotación patrimonial** en el momento de su constitución o en otro momento posterior.

El **resto de rentas** o ingresos obtenidos por estas entidades deberán destinarse a **incrementar la dotación patrimonial o las reservas**. Esta circunstancia, no prevista en la Ley 30/1994 como una exigencia fiscal, sí se contemplaba, no obstante, en la regulación sustantiva de las fundaciones, como destino del 30% restante de ingresos y rentas no aplicados a la realización de los fines fundacionales.

Como ya ha sido objeto de comentario, el **plazo** para el cumplimiento de destinar a fines de interés general el importe de dichas rentas o ingresos será el comprendido entre el **inicio del ejercicio en que se hayan obtenido** y los **cuatro años siguientes al cierre de dicho ejercicio**.

Contando con una prescripción en la actualidad de 4 años, el plazo antedicho **condiciona la comprobación administrativa** efectiva del cumplimiento de dicho requisito a unos escasos siete meses antes de la prescripción del ejercicio donde se generan los ingresos.

3) *Que la **actividad realizada por la ESFL no consista** en el desarrollo de **explotaciones económicas ajenas a su objeto** o finalidad estatutaria*.

Se entiende **cumplido este requisito** si el **importe neto de la cifra de negocios** del ejercicio correspondiente al **conjunto de las explotaciones económicas no exentas ajenas a su objeto** o finalidad estatutaria **no exceda del 40% de los ingresos totales** de la entidad. La disposición adicional decimosegunda de la Ley 49/2002, no obstante, excluye de la aplicación de este límite del 40% a las Federaciones deportivas, el Comité Olímpico Español y el Comité Paralímpico Español, por los **ingresos que obtengan de espectáculos deportivos**.

De conformidad con la nueva redacción, puede tenerse por objeto estatutario una **actividad gravada** si el importe neto de la **cifra de negocios** del ejercicio correspondiente al conjunto de las explotaciones económicas no exentas **no excede del 40 por 100 de los ingresos totales de la entidad**, circunstancia mucho más determinativa y clara que la contenida en el artículo 42.2 de la Ley 30/1994, que se limitaba a decir*: «no se considerarán entidades sin fines lucrativos,…, aquellas cuya actividad principal consista en la realización de actividades mercantiles»*.

Cabe observar igualmente un significativo cambio terminológico, al pasar del concepto «actividades mercantiles» a la actual acepción de «explotaciones económicas», término omnicomprensivo de una pluralidad de supuestos, más allá de los estrictamente mercantiles, que se encarga además de definir el propio apartado en términos análogos a como lo realizan normas como la Ley 40/1998 del IRPF (art. 25.1), la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades (art. 134.3) y la Ley 37/1992 del IVA (art. 5.2).

De otro lado, al ser uno de los requisitos de ineludible cumplimiento para poder acogerse al régimen especial de la Ley 49/2002, para el caso de que una ESFL desarrollara alguna actividad económica no comprendida entre las exentas del artículo 7, y con riesgo de exceder del límite del 40%, para **preservar el régimen** sin renunciar al ejercicio de tal actividad, cabría la **aportación no dineraria de la misma en concepto de rama de actividad** a otra entidad en la cual se participara, circunstancia que ahora se ve favorecida por la inexistencia de límite alguno para las ESFL respecto de su participación en entidades.

Exige así mismo el precepto que en el desarrollo de estas actividades no se vulneren las normas de la competencia con relación a otras empresas que realicen igual actividad.

Con ello, se abandona **la indefinición** de la **Ley 30/1994**, en relación al tema de la **competencia**, sustituyéndose por una explícita **remisión a la legislación mercantil en materia de defensa de la competencia**, que actualmente regula la **Ley 16/1989**. Así**,** y conforme a dicha normativa, las explotaciones económicas que desarrollen las ESFL no vulnerarán tal mandato siempre y cuando las mismas no queden incluidas dentro de algunas de las prácticas tipificadas como contrarias a la competencia, y en concreto aquellas que tiendan a:

«impedir, restringir, o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:

a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.

b) La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.

c) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.

d) La aplicación, … de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.

e) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que…»

Estas prácticas, y no otras, resultarán ser las que impedirían la aplicación del régimen fiscal especial. Por ello, no cabe entender que la privilegiada fiscalidad de la ESFL que realiza la actividad económica suponga *per se* contravención de la limitación impuesta de no competencia, dado que todo incentivo fiscal comporta, de natural y obvio, una posición ventajosa respecto de aquellas entidades o actividades que no tienen derecho a gozar de dicho incentivo, mas ello no comportaría, como se ha dicho, práctica mercantil contraria a la competencia en los términos que contempla la citada Ley 16/1989.

Finalmente, destaca como novedad en este número 3.º del artículo 3.º, la **exclusión** de la consideración de explotación económica a estos efectos, **del arrendamiento del patrimonio inmobiliario de la entidad**. No se acoge por ello en esta Ley 49/2002 la formulación que al respecto contiene la Ley 40/1998 en su artículo 25.2, con relación a considerar la existencia de actividad en tal supuesto cuando exista local exclusivamente dedicado a llevar la gestión de la misma y persona contratada laboralmente a jornada completa.

4) ***Que los fundadores, asociados, patronos, representantes estatutarios, miembros de los órganos de gobierno y los cónyuges o parientes*** hasta el cuarto grado inclusive de cualquiera de ellos, ***no sean los destinatarios principales de las actividades*** que se realicen por las entidades ni se beneficien de condiciones especiales para utilizar sus servicios.

No obstante, el propio precepto determina que el cumplimiento de este requisito **no se exigirá** a:

a) Las actividades de **investigación científica** y **desarrollo tecnológico**.

Resulta por ello consentido por la norma que los fundadores y asociados de estas entidades puedan disfrutar de los resultados y descubrimientos producto de esas actividades, a través de la utilización o uso de los mismos, o incluso mediante la posible adquisición de los correspondientes derechos de propiedad industrial a que hubiere lugar.

b) Las actividades de **asistencia social**, teniéndose como tales aquellas a que se refiere la LIVA, artículo 20.uno.8.º, es decir:

«a) Protección de la infancia y de la juventud. Se considerarán actividades de protección de la infancia y de la juventud las de rehabilitación y formación de niños y jóvenes, la de asistencia a lactantes, la custodia y atención a niños menores de seis años de edad, la realización de cursos, excursiones, campamentos o viajes infantiles y juveniles y otras análogas prestadas en favor de personas menores de veinticinco años de edad.

b) Asistencia a la tercera edad.

c) Educación especial y asistencia a personas con minusvalía.

d) Asistencia a minorías étnicas.

e) Asistencia a refugiados y asilados.

f) Asistencia a transeúntes.

g) Asistencia a personas con cargas familiares no compartidas.

h) Acción social comunitaria y familiar.

i) Asistencia a ex reclusos.

j) Reinserción social y prevención de la delincuencia.

k) Asistencia a alcohólicos y toxicómanos.

l) Cooperación para el desarrollo.

La exención comprende la prestación de los servicios de alimentación, alojamiento o transporte accesorios de los anteriores prestados por dichos establecimientos o Entidades, con medios propios o ajenos.»

c) Las **actividades deportivas** a que se refiere la LIVA artículo 20.uno.13.º:

«… servicios prestados a personas físicas que practiquen el deporte o la educación física, cualquiera que sea la persona o entidad a cuyo cargo se realice la prestación, siempre que tales servicios estén directamente relacionados con dichas prácticas y sean prestados por las siguientes personas o entidades:

a) Entidades de derecho público.

b) Federaciones deportivas.

c) Comité Olímpico Español.

d) Comité Paralímpico Español.

e) Entidades o establecimientos deportivos privados de carácter social.

La exención no se extiende a los espectáculos deportivos.»

d) Las fundaciones cuya finalidad sea la conservación y restauración de bienes del **Patrimonio Histórico** Español que cumplan las exigencias de la Ley 16/1985 o de la Ley de la respectiva Comunidad Autónoma que le sea de aplicación, en particular, respecto de los deberes de visita y exposición pública de dichos bienes.

e) Las entidades contempladas en el apartado e) del artículo 2, **federaciones deportivas** españolas, las federaciones deportivas territoriales de ámbito autonómico integradas en aquéllas, el Comité Olímpico Español y el Comité Paralímpico Español.

5) *Que los* ***cargos*** *de* ***patrono***, ***representante*** *estatutario y* ***miembro*** *del* ***órgano de gobierno*** *sean* ***gratuitos***.

No obstante tal limitación, tendrán **derecho** a que se les **reembolsen** los **gastos** debidamente justificados que el desempeño de su función les ocasione, sin que las cantidades percibidas por este concepto puedan exceder de los **límites** previstos en el IRPF para ser consideradas **dietas exceptuadas de gravamen**, que están contenidos en el artículo 8 del Real Decreto 214/1999 y en la Orden Ministerial de 22 de febrero de 2001.

- De este último requisito de gratuidad del cargo de patrono **se dispensa** de su cumplimiento a las ***federaciones deportivas*** españolas, las federaciones deportivas territoriales de ámbito autonómico integradas en aquélla, el ***Comité Olímpico Español y el Comité Paralímpico Español***. Respecto de la excepción aplicable a las ***Asociaciones que hayan sido declaradas de utilidad pública***, deriva de que la Ley Orgánica 1/2002 en su artículo 31.1.c) **únicamente exige** que **sus representantes no perciban retribuciones con cargo a fondos o subvenciones públicas**.

- No obstante lo anterior, el precepto comentado reconoce expresamente la posibilidad de que los patronos, representantes estatutarios y miembros del órgano de gobierno de estas entidades **pueden** percibir **retribuciones** por la **prestación de servicios** que realicen a esas entidades, **incluidos** los prestados en el marco de una **relación laboral**, siempre que estas retribuciones correspondan a la **prestación de servicios distintos de los que les corresponden por su cualidad de miembros del patronato** o del órgano de gobierno, no **pudiendo participar** estas mismas personas **en los resultados económicos** de la entidad, ni por sí mismas ni a través de personas o entidades interpuestas.

Esta formulación permisiva del precepto resulta novedosa sólo respecto de su positivización, por cuanto la Dirección General de Tributos, en sendas consultas de 15 de febrero de 2000, números 219 y 220/2000, había determinado ya que la existencia de una relación laboral, o la contratación de servicios profesionales entre patrono y fundación, no suponía incumplimiento de la regla del artículo 43 de la Ley 30/1994 (carácter gratuito del cargo y ausencia de interés económico en la actividad) siempre que los trabajos desempeñados por el patrono respondiesen a una prestación efectiva de servicios y fuesen distintos de las actuaciones que le corresponden como patrono.

A los efectos de **control** de este requisito, será precisamente esa **debida acreditación** de la **efectiva prestación de los servicios** la que puede generar conflictos en la relación jurídico-tributaria nacida en los supuestos de comprobación administrativa. Mas, y al hilo de esa potencial actividad comprobadora e investigadora, no resultarán tampoco desdeñables, con relación a esa indeseable conflictividad, aquellos supuestos que, tras una actividad valorativa por parte de la Administración Tributaria, evidencien que las retribuciones por la prestación de los servicios o por la relación laboral estipulada **exceden de su valor normal de mercado**. Y no pensamos ya desde la óptica de que dicho **exceso** suponga **gasto no deducible**, en combinación de los artículos 14 y 16 de la Ley 43/1995, sino desde la legítima consideración administrativa de que tal **exceso** de retribución pueda **hacer incumplir** el **requisito establecido de la gratuidad**, por entender que con el mismo lo que se remunera realmente es la condición de representante o que, en cualquier caso, dicho exceso supondría la participación de los patronos o miembros de gobierno en los resultados o beneficios económicos de la entidad, circunstancias que proscribe el precepto que comentamos.

La gravedad de la concurrencia de este presupuesto, y de la posible interpretación administrativa en los términos expuestos, es la de que con la conculcación del requisito de gratuidad de cargos se **perderán la totalidad de los beneficios fiscales** del régimen especial de la Ley 49/2002, correspondientes al período en que ello pueda ser acreditado.

- **Cuando** la ESFL **participe en sociedades mercantiles**, el precepto que estamos comentando extiende el **requisito de gratuidad** a los **administradores** de esas sociedades que representen a la ESFL, a salvo de **que las retribuciones percibidas por éstos se reintegren a la entidad a la que representan**, en cuyo caso, dicha **retribución está exenta en el IRPF del administrador** y **no existirá obligación** de practicar **retención** a cuenta por este impuesto. Para articular tal exoneración, el Reglamento aprobado por Real Decreto 1270/2003 determina en su artículo 5 que, a los efectos de la **exclusión** de la obligación de **retener** en este supuesto, **corresponderá al pagador** de las retribuciones **acreditar** que las mismas han sido percibidas por las ESFL.

  Cabe significar cómo la Ley 49/2002, en su **disposición transitoria 2.ª** determina que las **entidades constituidas antes de su entrada en vigor**, **25-12-2002**, que opten por aplicar el régimen fiscal especial, disponen de un año desde dicha fecha para cumplir el requisito comentado en relación con los **administradores** que estas entidades hayan nombrado en las sociedades mercantiles en las que participen.

6) *En los supuestos de* ***disolución*** *de la entidad, la totalidad de su patrimonio deberá* ***destinarse*****:**

a) A alguna de las **entidades** consideradas como **beneficiarias del mecenazgo**.

b) A **entidades públicas de naturaleza no fundacional** que persigan fines de interés general, y esta circunstancia esté expresamente contemplada en el negocio fundacional o en los estatutos de la entidad disuelta.

Frente a la lacónica redacción del precedente normativo de este requisito, en el artículo 42.1 e) de la Ley 30/1994 *(«Aplicar su patrimonio, …, a la realización de fines de interés general análogos a los realizados por las mismas»*), el actual texto resulta más minucioso y detallado en la exigencia de la concurrencia del mismo, resultando especialmente significativa la **expresa prohibición** de que las ESFL tengan un régimen jurídico que permita la **reversión de bienes y derechos** a favor del aportante, sus herederos o legatarios en caso de disolución; de suerte que, de ser así, quedarían fuera del ámbito de aplicación del régimen fiscal especial de la Ley 49/2002. La norma comentada otorga la suficiente importancia a este requisito como para que, en la previsión de la **disposición transitoria tercera** de la Ley, aquellas entidades en cuyos **negocios fundacionales o estatutos** albergaran tal posibilidad de reversión, deban **adaptar los mismos** a la nueva situación en el plazo de dos años.

Refiere así mismo el apartado comentado la aplicabilidad en estos casos de lo establecido en el **artículo 97.1.c)** de la **Ley 43/1995** del Impuesto sobre Sociedades, o lo que es lo mismo, considerar la disolución como una operación de fusión de entidad que es titular de la totalidad de los valores representativos de su capital social (fusión impropia), y serle así de aplicación el régimen fiscal especial de las operaciones de fusión regulado en la LIS Título VIII, Capítulo VIII o, como establece el propio **artículo 9** de la Ley 49/2002, **la posibilidad de valorar por la entidad adquirente los activos recibidos por el mismo valor que tenían en la entidad que se disuelve**.

No obstante, tal planteamiento de congelar valores, o su efecto, diferir la tributación de las plusvalías que, se pudieran poner de manifiesto en la entidad disuelta, no tiene especial sentido si consideramos que, de conformidad con lo establecido en el **artículo 6.3.º de la Ley 49/2002**, **las rentas** *«derivadas de adquisiciones o de transmisiones, por cualquier título, de bienes o derechos,* ***incluidas las obtenidas con ocasión de la disolución y liquidación de la entidad****»* van a resultar exentas.

Pudiera resultar pertinente, no obstante, si lo transmitido consistiera en una actividad económica sujeta y no exenta por el artículo 7, o, en sede de la entidad receptora, los bienes y derechos adquiridos se afectasen a ese tipo de explotaciones no merecedoras de exención para la Ley 49/2002. De cualquier modo, en los comentarios al **artículo 9** *«Normas de valoración»*, se ampliarán estas consideraciones.

7) *Que estén* ***inscritas en el registro*** *correspondiente*.

Si acudimos a las normas sustantivas reguladoras de los diferentes tipos de entidad, tenemos al respecto lo siguiente:

Tratándose de **fundaciones**, el artículo 36 de la Ley 50/2002 determina en su apartado primero que existirá un *Registro de Fundaciones de competencia estatal* dependiente del Ministerio de Justicia en el que se inscribirán los actos relativos a las fundaciones que desarrollen su actividad en todo el territorio del Estado o principalmente en el territorio de más de una Comunidad Autónoma.

De estar constituida la ESFL como **asociación**, la Ley Orgánica 1/2002 determina en su artículo 25 la necesaria inscripción de las asociaciones de ámbito estatal en el *Registro Nacional de Asociaciones*, y el artículo 26 advierte de lo propio para aquellas que desarrollen principalmente sus funciones en el ámbito territorial de una Comunidad Autónoma, cuya inscripción la habrán de hacer en el correspondiente *Registro Autonómico de Asociaciones.*

Finalmente, ya se ha comentado que, por exigencia del artículo 33.2 de la Ley 23/1998, las **ONG's** deben estar inscritas en el **registro** abierto al efecto en **la Agencia Española de Cooperación Internacional o en los registros** que con igual finalidad puedan haberse creado en las **CC.AA**.

8) *Que cumplan las* ***obligaciones contables*** previstas en las normas por las que se rigen o, en su defecto, las contempladas en el Código de Comercio y sus disposiciones complementarias.

Las obligaciones contables de las **fundaciones** de competencia estatal resultan detalladas en el artículo 25 de su Ley sustantiva, Ley 50/2002, refiriendo el mismo esencialmente los aspectos relacionados con la llevanza de los libros de contabilidad, elaboración y presentación de las cuentas anuales, composición de la Memoria, modelo simplificado de contabilidad, auditoría obligatoria y publicidad de las cuentas anuales. En relación con los libros de contabilidad, refiere el precepto la necesidad de llevanza de un Libro Diario y de un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales, así como que entre las obligaciones derivadas de la realización de actividades económicas estará el de la aplicación de los Principios Contables del Código de Comercio.

En relación a las obligaciones contables de las **asociaciones**, la Ley Orgánica 1/2002 refiere en su artículo 14 las obligaciones documentales que atiendan a disponer de una relación actualizada de asociados, llevar una contabilidad que permita obtener la imagen fiel del patrimonio, del resultado y de la situación financiera de la entidad, así como las actividades realizadas y efectuar un inventario de sus bienes.

Por último, referir que las disposiciones contables aplicables a estas entidades están contenidas en las **normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos** y las normas de información presupuestaria de estas entidades, **aprobadas por el Real Decreto 776/1998 de 30 de abril**.

9) *Cumplir las obligaciones de* ***rendición de cuentas*** *que establezca su legislación específica* o, en ausencia de ella, rendir cuentas antes de transcurridos seis meses desde el cierre de su ejercicio ante el órgano público responsable del registro correspondiente.

10) *Elaborar anualmente una* ***memoria económica*** en la que se especifiquen los ingresos y gastos del ejercicio, de manera que puedan identificarse por categorías y proyectos, así como el porcentaje de participación que mantengan en entidades mercantiles.

El **contenido** de la **memoria** viene **desarrollado** en el artículo 3 del **Real Decreto** 1270/2003 del Reglamento de las ESFL, debiendo **presentarse en el plazo** de los **7 meses** siguientes al **cierre** del ejercicio ante la AEAT, **salvo** que el volumen de ingresos de la entidad sea inferior a 20.000 €, en cuyo caso **sólo** estarán obligados a su **elaboración** pero no a la presentación de la misma.

De conformidad con el precepto citado, la pormenorizada información que habrá de contener la memoria será la siguiente:

a) Identificación de las rentas exentas y no exentas del Impuesto sobre Sociedades con indicación de los ingresos y gastos de cada una de ellas, así como los cálculos y criterios utilizados para determinar la distribución de los gastos entre las distintas rentas obtenidas por la entidad.

b) Identificación de los ingresos, gastos e inversiones correspondientes a cada proyecto o actividad realizado por la entidad para el cumplimiento de sus fines estatutarios o de su objeto, clasificados por categorías.

c) Especificación y forma de cálculo de las rentas e ingresos a que se refiere el artículo 3.2.° de la Ley 49/2002, así como descripción del destino o de la aplicación dado a las mismas.

d) Retribuciones, dinerarias o en especie, satisfechas por la entidad a sus patronos, representantes o miembros del órgano de gobierno.

e) Porcentaje de participación que posea la entidad en sociedades mercantiles, incluyendo su identificación completa.

f) Retribuciones percibidas por los administradores que representen a la entidad en las sociedades mercantiles en que participe.

g) Convenios de colaboración empresarial suscritos por la entidad.

h) Indicación de las actividades prioritarias de mecenazgo que, en su caso, desarrolle la entidad.

i) Indicación de la previsión estatutaria relativa al destino del patrimonio de la entidad en caso de disolución y, en el caso de que la disolución haya tenido lugar en el ejercicio, del destino dado a dicho patrimonio.

Al hilo de la exigencia de que en la memoria conste el porcentaje de participación que posea la ESFL en sociedades mercantiles, cabe significar que, entre las novedades de amplio calado que incorpora la Ley 49/2002, está la de que ahora tal participación no está condicionada a límites participativos, a diferencia de la regulación de la Ley 30/1994.

La Ley 49/2002 no contempla, así, otras restricciones que las que pudieran derivar para las ESFL de su propio estatuto jurídico, como hace por ejemplo la **Ley 50/2002** al establecer en su artículo 24 una prohibición para las fundaciones a participar en el capital de sociedades mercantiles en las que se responda personalmente de las deudas sociales.

Al margen de esto, no se contempla ninguna otra limitación en los derechos económicos o políticos que le otorgue a la ESFL su condición de socio en una entidad mercantil.

III.3. Domicilio fiscal.

> ***Artículo 4.º Domicilio fiscal.***
>
> *El domicilio fiscal de las entidades sin fines lucrativos será el del lugar de su domicilio estatutario, siempre que en él esté efectivamente centralizada la gestión administrativa y dirección de la entidad. En otro caso, dicho domicilio será el lugar en que se realice dicha gestión y dirección.*
>
> *Si no pudiera establecerse el lugar del domicilio fiscal de acuerdo con los criterios anteriores, se considerará como tal el lugar donde radique el mayor valor del inmovilizado.*

El domicilio fiscal de las ESFL lo refiere el artículo 4 de la Ley 49/2002 al del lugar de su **domicilio estatutario**, siempre que en él esté **efectivamente centralizada la gestión administrativa y dirección de la entidad**, pues de otro modo el domicilio será el lugar en que se realice dicha gestión y dirección.

Si conforme a los criterios anteriores no pudiera determinarse el lugar del domicilio fiscal, se considerará como tal aquel **donde radique el mayor valor del inmovilizado** de la entidad.

III.4. Aplicación del régimen fiscal especial.

> ***Artículo 14. Aplicación del régimen fiscal especial.***
>
> *1. Las entidades sin fines lucrativos podrán acogerse al régimen fiscal especial establecido en este Título en el plazo y en la forma que reglamentariamente se establezca.*
>
> *Ejercitada la opción, la entidad quedará vinculada a este régimen de forma indefinida durante los períodos impositivos siguientes, en tanto se cumplan los requisitos del artículo 3.º de esta Ley y mientras no se renuncie a su aplicación en la forma que reglamentariamente se establezca.*
>
> *2. La aplicación del régimen fiscal especial estará condicionada al cumplimiento de los requisitos y supuestos de hecho relativos al mismo, que deberán ser probados por la entidad.*
>
> ……..
>
> ***Disposición transitoria primera. Régimen transitorio de las exenciones concedidas al amparo de la Ley 30/1994.***
>
> *Las exenciones concedidas a las entidades a las que se refiere el artículo 2.º de esta Ley, al amparo de la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, mantendrán su vigencia durante un período de dos años a partir de la entrada en vigor de esta Ley.*

La aplicación del régimen fiscal especial, conforme hace referencia el artículo 14 de la Ley 49/2002, se configura con un carácter voluntario basado en la propia opción de la entidad que, de conformidad con el artículo 1 del Reglamento aprobado por Real Decreto 1270/2003, formalizará a través de la correspondiente declaración censal.

En consecuencia, el régimen se articula como **voluntario**, pudiendo aplicarlo las ESFL que, teniendo tal consideración y cumpliendo los requisitos exigidos en el artículo 3 de la Ley 49/2002, opten por él y **comuniquen dicha opción a la Administración Tributaria** (Dicha comunicación no resulta exigible a la Iglesia Católica y demás confesiones con acuerdos con el Estado –disp. adic. 9.ª 1 Ley 49/2002– de conformidad con lo dispuesto con la disp. adic. única del Real Decreto 1270/2003).

La opción **vinculará** tanto al **Impuesto sobre Sociedades** como a las **exenciones establecidas en ITP y AJD**, de conformidad con la modificación introducida por la disposición adicional tercera de la Ley 49/2002 en el artículo 45.1. A) del Real Decreto Legislativo 1/1993 que regula este último impuesto.

La aplicación del régimen fiscal especial a efectos de los **tributos locales**, que se vean bonificados en los términos del artículo 15 de la Ley 49/2002, precisa, además de la opción por dicho régimen a través de la correspondiente declaración censal, comunicación de la opción al ayuntamiento competente por razón de la localización del bien inmueble de que se trate, en relación con la exención en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles y en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana. En relación con la exención en el Impuesto sobre Actividades Económicas, dicha comunicación se entenderá realizada con la presentación de la declaración censal antes referida, según previene el artículo 2 del Reglamento aprobado por Real Decreto 1270/2003.

Como se refirió en la introducción, nada contempla el artículo comentado, ni ningún otro de la Ley 49/2002, en relación con el **IVA.** Así, y como ya expresamos, la **exención del artículo 20** de la Ley 37/1992 para las **entidades de carácter social** se establece como **norma estanca e independiente de la opción** por el régimen de la Ley 49/2002.

Una vez **ejercitada la opción**, la entidad queda **vinculada** a este régimen especial de forma **indefinida** durante los períodos impositivos siguientes a la misma, en tanto que se cumplan los requisitos del artículo 3 y **mientras no se renuncie** a su aplicación en la forma que establece el artículo 1.2 del Real Decreto 1270/2003 (que se efectúe mediante la correspondiente declaración censal con al menos un mes de antelación al comienzo del período impositivo que se inicie con posterioridad a su presentación).

Bajo la vigencia de **la Ley 30/1994**, se establecía en su artículo 46 que el **reconocimiento de beneficios fiscales**, con carácter general, producía efectos **desde el escrito de comunicación**. Pudiera interpretarse que ahora con la **Ley 49/2002,** en el período en que se ejerce la opción, no cabe la aplicación del régimen especial, sino tan sólo en los períodos posteriores al mismo. Si nos atenemos a la literalidad del precepto legal, así lo parecería: ***«ejercitada la opción**, la entidad **quedará vincu-***

lada a este régimen *de forma indefinida durante los* ***períodos impositivos siguientes****»*. Dicha duda interpretativa queda **disipada**, no obstante, tras la publicación del **Real Decreto 1270/2003**, dado que en su artículo 1.2 se determina que el régimen especial se aplicará al **período** impositivo **que finalice** con posterioridad a la comunicación de la opción, **suponiendo ello, de hecho, aplicar el régimen especial en el mismo período de la opción** (el borrador del Reglamento establecía su eficacia, por el contrario, para el período que se **iniciara** con posterioridad a la opción).

La **disposición transitoria única** del Reglamento aprobado por **Real Decreto 1270/2003** contempla un supuesto específico de **aplicación** del **régimen especial** para **períodos iniciados con posterioridad** a la entrada en vigor de la Ley 49/2002 **(25/12/2002)** y **concluidos con anterioridad** a la entrada en vigor del Reglamento aprobado por dicho Real Decreto **(24/10/2003)**, siempre y cuando las entidades afectadas **comuniquen la opción** por el régimen dentro de los **tres meses siguientes a esta última fecha.**

Finalmente, debe considerarse que respecto de las **actividades que ya estaban declaradas exentas bajo el régimen de la Ley 30/1994**, la **disposición transitoria primera** determina que la **exención** que se hubiera conseguido al amparo de la antigua Ley, **mantiene su vigencia durante un período de dos años**.

En relación con el sentido de esta disposición transitoria primera, cabe una **primera interpretación** y es la de que aquellas entidades a las que ha sido de aplicación la Ley 30/1994, **aun cuando no cumplan** los **requisitos previstos en la Ley 49/2002**, mantendrán el disfrute de las exenciones concedidas bajo el régimen especial anterior durante dos años.

Cabe no obstante interpretar que si los términos de la disposición se ciñen a la **concesión de exenciones para rendimientos de actividades económicas**, se pretende aplicar la citada disposición a **entidades que cumplan con los requisitos objetivos de la Ley 49/2002**, pero cuya **actividad económica antes declarada exenta no esté comprendida** en la relación del vigente **artículo 7 de la Ley 49/2002**, no obstante resulta difícil imaginar, dada la importante catalogación de actividades exentas que refleja tal precepto, un supuesto que, habiéndose declarado exento bajo la vigencia de la Ley 30/1994, no se vea contemplado en el citado artículo 7.

III.5. Pérdida del régimen fiscal especial.

> ***Artículo 14. Aplicación del régimen fiscal especial****.*
>
> *1…*
>
> *(...)*
>
> *3. El incumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 3.º de esta Ley determinará para la entidad la obligación de ingresar la totalidad de las cuotas correspondientes al ejercicio en que se produzca el incumplimiento por el Impuesto sobre Sociedades, los tributos locales y el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, de acuerdo con la normativa reguladora de estos tributos, junto con los intereses de demora que procedan.*
>
> …/…

> …/…
> *La obligación establecida en este apartado se referirá a las cuotas correspondientes al ejercicio en que se obtuvieron los resultados e ingresos no aplicados correctamente, cuando se trate del requisito establecido en el número 2.º del artículo 3.º de esta Ley, y a las cuotas correspondientes al ejercicio en que se produzca el incumplimiento y a los cuatro anteriores, cuando se trate del establecido en el número 6.º del mismo artículo, sin perjuicio de las sanciones que, en su caso, procedan.*

El precepto comentado, apartado 3 del artículo 14 de la Ley 49/2002, refiere tres posibles circunstancias como motivadoras de la pérdida del régimen especial, a las cuales asocia consecuencias de distinto cariz:

1) Primeramente, y respecto del incumplimiento de alguno de los **requisitos establecidos en el artículo 3.º**, determinará la obligación de ingresar la totalidad de las cuotas correspondientes al ejercicio en que se produzca dicho incumplimiento, por todos los impuestos con incentivo fiscal bajo el palio de la Ley 49/2002 (IS, ITP y AJD y Tributos Locales), *«junto con los intereses de demora que procedan»*.

Esta referencia al ingreso de intereses, juntamente con las cuotas correspondientes, casa mal con la previsión que la Ley General Tributaria (LGT) tiene respecto de supuestos de regularización espontánea, aunque extemporánea, realizada por los propios contribuyentes, y que supondría la aplicación del régimen de recargos contenido en la antigua la LGT en su artículo 61.3 (art. 27 del nuevo texto de la LGT). Recuérdese que la aplicación del **régimen de recargos** por la presentación extemporánea no más allá de los doce meses siguientes al plazo de declaración e ingreso excluye la liquidación de intereses. Así pues, la previsión de la liquidación de los mismos que realiza el artículo 14 de la Ley 49/2002 sólo procederá por la declaración extemporánea superior a los doce meses o cuando la regularización lo fuera previo requerimiento o actuación administrativa. Ello a nuestro juicio resulta bastante obvio para la regularización que corresponda en el Impuesto sobre Sociedades, toda vez que en el momento de su declaración sabremos ya si se cumplen o no los requisitos exigidos para la aplicación del régimen especial.

Otra cosa ciertamente ocurre en los supuestos de impuestos con devengo instantáneo, como es el caso del ITP y AJD, donde puede producirse el hecho de que al momento de acaecer el hecho imponible se esté en condiciones objetivas de cumplir los requisitos del artículo 3, deviniendo el incumplimiento con posterioridad aún dentro del período de posible aplicación del régimen. Operando tal incumplimiento como una condición resolutoria, en cuanto genera la pérdida del derecho al beneficio fiscal de la exención en estos impuestos, a nuestro juicio la comunicación espontánea del contribuyente de tal evento al objeto de regularizar su situación tributaria no debería tener mayor reacción administrativa que la liquidación de los correspondientes intereses, en los términos que refiere el apartado 3 del artículo 14 comentado.

2) Efecto específico otorga la norma al incumplimiento consistente en **no destinar al menos el 70% de sus rentas e ingresos a fines de interés general**. Respecto del mismo, su contravención determinará la obligación de ingresar la totalidad de las cuotas correspondientes al ejercicio en que se obtuvieron dichos resultados e ingresos, junto con los intereses de demora y sanciones que procedan.

Se entiende que en el ejercicio en el que se produzca dicho incumplimiento, juntamente con la cuota correspondiente al mismo, se ingresará la cuota del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio en el que se obtuvieron dichos ingresos, no aplicados como mandaba el artículo 14, así como los intereses de demora que resulten pertinentes.

La formulación de la regularización que plantea este artículo se asemeja, así, a los supuestos de regularización del artículo **143.3** [1] **de la Ley 43/1995**, del Impuesto de Sociedades, para cuando con posterioridad a la aplicación de una exención, deducción o incentivo fiscal se produzca la pérdida del derecho a disfrutar de la misma, pero debiendo tener bien presente que la **cuota objeto de regularización** no será la que proporcionalmente corresponda a las rentas bonificadas no destinadas a la realización de los fines fundacionales, sino la correspondiente a todas las rentas e ingresos del ejercicio en que se incumple el requisito de afectación de dichas rentas, al ser ello motivo de inaplicación del régimen especial contemplado en la Ley 49/2002.

3) Finalmente, refiere el precepto como regla también especial el **incumplimiento de destinar la totalidad de su patrimonio, caso de disolución de la ESFL, a alguna de las entidades previstas en la Ley 49/2002**. A estos efectos, la regularización que va a determinar la inaplicación del régimen especial, tanto por el IS, ITP y AJD y tributos locales, alcanzará a las cuotas correspondientes al ejercicio en que se produzca dicho incumplimiento y a las de los cuatro ejercicios anteriores, sin perjuicio de las sanciones que pudieran corresponder.

En relación con estas dos últimas situaciones especiales de incumplimiento, y respecto de la expresa advertencia de posible **aplicación de sanciones**, cabe entender que su pertinencia lo será en la medida en que exista actuación de la Administración y que la misma determine y evidencie tales incumplimientos, que conduzcan a la regularización de la situación tributaria de la ESFL. Por ello, no se entiende el por qué esta invocación a la posible sancionabilidad de las conductas que describe el artículo se hace sólo respecto de estos dos últimos casos de incumplimiento y no respecto del supuesto general de contravención de los requisitos del artículo 3, en el que, de darse esa actividad comprobadora, también cabría su reprochabilidad con la imposición de las sanciones que resultaran pertinentes.

La pérdida de la condición de ESFL acogida al régimen especial comportará normalmente la aplicación del régimen general de exención parcial previsto en los artículos 133 y ss. de la Ley 43/1995, gravándose las rentas no exentas bajo dicho régimen al tipo impositivo del 25%.

Ello no obstante, y de poder llegar a cuestionarse por la Administración el carácter «social» de la entidad, o la persecución de «fines de carácter general», es decir, que bajo el «ropaje» de una fundación o asociación declarada de utilidad pública se esconde el vehículo para procurar una administración de patrimonios particulares o el desarrollo de actividades económicas con una ventajosa fisca-

[1] *«Salvo que específicamente se establezca otra cosa, cuando con posterioridad a la aplicación de la exención, deducción o incentivo fiscal se produzca la pérdida del derecho a disfrutar de la misma, el sujeto pasivo deberá ingresar, junto con la cuota del período impositivo en que tenga lugar el incumplimiento de los requisitos o condiciones, la cuota íntegra o cantidad deducida correspondiente a la exención, deducción o incentivo aplicado en períodos anteriores, además de los intereses de demora.»*

lidad, y ello independientemente de estar válidamente constituida la entidad como tal fundación o asociación, la pérdida del régimen especial de la Ley 49/2002 conducirá a la aplicación del régimen general del Impuesto sobre Sociedades, y no a la del contemplado en el Capítulo XV del Título VIII.

Cabe finalmente considerar que, y aun cuando nada refiera al respecto el precepto que comentamos, independientemente de la regularización que proceda en la ESFL derivada del incumplimiento de los requisitos para la aplicación del régimen especial, se abre la legítima posibilidad de que la Administración Tributaria **regularice** a su vez las **aportaciones que hubiesen realizado particulares o entidades** a estas ESFL, realizadas en el convencimiento de que eran merecedoras de los incentivos del mecenazgo. Con lacónica significación, la Dirección General de Tributos en contestación de fecha 25-11-2002 refiere esta eventualidad en los términos expuestos, al declarar sin más la pérdida de los incentivos fiscales de las donaciones efectuadas a entidades que, incumpliendo los requisitos de la Ley 30/1994, pasarán a tributar por el régimen de las parcialmente exentas del Capítulo XV del Título VIII de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Si bien tal regularización no debería comportar sanción alguna, el perjuicio padecido por el donante parece que no tendría otra salida para su resarcimiento que la vía civil, donde tal vez podría instarse incluso la revocabilidad de la donación.

III.6. Impuesto sobre Sociedades.

> ***Artículo 5.º Normativa aplicable.***
>
> *En lo no previsto en este capítulo, serán de aplicación a las entidades sin fines lucrativos las normas del Impuesto sobre Sociedades.*

Independientemente de la posibilidad de aplicar el régimen especial contemplado en la Ley 49/2002, no debemos olvidar que las **ESFL** acogidas al mismo no dejan de ser por ello **sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades,** debiendo estarse por ello a su normativa, en lo no específicamente contemplado por la norma especial, para la determinación correcta de su tributación, y especialmente la de aquellos ingresos derivados de explotaciones económicas no calificadas por el artículo 7 como exentas, que a fin de cuentas van a ser las únicas rentas sometidas a efectiva tributación por este impuesto.

III.6.1. Rentas exentas.

> ***Artículo 6.º Rentas exentas.***
>
> *Están exentas del Impuesto sobre Sociedades las siguientes rentas obtenidas por entidades sin fines lucrativos:*
>
> …/…

…/…

1.º Las derivadas de los siguientes ingresos:

a) Los donativos y donaciones recibidos para colaborar en los fines de la entidad, incluidas las aportaciones o donaciones en concepto de dotación patrimonial, en el momento de su constitución o en un momento posterior, y las ayudas económicas recibidas en virtud de los convenios de colaboración empresarial regulados en el artículo 25 de esta Ley y en virtud de los contratos de patrocinio publicitario a que se refiere la Ley 34/1998, de 11 de noviembre, General de Publicidad.

b) Las cuotas satisfechas por los asociados, colaboradores o benefactores, siempre que no se correspondan con el derecho a percibir una prestación derivada de una explotación económica no exenta.

c) Las subvenciones, salvo las destinadas a financiar la realización de explotaciones económicas no exentas.

2.º Las procedentes del patrimonio mobiliario e inmobiliario de la entidad, como son los dividendos y participaciones en beneficios de sociedades, intereses, cánones y alquileres.

3.º Las derivadas de adquisiciones o de transmisiones, por cualquier título, de bienes o derechos, incluidas las obtenidas con ocasión de la disolución y liquidación de la entidad.

4.º Las obtenidas en el ejercicio de las explotaciones económicas exentas a que se refiere el artículo siguiente.

5.º Las que, de acuerdo con la normativa tributaria, deban ser atribuidas o imputadas a las entidades sin fines lucrativos y que procedan de rentas exentas incluidas en alguno de los apartados anteriores de este artículo.

Artículo 12. Rentas no sujetas a retención.

Las rentas exentas en virtud de esta Ley no estarán sometidas a retención ni ingreso a cuenta. Reglamentariamente, se determinará el procedimiento de acreditación de las entidades sin fines lucrativos a efectos de la exclusión de la obligación de retener.

La nueva regulación de las rentas exentas en el artículo 6 de la Ley 49/2002 evidencia el carácter más extensivo del nuevo cuerpo legal en el otorgamiento de incentivos fiscales para las ESFL, frente a su antecesora la Ley 30/1994.

Desconociendo la concepción sintética de la renta que implantara la Ley 43/1995, al partir ésta del resultado contable de la entidad, la nueva Ley apela al tradicional concepto analítico de la misma para, atendiendo a su origen, delimitar la específica tributación de cada una de las diferentes rentas *por naturaleza*. Con dicha diferenciación, el precepto comentado configura el hecho imponible gravable de estas entidades **declarando exentas a las siguientes rentas**:

1) Las derivadas de los siguientes **ingresos**:

- Los ***donativos y donaciones*** recibidos para colaborar en los fines de la entidad, entendiendo por tales las aportaciones que darán lugar para el donante a la aplicación de los incentivos al mecenazgo que se contemplan en el artículo 17 de la Ley.

- Las aportaciones y donaciones en concepto de ***dotación patrimonial*** recibidas en el momento de su constitución así como en un momento posterior.

- Las ayudas económicas recibidas en virtud de los ***convenios de colaboración*** empresarial.

  El artículo 25 de la Ley 49/2002 define a dichos convenios como aquellos que determinan la obligación de difundir la participación económica del colaborador en la realización de las actividades propias de la entidad beneficiaria del mecenazgo.

  Debe significarse, por lo que en su momento se argumentará al comentar el citado artículo 25, que además de la exención de estos ingresos en el Impuesto sobre Sociedades, por resolución de la Dirección General de Tributos de 9 de marzo de 1999 (BOE de 23 de marzo), se determinó que las percepciones derivadas de dichos convenios **no estaban sujetas al IVA** por entender que **no existe** en dichos convenios la **prestación de ningún servicio**.

  En este sentido, ahora **la propia Ley 49/2002** establece en el citado **artículo 25** la **inexistencia de prestaciones de servicios** en estos supuestos. Por ello, **dichos ingresos no** tendrán la naturaleza de rendimientos **derivados de explotaciones** económicas.

- Ingresos derivados de los ***contratos de patrocinio publicitario***.

  Se consideran tales, de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de la Ley 34/1998 General de Publicidad a aquellos por los que el patrocinado, a cambio de una ayuda económica para la realización de su actividad deportiva, benéfica, cultural, científica o de otra índole, se compromete a colaborar en la publicidad del patrocinador.

  Esta exención es una **novedad** de la presente Ley, puesto que en la Ley 30/1994 sólo se declaraba la exención de las rentas derivadas de los convenios de colaboración.

  A los efectos del **IVA**, y por el contrario de lo considerado respecto de los convenios de colaboración, en el patrocinio publicitario la ESFL **estaría prestando servicios sujetos**, debiendo repercutir el IVA correspondiente.

- Las ***cuotas*** satisfechas por los asociados, colaboradores o benefactores.

  La exención **se condiciona** al hecho de que a través de las citadas cuotas **no se otorgue derecho a percibir prestaciones** derivadas de una **explotación** económica **no exenta**.

- Las ***subvenciones***.

  En sentido contrario al precepto, **estarán sujetas y no exentas** las subvenciones, sean de capital o de explotación, que se **destinen** a financiar la realización de una **explotación económica no exenta**, es decir, de aquellas no contempladas en el artículo 7 de la Ley 49/2002.

2) Las procedentes del **patrimonio mobiliario e inmobiliario** de la entidad, como son, entre otros, los dividendos y participaciones en beneficios de sociedades, intereses, cánones y alquileres.

Constituye una **novedad** frente a la Ley 30/1994 que las consideraba sujetas y no exentas, no obstante prever su artículo 50 reducciones en la base imponible del 30% para intereses y del 100% para los arrendamientos de inmuebles.

3) Las derivadas de **adquisiciones o de transmisiones**, tanto a título oneroso como gratuito, **de bienes o derechos**, incluidas las rentas generadas con ocasión de la disolución y liquidación de la entidad.

Al no distinguir el precepto, la exención alcanzará tanto a las **rentas positivas como negativas** puestas de manifiesto en la transmisión de bienes y derechos integrantes de su patrimonio.

El apartado comentado suscita, a nuestro juicio, una **gran duda interpretativa** para el supuesto de **transmisiones o adquisiciones de bienes que deriven de actividades económicas no exentas.**

Parece que en una interpretación sistemática del articulado de la Ley que regula este régimen especial, y evidenciando que el cuerpo normativo estudiado quiere dejar al margen de los beneficios fiscales de la misma a las explotaciones económicas no contempladas en su artículo 7, deberíamos entender que, en el supuesto de **elementos afectos a una actividad gravada**, **la renta obtenida debería integrarse en la base imponible de la entidad,** considerándola dentro de las rentas derivadas de dicha explotación económica.

De ser correcta esta interpretación, eso sí, en el supuesto de transmisiones onerosas, no podría la ESFL acogerse a ningún beneficio fiscal en el caso de que se reinvierta el importe obtenido en la transmisión, independientemente de que la misma lo sea en bienes afectos a una actividad exenta o lo sea a una sujeta, **no pudiendo** arroparse en **la deducción por reinversión**, dado que al tributar al tipo de gravamen del 10% el artículo 36 ter de la Ley 43/1995 impide aplicar esa deducción.

Sea como fuere, cabe reconocer que el precepto invita a la confusión, dado que de la **dicción literal del mismo** también podría colegirse que la **exención** igualmente alcanza a estas rentas, pues este apartado 3.º del artículo 6 comentado extiende la misma sin distinción a **todas las rentas derivadas de transmisiones de bienes y derechos de la entidad**, pudiendo entender por ello incluidas a las procedentes de elementos afectos a una actividad gravada**.**

Otra duda interpretativa que cabe contemplar viene determinada por el hecho de que, dependiendo del **tipo de transacción** generadora de las **rentas** exentas que comentamos, puede conducir a que las mismas sean simplemente **«fiscales»** y no **«contables»**, dado que el Impuesto sobre Sociedades no asume a estas últimas de manera incondicional. Dichas diferencias pueden originarse atendiendo a la valoración a mercado de las mismas, como por ejemplo como consecuencia de permutas o de aportaciones no dinerarias, con régimen valorativo fiscal diferente al contable, según previene para estos y otros supuestos el artículo 15 de la Ley 43/1995.

Piénsese, por ejemplificar, una situación que, como ya hemos advertido, no resultará infrecuente tras la ausencia de limitación para que las ESFL participen en entidades mercantiles, que es el supuesto de aportaciones no dinerarias a sociedades mercantiles. Si nos atenemos a lo establecido en el artículo 15.3 de la Ley 43/1995, en estos supuestos se generará una renta «fiscal» consistente en la diferencia entre el valor de mercado de los elementos aportados y el valor neto contable de dicho elemento. Decimos renta «fiscal», puesto que contablemente la ESFL que realiza la aportación no obtendrá resultado contable alguno, ya que, de acuerdo con la Resolución del ICAC de 27-7-1992, las participaciones recibidas se van a valorar por el mismo valor contable de los elementos aportados.

Se planteará el lector lo estéril de la disquisición dado que, aunque fiscalmente existan rentas, las mismas van a estar exentas ahora con la Ley 49/2002. Ciertamente eso será así, pero no obstante sí cabe albergar cierta duda interpretativa respecto de si esta **«renta fiscal»**, no obtenida «contablemente», ha de sujetarse al preceptivo **destino del 70%** que establece el **artículo 3.º** como requisito para la aplicación del régimen especial, y en el que no se distingue respecto de rentas exentas o no.

A nuestro juicio, dichas rentas «fiscales», no «contables», entendemos que deberían quedar **fuera de la exigencia del artículo 3.º**, ya que de lo contrario pudiera llegarse a la sinrazón de precisarse financiación ajena, ante la ausencia de renta real, para cumplir con el citado requisito.

4) Las obtenidas en el **ejercicio de explotaciones económicas exentas que** contempla **el artículo 7.º** de la Ley 49/2002, y a las cuales nos referiremos en el apartado siguiente.

5) Las que deban ser **atribuidas** o **imputadas a las entidades** sin fines lucrativos, **siempre que procedan de rentas exentas incluidas en alguno de los números anteriores**.

Refiere este apartado las rentas obtenidas por la eventual participación de la ESFL como miembro de una entidad en régimen de atribución de rentas o de una entidad no residente sometida al régimen de transparencia fiscal internacional.

Resulta finalmente pertinente referir que el **artículo 12** de la Ley 49/2002 determina sin excepción que las **rentas exentas** contempladas con anterioridad **no estarán sometidas** a **retención ni ingreso a cuenta**.

Dicha innovación de la Ley 49/2002, no por demanda hasta el hastío, a nuestro juicio resulta del todo congruente, máxime con la ampliación de rentas exentas que, de mantenerse la obligación de retención sobre las mismas, habría supuesto una acumulación de crédito fiscal en estas entidades sin razonable sentido.

La acreditación a los efectos de la exclusión de la obligación de retener se efectuará mediante certificado de la AEAT donde constará la opción de la entidad por el régimen especial de la Ley 49/2002. El período de vigencia de dicho certificado se extenderá desde la fecha de su emisión hasta la finalización del período impositivo en curso del solicitante, todo ello de conformidad con lo previsto en el artículo 4 del Reglamento aprobado por Real Decreto 1270/2003.

III.6.2. Explotaciones económicas exentas.

Artículo 7.º Explotaciones económicas exentas.

Están exentas del Impuesto sobre Sociedades las rentas obtenidas por entidades sin fines lucrativos que procedan de las siguientes explotaciones económicas, siempre y cuando sean desarrolladas en cumplimiento de su objeto o finalidad específica:

1.º Las explotaciones económicas de prestación de servicios de promoción y gestión de la acción social, así como los de asistencia social e inclusión social que se indican a continuación, incluyendo las actividades auxiliares o complementarias de aquéllos, como son los servicios accesorios de alimentación, alojamiento o transporte:

a) Protección de la infancia y de la juventud.

b) Asistencia a la tercera edad.

c) Asistencia a personas en riesgo de exclusión o dificultad social o víctimas de malos tratos.

d) Asistencia a personas con discapacidad, incluida la formación ocupacional, la inserción laboral y la explotación de granjas, talleres y centros especiales en los que desarrollen su trabajo.

e) Asistencia a minorías étnicas.

f) Asistencia a refugiados y asilados.

g) Asistencia a emigrantes, inmigrantes y transeúntes.

h) Asistencia a personas con cargas familiares no compartidas.

i) Acción social comunitaria y familiar.

j) Asistencia a ex reclusos.

k) Reinserción social y prevención de la delincuencia.

l) Asistencia a alcohólicos y toxicómanos.

m)Cooperación para el desarrollo.

n) Inclusión social de las personas a que se refieren los párrafos anteriores.

2.º Las explotaciones económicas de prestación de servicios de hospitalización o asistencia sanitaria, incluyendo las actividades auxiliares o complementarias de los mismos, como son la entrega de medicamentos o los servicios accesorios de alimentación, alojamiento y transporte.

3.º Las explotaciones económicas de investigación científica y desarrollo tecnológico.

4.º Las explotaciones económicas de los bienes declarados de interés cultural conforme a la normativa del Patrimonio Histórico del Estado y de las Comunidades Autónomas, así como de museos, bibliotecas, archivos y centros de documentación, siempre y cuando se cumplan las exigencias establecidas en dicha normativa, en particular respecto de los deberes de visita y exposición pública de dichos bienes.

5.º Las explotaciones económicas consistentes en la organización de representaciones musicales, coreográficas, teatrales, cinematográficas o circenses.

6.º Las explotaciones económicas de parques y otros espacios naturales protegidos de características similares.

…/…

…/…

7.º Las explotaciones económicas de enseñanza y de formación profesional, en todos los niveles y grados del sistema educativo, así como las de educación infantil hasta los tres años, incluida la guarda y custodia de niños hasta esa edad, las de educación especial, las de educación compensatoria y las de educación permanente y de adultos, cuando estén exentas del Impuesto sobre el Valor Añadido, así como las explotaciones económicas de alimentación, alojamiento o transporte realizadas por centros docentes y colegios mayores pertenecientes a entidades sin fines lucrativos.

8.º Las explotaciones económicas consistentes en la organización de exposiciones, conferencias, coloquios, cursos o seminarios.

9.º Las explotaciones económicas de elaboración, edición, publicación y venta de libros, revistas, folletos, material audiovisual y material multimedia.

10.º Las explotaciones económicas de prestación de servicios de carácter deportivo a personas físicas que practiquen el deporte o la educación física, siempre que tales servicios estén directamente relacionados con dichas prácticas y con excepción de los servicios relacionados con espectáculos deportivos y de los prestados a deportistas profesionales.

11.º Las explotaciones económicas que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario de las explotaciones económicas exentas o de las actividades encaminadas a cumplir los fines estatutarios o el objeto de la entidad sin fines lucrativos.

No se considerará que las explotaciones económicas tienen un carácter meramente auxiliar o complementario cuando el importe neto de la cifra de negocios del ejercicio correspondiente al conjunto de ellas exceda del 20 por 100 de los ingresos totales de la entidad.

12.º Las explotaciones económicas de escasa relevancia. Se consideran como tales aquellas cuyo importe neto de la cifra de negocios del ejercicio no supere en conjunto 20.000 euros.

Las **características de la exención** que regula el artículo 7 pivotan sobre dos aspectos, a nuestro juicio, altamente destacables:

1) Están exentas las explotaciones económicas relacionadas en el citado artículo, **a condición de que las mismas se desarrollen en cumplimiento de su objeto social o finalidad específica**.

Esto es de **gran trascendencia**, dado que si se realiza una explotación económica de las consideradas exentas, pero no se corresponde la misma con el objeto fundacional o estatutario, la actividad no quedaría exenta. Debería comprobarse por ello, a la luz de la catalogación de actividades exentas contenida en el artículo 7, los objetos fundacionales y estatutarios de las ESFL, porque pudiera ser **conveniente** la **ampliación o modificación de los mismos** para amparar la exención de determinadas explotaciones económicas desarrolladas por las mismas.

2) No se exige ninguna petición para tal reconocimiento a la Administración Tributaria, como ocurría con la Ley 30/1994. La ESFL que desarrolle una explotación económica de las que pormenoriza el precepto comentado, y **se acoja si cumple los requisitos** al régimen especial de la Ley 49/2002, obtiene **automáticamente la exención de los ingresos derivados de tal actividad.**

Como se ha expresado con anterioridad, la obtención de la exención bajo la vigencia de la **Ley 30/1994** era **una facultad reglada** para la Administración, al precisarse declaración expresa de la misma tras verificar la concurrencia de los requisitos que exigía dicha Ley para su otorgamiento, en la explotación económica desarrollada. Ahora, tal comprobación administrativa se trasladará en su caso a un momento posterior, no siendo precisa para entender automáticamente exentas a aquellas explotaciones económicas que refiere el artículo 7 de la Ley 49/2002, siempre que haya existido opción por el régimen especial.

RELACIÓN DE ACTIVIDADES EXENTAS

Si contemplamos la relación de actividades que pormenoriza el artículo 7, se advierte cómo existen determinadas actividades definidas bajo **conceptos jurídicos genéricos e imprecisos** que, previsiblemente, abonarán futuras controversias de ser la interpretación administrativa cicatera en relación con la aparente generosidad en la definición de las mismas.

Así mismo, habrá **en ocasiones conceptos** que, aun teniendo **normas sustantivas donde apoyar su contenido, no serán omnicompresivas** de todas las posibilidades que engloban dichos conceptos, con la formulación genérica que hace el artículo 7. Un caso claro de lo comentado sería el contemplado en el apartado m) del apartado 1 *«cooperación para el desarrollo»*, y si en el mismo ha de entenderse la actividad cada vez más extendida denominada **«comercio justo»**. Respecto de ello, debe observarse cómo **el artículo 9 de la Ley 23/1998** de cooperación internacional para el desarrollo **no contempla dicho instrumento** entre las actividades en que se instrumenta la cooperación internacional para el desarrollo, siendo sin embargo una de las actividades más incipientes entre las ONG's.

Pasando ya a relacionar las actividades contempladas como explotaciones económicas exentas, las mismas son las siguientes:

1) Prestación de servicios ***de promoción y gestión de la acción social***, así como los de asistencia social e inclusión social que pormenoriza el precepto. La **exención alcanza** a las **actividades auxiliares o complementarias de las mismas**, como son los servicios accesorios de **alimentación**, **alojamiento** o **transporte**.

2) Prestación de servicios de hospitalización o ***asistencia sanitaria***, **incluyendo** las **actividades auxiliares o complementarias** de los mismos, como son la **entrega de medicamentos** o los servicios accesorios de **alimentación**, **alojamiento** o **transporte**.

3) Las explotaciones económicas de ***investigación científica y desarrollo tecnológico***.

4) Las explotaciones económicas de los ***bienes declarados de interés cultural*** conforme a la normativa del Patrimonio Histórico del Estado y de las CC.AA., así como de la explotación de museos, bibliotecas, archivos y centros de documentación, siempre que se cumplan las exigencias establecidas en dicha normativa, en particular, el deber de visita y exposición pública de dichos bienes.

5) Las explotaciones económicas consistentes en la organización de ***representaciones musicales***, ***coreográficas, teatrales, cinematográficas o circenses***.

6) Las explotaciones económicas de ***parques*** y otros ***espacios naturales*** protegidos de características similares.

7) Las explotaciones económicas de ***enseñanza*** y de formación profesional, en todos los niveles y grados del sistema educativo, así como las de educación infantil hasta los tres años, incluida la guarda y custodia de niños hasta esa edad, las de educación especial, las de educación compensatoria y las de educación permanente y de adultos, **cuando estén exentas del IVA**, así como las explotaciones económicas de alimentación, alojamiento o transporte realizadas por centros docentes y colegios mayores pertenecientes a entidades sin fines lucrativos.

8) Las explotaciones económicas consistentes en la organización de ***exposiciones, conferencias,*** coloquios, cursos o seminarios.

9) Las explotaciones económicas de elaboración, edición, publicación y venta de ***libros, revistas***, ***folletos, material audiovisual y material multimedia***.

10) Las explotaciones económicas de prestación de ***servicios de carácter deportivo*** a personas físicas que practiquen el deporte o la educación física, siempre que esos servicios estén directamente relacionados con dichas prácticas y **con excepción** de los servicios relacionados con **espectáculos deportivos y de los prestados a deportistas profesionales**.

11) Las explotaciones económicas que tengan un **carácter** meramente **auxiliar o complementario de las explotaciones económicas exentas o de las actividades encaminadas a cumplir los fines estatutarios o el objeto de la entidad sin fines lucrativos**.

A estos efectos no se va a considerar que una explotación económica tiene un carácter meramente **auxiliar** o complementario cuando el **importe neto de la cifra de negocios** del ejercicio correspondiente al conjunto de todas ellas **exceda del 20%** de los ingresos totales de la entidad.

En la relación de actividades exentas ha de observarse cómo alguno de los números del artículo 7 ya contemplan el desarrollo de actividades auxiliares de las expresamente declaradas exentas. Ello genera la **duda interpretativa** de si esas **actividades auxiliares anejas a la principal** en la declaración de su exención **no habrán de computarse** respecto del **límite** conjunto **del 20%** [2]; límite más allá del cual determina no tenerse por actividad complementaria o auxiliar a las mismas y, por ende, la calificación de sujetas y no exentas del impuesto.

12) Las explotaciones económicas de **escasa relevancia**, considerándose como tales aquellas cuyo importe neto de la cifra de negocios del ejercicio no supere en el conjunto de todas ellas la cifra de **20.000 euros**.

[2] Al respecto, UCELAY SANZ, I., en su trabajo «Régimen fiscal de las entidades sin fines de lucro y de los incentivos al mecenazgo» (*Tribuna Fiscal* – Mayo 2003; Ed. CISS) entiende que «estas actividades contempladas de forma expresa se confunden con la principal, de tal forma que no se computan en el límite del 20% de los ingresos».

III.6.3. Determinación de la base imponible.

> ***Artículo 8.º Determinación de la base imponible**.*
>
> *1. En la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de las entidades sin fines lucrativos sólo se incluirán las rentas derivadas de las explotaciones económicas no exentas.*
>
> *2. No tendrán la consideración de gastos deducibles, además de los establecidos por la normativa general del Impuesto sobre Sociedades, los siguientes:*
>
> *a) Los gastos imputables exclusivamente a las rentas exentas.*
>
> *Los gastos parcialmente imputables a las rentas no exentas serán deducibles en el porcentaje que representen los ingresos obtenidos en el ejercicio de explotaciones económicas no exentas respecto de los ingresos totales de la entidad.*
>
> *b) Las cantidades destinadas a la amortización de elementos patrimoniales no afectos a las explotaciones económicas sometidas a gravamen.*
>
> *En el caso de elementos patrimoniales afectos parcialmente a la realización de actividades exentas, no resultarán deducibles las cantidades destinadas a la amortización en el porcentaje en que el elemento patrimonial se encuentre afecto a la realización de dicha actividad.*
>
> *c) Las cantidades que constituyan aplicación de resultados y, en particular, de los excedentes de explotaciones económicas no exentas.*

Tal como expresa el **artículo 8,** la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de las ESFL estará **integrada exclusivamente** por las rentas derivadas de las **explotaciones económicas no exentas**. Recordemos por ello que las **explotaciones económicas sujetas y no exentas** que se van a someter a gravamen serán en consecuencia las siguientes:

- Las realizadas **con ajenidad al objeto** o **finalidad estatutaria** de la ESFL.
- Las que, aun cuando se realicen **en cumplimiento de su objeto** o **finalidad estatutaria, no se encuentren** entre las previstas **en el artículo 7** de la Ley 49/2002.

Como ya expresamos en los comentarios al artículo 5, en la determinación de la base imponible de las ESFL se van a aplicar las normas generales del Impuesto sobre Sociedades, así, y tal como preceptúa la Ley 43/1995, las rentas que no gozan de exención podrán reducirse con aquellos gastos que resulten necesarios para su obtención, si bien, y además de las excepciones contenidas en el artículo 14 de dicha Ley, **no tendrán la consideración de partidas deducibles** las siguientes:

1) Los **gastos imputables**, exclusivamente, a las **rentas exentas**.

En el supuesto de que existan **gastos imputables sólo parcialmente** a las actividades sujetas y no exentas, será **deducible** el resultado de aplicar al importe del gasto el **porcentaje que representen los ingresos** obtenidos en el ejercicio **de** las **explotaciones económicas gravadas** respecto de los ingresos totales de la entidad.

2) Las cantidades destinadas a la **amortización** de **elementos patrimoniales no afectos a las actividades económicas sometidas a gravamen**.

Al igual que en el apartado anterior, refiere el precepto que en el caso de **elementos patrimoniales afectos parcialmente** a la realización de actividades exentas, resultarán **deducibles** las cantidades destinadas a la **amortización en el porcentaje en que el elemento patrimonial se encuentre afecto** a la realización de dicha actividad.

No considera la norma, por ejemplo, que en el caso de que un inmueble esté afecto parcialmente, **no resultará tan fácil determinar o delimitar qué parte está afecta** y qué parte no lo está, salvo cuando queden delimitadas claramente las dependencias del inmueble destinadas a una u otra actividad.

A nuestro juicio, en el **caso de concurrencia de actividades exentas y no exentas en una misma dependencia física**, no quedará más remedio que acudir al racional **criterio** seguido para el **resto de gastos**, es decir, determinarse porcentualmente **en función de ingresos no exentos con respecto al total de ingresos**.

3) Finalmente, las cantidades que constituyan **aplicación de resultados** y, en particular, de los excedentes procedentes de actividades económicas gravadas.

III.6.4. Normas de valoración en la disolución de la entidad.

> ***Artículo 9.º Normas de valoración.***
>
> *Los bienes y derechos integrantes del patrimonio resultante de la disolución de una entidad sin fines lucrativos que se transmitan a otra entidad sin fines lucrativos, en aplicación de lo previsto en el número 6.º del artículo 3.º de esta Ley, se valorarán en la adquirente, a efectos fiscales, por los mismos valores que tenían en la entidad disuelta antes de realizarse la transmisión, manteniéndose igualmente la fecha de adquisición por parte de la entidad disuelta.*

Refiere el artículo 9 el supuesto de disolución de una ESFL en donde su patrimonio se traspasa a otra ESFL, circunstancia a la que ya se hizo referencia en los comentarios al artículo 3, y que, a la sazón, viene a instituir la *congelación* del valor de los activos, a efectos fiscales, en sede de la entidad beneficiaria de la misma. Así, la fiscalidad que se va a producir desde la óptica de la entidad disuelta y de la sociedad adquirente en la combinación de ambos preceptos será la siguiente:

a) En la ***entidad disuelta***, **no se generará renta gravable alguna con ocasión de su disolución**, respecto de los bienes y derechos transmitidos.

b) En la ***entidad beneficiaria***, **tampoco se genera renta alguna** gravable con ocasión de la adquisición lucrativa de los activos de la entidad disuelta, si bien **los bienes y derechos adquiridos se van a valorar en esta entidad a efectos fiscales por idéntico valor que tenían en la entidad disuelta**, manteniéndose igualmente la fecha de adquisición que tenían en ella.

Dicho planteamiento no resulta novedoso, siendo el mismo transposición del establecido en **el Título VIII del Capítulo VIII de la Ley 43/1995** para las fusiones de empresas, donde lo que se pretende es diferir la tributación; es decir, que los activos que se transmiten queden valorados en la adquirente al coste histórico que tenía en la disuelta, tributando las plusvalías latentes cuando aquélla los transmita.

Pero tal y como hemos señalado en los comentarios al artículo 3, **en las ESFL las plusvalías no tributan** sino tan sólo las rentas derivadas de actividades económicas no exentas. De ahí que, en una primera aproximación al precepto, pudiera no entenderse bien la necesidad de diferir la tributación de unas plusvalías exentas en su origen.

Pero bien pudiera considerarse, no obstante, que este aparente sinsentido da congruencia a la interpretación realizada en los comentarios al artículo 6, al referir la duda interpretativa que puede plantearse respecto de la exención o no de las plusvalías que tengan su origen en bienes afectos a actividades no exentas. Así, de considerar que el cuerpo legal pretende la sujeción y no exención de dichas plusvalías, como a nuestro juicio ocurre, aquí sí que despliega su eficacia y congruencia el artículo 9, al atemperar la tributación que, de no ser por esta norma valorativa, surgiría inexorablemente de la aplicación del artículo 15.3 de la Ley 43/1995.

III.6.5. Tipo de gravamen y cuota tributaria.

> ***Artículo 10. Tipo de gravamen.***
>
> *La base imponible positiva que corresponda a las rentas derivadas de explotaciones económicas no exentas será gravada al tipo del 10 por 100.*

El tipo de gravamen aplicable a la base imponible de las ESFL, que se corresponde con las rentas de las explotaciones no exentas, es el **10%**.

Ciertamente, de la cuota íntegra así determinada se podrán aplicar, cuando proceda, las deducciones y bonificaciones previstas en la Ley 43/1995, sin perjuicio, claro está, de que debe tenerse presente que **no se podrán aplicar las deducciones** por doble imposición interna e internacional **en cuanto las rentas estén exentas**, ni así mismo aquellos **incentivos a la inversión** que no se refieran a **elementos o actividades que exclusivamente generen rentas sometidas a gravamen**.

III.6.6. Obligaciones contables.

> ***Artículo 11. Obligaciones contables***.
>
> *Las entidades sin fines lucrativos que obtengan rentas de explotaciones económicas no exentas del Impuesto sobre Sociedades tendrán las obligaciones contables previstas en las normas reguladoras de dicho impuesto. La contabilidad de estas entidades se llevará de tal forma que permita identificar los ingresos y gastos correspondientes a las explotaciones económicas no exentas.*

La remisión del precepto comentado, artículo 11 de la Ley, a las normas reguladoras del Impuesto sobre Sociedades, nos lleva a la exigencia genérica contemplada en el artículo 139.1 de la Ley 43/1995, en el sentido de deber llevar su contabilidad de acuerdo con lo previsto en el Código de Comercio o con lo establecido en las normas por las que se rigen, alcanzando tal obligación **a las explotaciones económicas no exentas que desarrollen**.

En relación a esta materia, cabe finalmente dar aquí por reproducidas la consideraciones realizadas en los comentarios del apartado 8 del artículo 3.º, relativos al requisito del cumplimiento de las obligaciones contables de las ESFL.

III.6.7. Obligación de declarar.

> ***Artículo 13. Obligación de declarar.***
>
> *Las entidades que opten por el régimen fiscal establecido en este Título estarán obligadas a declarar por el Impuesto sobre Sociedades la totalidad de sus rentas, exentas y no exentas.*

Determina de manera imperativa el artículo 13 de la Ley 49/2002 la obligación de declarar por el Impuesto sobre Sociedades a las ESFL acogidas al régimen fiscal especial, que se realizará dentro de los 25 días siguientes a los seis meses posteriores a la conclusión del período impositivo, según el modelo aprobado por el Ministro de Hacienda, debiendo incluir en sus declaraciones la **totalidad de las rentas** obtenidas en el ejercicio, **estén o no exentas de gravamen**.

La modificación del artículo 142 de la Ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades supone **eximir** de la **obligación de presentar declaración** del Impuesto de Sociedades a las ESFL a las **que no les sea de aplicación el régimen fiscal especial previsto en la Ley 49/2002** que cumplan los siguientes **requisitos**:

- Que sus **ingresos totales no superen 100.000** euros anuales.

- Que los ingresos correspondientes a **rentas no exentas** sometidas a retención **no superen 2.000 euros** anuales.
- Que **todas las rentas no exentas** que obtengan **estén sometidas a retención**.

III.7. Tributos locales.

> ***Artículo 15. Tributos locales***.
>
> *1. Estarán exentos del Impuesto sobre Bienes Inmuebles los bienes de los que sean titulares, en los términos previstos en la normativa reguladora de las Haciendas Locales, las entidades sin fines lucrativos, excepto los afectos a explotaciones económicas no exentas del Impuesto sobre Sociedades.*
>
> *2. Las entidades sin fines lucrativos estarán exentas del Impuesto sobre Actividades Económicas por las explotaciones económicas a que se refiere el artículo 7.º de esta Ley. No obstante, dichas entidades deberán presentar declaración de alta en la matrícula de este impuesto y declaración de baja en caso de cese en la actividad.*
>
> *3. Estarán exentos del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana los incrementos correspondientes cuando la obligación legal de satisfacer dicho impuesto recaiga sobre una entidad sin fines lucrativos.*
>
> *En el supuesto de transmisiones de terrenos o de constitución o transmisión de derechos reales de goce limitativos del dominio sobre los mismos, efectuadas a título oneroso por una entidad sin fines lucrativos, la exención en el referido impuesto estará condicionada a que tales terrenos cumplan los requisitos establecidos para aplicar la exención en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.*
>
> *4. La aplicación de las exenciones previstas en este artículo estará condicionada a que las entidades sin fines lucrativos comuniquen al ayuntamiento correspondiente el ejercicio de la opción regulada en el apartado 1 del artículo anterior y al cumplimiento de los requisitos y supuestos relativos al régimen fiscal especial regulado en este Título.*
>
> *5. Lo dispuesto en este artículo se entenderá sin perjuicio de las exenciones previstas en la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales.*

Como ya se significó en los comentarios contenidos en el apartado dedicado a la aplicación del régimen especial, artículo 14 de la Ley 49/2002, la aplicación de las exenciones previstas para los tributos locales en esta Ley está condicionada a que las ESFL **comuniquen** al ayuntamiento correspondiente el ejercicio de la **opción** por la aplicación del citado régimen, en los términos que ha venido a desarrollar el artículo 2 del Reglamento aprobado por el Real Decreto 1270/2003 y que allí referíamos.

Realizada tal **opción** y la correspondiente **comunicación**, ha de entenderse que por cumplir los requisitos contenidos en el artículo 3 de la Ley, las ESFL gozarán de los siguientes beneficios fiscales respecto de los tributos locales que a continuación pormenorizamos, sin perjuicio, además, de los contenidos en los artículos 63, 83 y 89 de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre:

a) En relación al **Impuesto sobre Bienes Inmuebles,** gozarán de exención aquellos **inmuebles de los que sean titulares** las ESFL siempre que los mismos **no se encuentren afectos** a **actividades económicas sujetas y no exentas**.

b) Respecto del **Impuesto sobre Actividades Económicas,** las ESFL van a estar exentas **exclusivamente por las explotaciones económicas que estén igualmente exentas**. Ello, no obstante, no las va a dispensar de la obligación de presentar la declaración de alta en la matrícula de ese impuesto y la declaración de baja en caso de cese en la actividad.

c) Finalmente las ESFL estarán exentas en el **Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana por los incrementos de valor de los mismos**, siempre y cuando recaiga sobre las mismas la obligación legal de pago.

Condiciona el precepto la exención a que, en el caso de transmisiones de terrenos o de constitución o transmisión de derechos reales de goce limitativos del dominio sobre los mismos, estos terrenos no estén afectos a explotaciones económicas sujetas y no exentas por el Impuesto sobre Sociedades.

Conviene resaltar, finalmente, la previsión contenida en el artículo 2 del Reglamento citado, en orden a prever que aquellas ESFL que, teniendo derecho a la aplicación del régimen fiscal especial en relación con los tributos locales, hubieran satisfecho las deudas correspondientes a éstos tendrán derecho a la devolución de las cantidades ingresadas.

IV. INCENTIVOS FISCALES AL MECENAZGO

La Ley 49/2002 dedica su Título III a regular los incentivos fiscales al mecenazgo, concretando los mismos en la aplicación de **deducciones en la cuota** para aquellos que realicen donativos, donaciones y aportaciones en favor de las entidades beneficiarias, que así mismo enumera, y bonificando también aquellas otras actuaciones de mecenazgo, distintas a las anteriores, con la **deducibilidad de los gastos** derivados de convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general y supresión de los límites para la deducibilidad de los gastos en actividades de interés general en que incurran las empresas.

Concluye el referido Título III con la creación del marco jurídico al que deberán ajustarse los programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público que pueda establecerse por Ley.

IV.1. Entidades beneficiarias del mecenazgo.

> ***Artículo 16. Entidades beneficiarias del mecenazgo.***
>
> *Los incentivos fiscales previstos en este Título serán aplicables a los donativos, donaciones y aportaciones que, cumpliendo los requisitos establecidos en este Título, se hagan en favor de las siguientes entidades:*
>
> …/…

…/…

a) Las entidades sin fines lucrativos a las que sea de aplicación el régimen fiscal establecido en el Título II de esta Ley.

b) El Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, así como los organismos autónomos del Estado y las entidades autónomas de carácter análogo de las Comunidades Autónomas y de las Entidades Locales.

c) Las universidades públicas y los colegios mayores adscritos a las mismas.

d) El Instituto Cervantes, el Institut Ramón Llull y las demás instituciones con fines análogos de las Comunidades Autónomas con lengua oficial propia.

Establece el artículo 16 de la Ley 49/2002 que los incentivos fiscales al mecenazgo serán aplicables a los donativos, donaciones y aportaciones que se hagan en favor de las siguientes entidades:

a) **Entidades sin fines lucrativos a las que sea de aplicación el régimen especial**, esto es, aquellas que refiere el **artículo 2** de la Ley y sus **disposiciones adicionales 5.ª, 6.ª, 8.ª, 9.ª y 13.ª,** conforme referimos en los comentarios a dicho apartado.

b) **El Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales**, así como los organismos autónomos del Estado y las entidades autónomas de carácter análogo de las Comunidades Autónomas y de las Entidades Locales.

c) **Las universidades públicas y los colegios mayores** adscritos a las mismas.

d) **El Instituto Cervantes, el Institut Ramón Llull y las demás instituciones con fines análogos de las Comunidades Autónomas con lengua oficial propia**.

IV.2. Donaciones, donativos y aportaciones deducibles.

IV.2.1. Concepto.

Artículo 17. Donativos, donaciones y aportaciones deducibles.

1. Darán derecho a practicar las deducciones previstas en este Título los siguientes donativos, donaciones y aportaciones irrevocables, puros y simples, realizados en favor de las entidades a las que se refiere el artículo anterior:

a) Donativos y donaciones dinerarios, de bienes o de derechos.

b) Cuotas de afiliación a asociaciones que no se correspondan con el derecho a percibir una prestación presente o futura.

c) La constitución de un derecho real de usufructo sobre bienes, derechos o valores, realizada sin contraprestación.

…/…

…/…

d) Donativos o donaciones de bienes que formen parte del Patrimonio Histórico Español, que estén inscritos en el Registro general de bienes de interés cultural o incluidos en el Inventario general a que se refiere la Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español.

e) Donativos o donaciones de bienes culturales de calidad garantizada en favor de entidades que persigan entre sus fines la realización de actividades museísticas y el fomento y difusión del patrimonio histórico artístico.

2. En el caso de revocación de la donación por alguno de los supuestos contemplados en el Código Civil, el donante ingresará, en el período impositivo en el que dicha revocación se produzca, las cuotas correspondientes a las deducciones aplicadas, sin perjuicio de los intereses de demora que procedan.

Lo establecido en el párrafo anterior se aplicará en los supuestos a los que se refiere el apartado 2 del artículo 23 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.

El concepto de donativos, donaciones y aportaciones acogibles a los beneficios del mecenazgo, que por tal circunstancia darán derecho a una **deducción en la cuota íntegra** de la imposición personal de los donantes o aportantes, orbita entorno a los siguientes supuestos contemplados en el artículo 17 de la Ley:

- **Donativos** y **donaciones** dinerarios, de bienes o de derechos;

  Las donaciones enunciadas se corresponden con las reguladas en nuestro Derecho Civil, si bien entendemos que la acepción contenida en el precepto comentado, refiriendo que los mismos deban ser ***«puros y simples»***, excluye a las donaciones onerosas, a las remuneratorias e incluso a las modales. De otro lado, e incidiendo el precepto en el carácter irrevocable de las mismas, entendemos que no pueden por ello condicionarse por el donante al cumplimiento de unos fines determinados.

  De la dicción del precepto, así mismo, no cabrá considerar dentro del ámbito de las donaciones deducibles a las **meras cesiones de uso** a título de precario, al no existir en dicho supuesto transmisión lucrativa de la titularidad de ningún bien o derecho.

  Finalmente, y ante la ausencia de acogimiento expreso en la norma, entendemos que siguen **sin ser deducibles** las **donaciones de trabajo o de servicios**. Por ello, es de suponer que perviva la **argucia** de **facturar** dichos servicios para, **posteriormente, donar** a la ESFL el **derecho de crédito** que incorpora la factura, o condonar la deuda sin más.

- **Cuotas de afiliación a asociaciones** que no se correspondan con el derecho a percibir una prestación presente o futura;

  Cabe observar y contrastar cómo la cautela que literalmente expresa el precepto de que dichas cuotas no den *«derecho a percibir una prestación presente o futura»* resulta dife-

rente a la del artículo 6.1.º b) de la Ley 49/2002, en el que, para considerarlas rentas exentas, se exige que tales cuotas *«... no se correspondan con el derecho a percibir una prestación* ***derivada de una explotación económica no exenta****»*.

- **Constitución de un derecho real de usufructo** sobre bienes, derechos o valores, realizada sin contraprestación;

  A nuestro juicio, resulta esencial **distinguir** lo que es «**constitución**» de un usufructo, desagregando del pleno dominio el usufructo y la nuda propiedad, de lo que es «**cesión**» de un usufructo, dado que esta última entraría dentro de las donaciones de derechos a que se refiere la letra a) del artículo 17, resultando completamente **diferente la determinación de la base de deducción** según estemos en un supuesto u otro, como distingue pormenorizadamente el **artículo 18** de la Ley.

  De otro lado, y aun cuando la exposición de motivos refiera como novedad el incentivo fiscal para la constitución de usufructos, bajo la vigencia de la Ley 30/1994, la DGT en su consulta n.º 351/2000, de 24 de febrero de 2000 había aceptado como deducibles las cesiones de usufructos temporales sin contraprestación, sobre bienes inmuebles. Y ello toda vez que, tras la modificación operada en el artículo 63.1.b) de la Ley 30/1994, por la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, no se impedía a los **activos inmateriales** de la entidad donataria la facultad de procurar la deducibilidad del gasto para la entidad donante.

- **Donativos o donaciones** de bienes que formen parte del **Patrimonio Histórico Español**

  Cabe considerar, a la luz de lo dispuesto en la disposición adicional cuarta de la Ley 49/2002, que el incentivo fiscal se extiende a las donaciones de bienes integrantes en el Patrimonio Histórico de las CC.AA.

- **Donativos o donaciones** de **bienes culturales de calidad garantizada** en favor de entidades que persigan entre sus fines la realización de actividades museísticas y el fomento y difusión del Patrimonio Histórico Artístico.

Determina como cierre el precepto comentado la cautela de considerar que, en el caso de **revocación de la donación** por alguno de los supuestos regulados en el Código Civil, el donante debe **ingresar**, en el período impositivo en el que dicha revocación se produzca, las **cuotas correspondientes a las deducciones aplicadas**, además de los intereses de demora que procedan.

Debe recordarse que, según el **artículo 644 del Código Civil**, toda donación *inter vivos* efectuada por persona que no tenga hijos **podrá ser revocada si posteriormente el donante tiene descendencia**, aunque sea póstuma, o resultara vivo algún hijo del donante que éste reputaba muerto. Asimismo, según el **artículo 648 del Código Civil**, podrá ser revocada la donación, por los supuestos de ingratitud que refiere dicho cuerpo legal.

Nada dice el precepto, no obstante, de la posible concurrencia de los supuestos contemplados en los artículos 655 y 656 de dicho Código Civil, permitiendo, e incluso obligando, a la **reducción de las donaciones efectuadas** que se puedan reputar inoficiosas en los supuestos de hecho allí previstos. Con criterio prudencial, parece que en estos supuestos debería procederse a **regularizar la deducción aplicada en su día en la misma proporción** en la que la donación haya sido reducida.

La regularización de las deducciones aplicadas que es objeto de comentario **también** procederá en el **caso** de **separación voluntaria de asociados** en una asociación, cuando tenga derecho a percibir la participación patrimonial inicial u otras aportaciones económicas realizadas, circunstancia que permite la Ley Orgánica 1/2002 en su artículo 23.2.

IV.2.2. Base de la deducción.

Artículo 18. Base de las deducciones por donativos, donaciones y aportaciones.

1. La base de las deducciones por donativos, donaciones y aportaciones realizados en favor de las entidades a las que se refiere el artículo 16 será:

a) En los donativos dinerarios, su importe.

b) En los donativos o donaciones de bienes o derechos, el valor contable que tuviesen en el momento de la transmisión y, en su defecto, el valor determinado conforme a las normas del Impuesto sobre el Patrimonio.

c) En la constitución de un derecho real de usufructo sobre bienes inmuebles, el importe anual que resulte de aplicar, en cada uno de los períodos impositivos de duración del usufructo, el 2 por 100 al valor catastral, determinándose proporcionalmente al número de días que corresponda en cada período impositivo.

d) En la constitución de un derecho real de usufructo sobre valores, el importe anual de los dividendos o intereses percibidos por el usufructuario en cada uno de los períodos impositivos de duración del usufructo.

e) En la constitución de un derecho real de usufructo sobre otros bienes y derechos, el importe anual resultante de aplicar el interés legal del dinero de cada ejercicio al valor del usufructo determinado en el momento de su constitución conforme a las normas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

f) En los donativos o donaciones de obras de arte de calidad garantizada y de los bienes que formen parte del Patrimonio Histórico Español a que se refieren los párrafos d) y e) del apartado 1 del artículo 17 de esta Ley, la valoración efectuada por la Junta de Calificación, Valoración y Exportación. En el caso de los bienes culturales que no formen parte del Patrimonio Histórico Español, la Junta valorará, asimismo, la suficiencia de la calidad de la obra.

2. El valor determinado de acuerdo con lo dispuesto en el apartado anterior tendrá como límite máximo el valor normal en el mercado del bien o derecho transmitido en el momento de su transmisión.

Dependiendo del tipo de donativo o donación, y del bien o derecho objeto de aportación, la fijación de la base de la deducción a que tendrá derecho el donante o aportante la determina el artículo 18 atendiendo a las siguientes reglas:

a) Tratándose de ***donativos dinerarios***, su **importe**.

b) En los donativos o ***donaciones de bienes o derechos***, el **valor contable** que tuviesen en el momento de la transmisión y, en su defecto, el **valor** determinado conforme a las normas del **Impuesto sobre el Patrimonio**.

La referencia al **valor contable** para donaciones efectuadas por una persona jurídica, o física con actividad económica, puede determinar desincentivar donaciones de bienes o derechos con valores contables alejados de los de mercado.

Contrariamente, y sin aparente justificación en aras de una deseable equidad, cuando el donante es una **persona física no obligada a llevar contabilidad**, la norma **no atiende al valor de adquisición** del bien o derecho donado, pudiendo haber sido ínfimo, sino que se rige por el **valor fijado a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio**, que atiende mayoritariamente a **valores reales.**

c) En la constitución de un derecho real de ***usufructo sobre bienes inmuebles***, el **importe anual** que resulte de aplicar, en cada uno de los períodos impositivos de **duración del usufructo**, el **2% al valor catastral**, determinándose proporcionalmente al número de días que corresponda en cada período impositivo.

Para situaciones como la comentada en el apartado anterior, en el que el valor contable del inmueble sea muy inferior al de su valor de mercado, la **alternativa** de la constitución de un usufructo sobre el mismo puede ser interesante en la medida en que, al menos, la magnitud sobre la que aplicar el 2% será el valor catastral, posiblemente superior al histórico y, en cualquier caso, «actualizable» anualmente.

d) En la constitución de un derecho real de ***usufructo sobre valores***, el **importe anual** de los **dividendos o intereses percibidos por el usufructuario** en cada uno de los períodos impositivos de **duración del usufructo.**

En el supuesto de los usufructos sobre valores, existirá un efecto de profilaxis fiscal altamente **ventajoso,** dado que en la medida que se donan rentas, intereses y dividendos, que deberían integrarse en la base imponible del donante, las mismas no tributarán ni en sede del donante ni en la de la entidad beneficiaria del mecenazgo, obteniendo aquél, además, una mayor base de deducción que si realizara una donación en efectivo.

e) En la constitución de un derecho real de ***usufructo sobre otros bienes y derechos***, el importe anual resultante de aplicar el **interés legal del dinero de cada ejercicio al valor del usufructo** determinado en el momento de su constitución conforme a las **normas del ITP y AJD**.

El valor que fija el **ITP y AJD** en el **artículo 10.2.a) del Real Decreto-Ley 1/1993**, para los usufructos temporales es **el 2% por el número de años en que se constituye el usufructo**, tomando como base el **valor real** del bien sobre el que se constituye. Por ello, y toda vez que la norma nos reenvía de nuevo al concepto de **«valor real»**, deberá volverse a ponderar la conveniencia de utilizar la donación del usufructo temporal de bienes, con valor contable poco atractivo, como alternativa a la donación de la plena propiedad de los mismos.

Ya hemos comentado, de otro lado, cómo la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, modificó la letra b) del apartado 1 del artículo 63 de la antigua Ley 30/1994 en el sentido de **no distinguir entre activos materiales e inmateriales**, y al amparo de tal modificación cómo la DGT comenzó a admitir la cesión de usufructos temporales a las ESFL. Pues bien, aunque a otros efectos, vemos cómo el apartado e) del artículo 18 que estamos comentando tampoco realiza esa distinción.

Por el motivo expuesto, entendemos que se abre una interesante posibilidad de optimizar la tributación de intangibles o **activos inmateriales**, derivados de derechos de la propiedad intelectual o industrial, marcas, etc., que no tengan reflejo o valor contable por no haber existido transacción económica que originase un desembolso. Así, igual que al no tener valor «contable» la donación de estos bienes no comportaría deducción por mecenazgo por no existir base para ello (apartado b) del art. 18), la constitución de un usufructo temporal sobre los mismos «activaría» el «valor real» del bien o derecho, al utilizarse éste como una de las magnitudes para determinar la deducción aplicable.

f) En los donativos o donaciones de ***obras de arte*** de calidad garantizada y de los bienes que formen parte del ***Patrimonio Histórico***, la base de la deducción será la **valoración efectuada por la Junta de Calificación**, Valoración y Exportación (Real Decreto 111/1986).

IV.2.3. Donaciones efectuadas por personas físicas.

> ***Artículo 19. Deducción de la cuota del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.***
>
> *1. Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas tendrán derecho a deducir de la cuota íntegra el 25 por 100 de la base de la deducción determinada según lo dispuesto en el artículo 18.*
>
> *2. La base de esta deducción se computará a efectos del límite previsto en el artículo 56, apartado 1, de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias.*

Según determina el artículo 19, los contribuyentes por el IRPF van a tener derecho a **deducir** de su **cuota** íntegra el **25%** de la base de deducción, comportando ello una mejora de 5 puntos frente al porcentaje establecido en la Ley 30/1994.

De otro lado, y dada la remisión del apartado segundo al artículo 56.1 de la Ley 40/1998, la base de esta deducción, además de las que pudieran corresponder por donativos y por actuaciones para la protección del Patrimonio Histórico Español y Mundial, tiene como **límite conjunto el 10%** de la base liquidable del sujeto pasivo.

Cabe observar que, además del citado límite, debe ponderarse a la hora de planificar una posible donación la eventualidad de encontrarnos con una deducción que no podamos hacer efectiva por **insuficiencia de cuota**, dado que, y contrariamente a lo que ocurre para las personas jurídicas, en la previsión que realiza este artículo no se prevé la posibilidad de trasladar a ejercicios sucesivos el crédito fiscal que constituiría dicho exceso.

IV.2.4. Donaciones efectuadas por personas jurídicas.

Artículo 20. Deducción de la cuota del Impuesto sobre Sociedades.

1. Los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades 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 Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, el 35 por 100 de la base de la deducción determinada según lo dispuesto en el artículo 18. 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. La base de esta deducción no podrá exceder del 10 por 100 de la base imponible del período impositivo. Las cantidades que excedan de este límite se podrán aplicar en los períodos impositivos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos.

Otorga el artículo 20 el correspondiente incentivo fiscal a los donantes o aportantes personas jurídicas, articulándose como una **deducción sobre la cuota** íntegra en un porcentaje del **35%** de la base de deducción; y, aunque se impone para dicha **base** un **límite del 10%** de la base imponible del ejercicio, en los supuestos de exceso éste se puede trasladar a los períodos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos.

Así mismo, y por contra de lo comentado para las personas físicas, el crédito fiscal que constituyan las cantidades no deducidas por **insuficiencia de cuota** va a poder aplicarse en las liquidaciones que concluyan en los **diez años** inmediatos y sucesivos, al igual que para el exceso de base.

La novedad del precepto estriba en que hasta ahora las personas jurídicas tenían derecho a deducirse los donativos y donaciones en la base imponible. Al pasar a constituirse como incentivo fiscal en cuota en un porcentaje del 35%, lo que va a procurarse es **mejorar la tributación** de aquellas aportaciones que realicen las personas jurídicas que tributen a un **tipo inferior al 35%**, cuyo incentivo fiscal vía gasto era equivalente a ese tipo impositivo.

IV.2.5. Donaciones efectuadas por no residentes.

> ***Artículo 21. Deducción de la cuota del Impuesto sobre la Renta de no Residentes**.*
>
> *1. Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que operen en territorio español sin establecimiento permanente podrán aplicar la deducción establecida en el apartado 1 del artículo 19 de esta Ley en las declaraciones que por dicho impuesto presenten por hechos imponibles acaecidos en el plazo de un año desde la fecha del donativo, donación o aportación.*
>
> *La base de esta deducción no podrá exceder del 10 por 100 de la base imponible del conjunto de las declaraciones presentadas en ese plazo.*
>
> *2. Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente podrán aplicar la deducción establecida en el artículo anterior.*

Recordado el artículo 21, que los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes tienen derecho también a los beneficios fiscales del mecenazgo por las donaciones que realicen en favor de las entidades beneficiarias del mismo, **distingue** en función de que el no residente **opere o no** en territorio español **con establecimiento permanente**, para configurar aquéllos de la siguiente manera:

a) Si el no residente opera en territorio español **sin establecimiento permanente**, la deducción a aplicar será la misma que la correspondiente a los supuestos de donantes personas físicas; es decir, del 25% de la base de la deducción en las declaraciones que por el IRNR presente por hechos imponibles acaecidos en el plazo de un año desde la fecha del donativo, donación o aportación.

En este caso, no obstante, el límite del 10% de la base imponible atiende al conjunto de rentas obtenidas en el plazo anterior.

b) Si el no residente opera en territorio español **con establecimiento permanente**, aplicará la deducción en los mismos términos y con las mismas condiciones que las vistas en el supuesto de donantes personas jurídicas.

IV.2.6. Actividades prioritarias de mecenazgo.

> ***Artículo 22. Actividades prioritarias de mecenazgo.***
>
> *La Ley de Presupuestos Generales del Estado podrá establecer una relación de actividades prioritarias de mecenazgo en el ámbito de los fines de interés general citados en el número 1.º del artículo 3.º de esta Ley, así como las entidades beneficiarias, de acuerdo con su artículo 16.*
>
> …/…

…/…

En relación con dichas actividades y entidades, la Ley de Presupuestos Generales del Estado podrá elevar en cinco puntos porcentuales, como máximo, los porcentajes y límites de las deducciones establecidas en los artículos 19, 20 y 21 de esta Ley.

Contempla el artículo 22 una bonificación extra para aquellas **actividades prioritarias** de mecenazgo que defina cada año como tales la Ley de Presupuestos Generales del Estado, consistente en **elevar en cinco puntos** porcentuales, como máximo, los **porcentajes de deducción** y los **límites máximos de deducción aplicables** contenidos en los precedentes artículos 19, 20 y 21 objeto de precedentes comentarios.

Por lo que respecta al año **2003**, se consideran actividades y programas prioritarios de mecenazgo, los contemplados en la **disposición adicional 11.ª de la Ley 52/2002** (la promoción y difusión de la lengua española y de las **lenguas oficiales** de los diferentes territorios del Estado español; la conservación, restauración o rehabilitación de los bienes del **Patrimonio Histórico** Español que se relacionan en la propia Ley 52/2002 en su anexo VIII; los programas de formación del **voluntariado;** la investigación en las **instalaciones científicas** que, a estos efectos, se relacionan en la Ley 52/2002 anexo IX; la investigación en los ámbitos de microtecnologías y nanotecnologías genómica y protómica y **energías renovables;** los proyectos de **ayuda oficial al desarrollo** de la Ley 41/1994; los proyectos y actuaciones de las Administraciones Públicas dirigidos a promover la prestación de los servicios públicos por **medios informáticos y telemáticos** y las reconstrucciones y conservación del **Monasterio** de Montserrat y su entorno así como la del Palacio de España en Roma y de los **Palacios** de Santa Cruz y de Viana, en Madrid**)**.

IV.2.7. Exenciones derivadas de las donaciones realizadas.

Artículo 23. Exención de las rentas derivadas de donativos, donaciones y aportaciones.

1. Estarán exentas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, del Impuesto sobre Sociedades o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes 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.

2. Estarán exentos del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana los incrementos que se pongan de manifiesto en las transmisiones de terrenos, o en la constitución o transmisión de derechos reales de goce limitativos del dominio, realizadas con ocasión de los donativos, donaciones y aportaciones a que se refiere el artículo 17 de esta Ley.

Refiere el artículo 23 la **exención**, en cada uno de los **impuestos personales** que gravan a los donantes o aportantes, de aquellas **ganancias patrimoniales o rentas positivas** puestas de manifiesto con ocasión de los donativos, donaciones y aportaciones que tengan por destinatarias aquellas

entidades referidas en el artículo 17, beneficiarias del mecenazgo. Dicha exención, además, la **extiende** el precepto al **Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos** que pudiera recaer en el supuesto de transmisiones de terrenos o en la constitución o transmisión de derechos reales de goce limitativos del dominio realizadas con ocasión de las citadas donaciones o aportaciones.

Debe significarse que el precepto aludido supone una **gran novedad** en su actual formulación, dado que al restringir el ámbito de la exención exclusivamente a las ganancias patrimoniales y rentas positivas, con ello **se está permitiendo que los donantes puedan computar las rentas negativas o pérdidas patrimoniales** producidas por las transmisiones lucrativas a favor de las ESFL, circunstancia que no podía darse con la Ley 30/1994 debido a que también declaraba la exención para las disminuciones patrimoniales.

Pero la potencia innovadora de la norma cobra mayor vigor al observar que en los preceptos que amparan la deducción por mecenazgo, artículos 19, 20 y 21 de la Ley, no se restringe la **posible compatibilización** de la **deducción** consecuencia de la transmisión lucrativa con esa posible **consignación de la pérdida o renta negativa** derivada de la misma, debiéndose entender por ello pacíficamente acogida dicha concurrencia o doble beneficio en el cuerpo normativo objeto de estudio.

Lo que ya no parece que pueda acoger la norma pacíficamente, a salvo de que nazca con vocación de auténtica prodigalidad fiscal, será interpretar que, al no discriminar el precepto cuando aplica la exención a *«las rentas positivas»* puestas de manifiesto con ocasión de las donaciones, cupiera acoger en la **exención** a las **rentas presuntas** que refiere el artículo 140 de la LIS, para supuestos en los que se acreditara la existencia de activos ocultos contablemente cuya titularidad por el donante quedara evidenciada por la propia transmisión lucrativa [3]. Tal posible acogimiento supondría la sinrazón de entender posible las regularizaciones voluntarias no sólo con inocuidad fiscal para el originario incumplimiento, sino con bonificación e incentivo al mismo.

Sea como fuere, a nuestro juicio la **mayor trascendencia** otorgable al precepto es por aquello que no dice, y es el que no se contemple expresamente cautela alguna para el **supuesto de revocación** de la donación o **separación voluntaria de asociados** con restitución de aportaciones, como sí se contempla en el artículo 17 en su apartado 2, previendo en tales supuestos el ingreso de las «cuotas correspondientes a las deducciones aplicadas» en el período de la revocación o separación del asociado.

Así, **no existe** expresamente en la norma **mención** a la **pérdida de la exención** respecto de la renta positiva generada en la donación o aportación o, y especialmente, la **ineficacia de la minusvalía aplicada** derivada de ello, en su caso.

---

[3] GIL DEL CAMPO, M., advierte de esa posible identificación al referirse a la exoneración de rentas positivas: *«Se declaran exentas también las rentas positivas que se pongan de manifiesto con ocasión de las transmisiones, concepto que puede referirse a la presunción de obtención de rentas del artículo 140 de la LIS…»* (*Fiscalidad de fundaciones, asociaciones y del mecenazgo*, pág. 281; Ed. CISS. Marzo 2003).

A nuestro juicio cabe claramente distinguir, para atemperar el problema interpretativo que suscita tal omisión, entre los supuestos de revocación y los de separación de asociados:

a) En los **supuestos de revocación**, caben al menos dos alternativas:

a.1) Cabría considerar que el bien debería reintegrase en el patrimonio del donante por un valor fiscal igual al histórico de adquisición o al contable que tuviese antes de la donación. Ello dejaría inerme la exención de la ganancia o renta positiva producida en la donación, ahora revocada, por cuanto con la posterior salida patrimonial de ese bien aflorará nuevamente la plusvalía no gravada.

En el mismo supuesto de revocación, pero para el caso de que la donación hubiese determinado una pérdida fiscal computada en la renta del donante, el valor fiscal de reintegro del bien debería ser el histórico de adquisición o el contable antes de la donación pero corregido, minorado, en la pérdida computada. De otro modo, se produciría un supuesto de desimposición, al computarse una pérdida que se debe reputar ficticia, desde el momento en que se reintegra el bien donado en el patrimonio del donante por el valor originario de salida del mismo.

a.2) El segundo de los planteamientos alcanzaría a considerar el valor del bien al tiempo de la donación como valor fiscal de reintegro (lo cual se corresponde con lo que contempla el Código Civil para estos supuestos), pero exigiendo la cuota correspondiente a la ganancia exonerada de gravamen.

En el supuesto de aportante persona jurídica, la norma que ampararía dicha exigencia sería el artículo 143.3 de la LIS, que contempla genéricamente las formas de regularizar la pérdida del derecho a exenciones, deducciones o cualquier incentivo fiscal.

b) En los **supuestos de separación voluntaria de asociados** con restitución de aportaciones, no cabe sin más extrapolar lo comentado para el supuesto de revocación, entendiendo que estamos ante un supuesto jurídico diferente.

Además dicha situación, contrariamente a la anterior, sí que está específicamente contemplada en las normas sustantivas que gravan a los asociados (art. 35 en la LIRPF y art. 15 en la LIS), al prever entre las reglas de valoración específicas los supuestos de separación de socios de entidades, situación parangonable con la separación de asociados, en la que los mismos han de computar en su renta personal la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos recibidos y el valor contable o de adquisición de la participación anulada.

Aquí la norma sí refiere los valores comparables, pero los acota temporalmente entre el valor al momento de la aportación y el correspondiente al momento de la restitución, obviando por ello la ganancia o pérdida producida al momento de la aportación, que quedó bajo el tratamiento fiscal contenido en el comentado artículo 23 de la Ley 49/2002.

La posible corrección o regularización de la plusvalía exonerada de gravamen tendrá la misma vía del artículo 143.3 de la LIS para las personas jurídicas, si bien respecto de las físicas, no habiendo norma similar en la Ley 40/1998, tal vez se debería acudir a la aplicación teleológica del artículo 23, para exigir la cuota correspondiente a la ganancia exonerada de gravamen.

Consideramos que lo apuntado, no obstante, se corresponde con situaciones de reversión cuyo planteamiento no sea precisamente la utilización elusiva del beneficio fiscal de la exoneración de plusvalías contemplada en el precepto comentado, toda vez que, de ser así, el procedimiento correctivo debería fijarse en figuras como la simulación negocial.

Sea como fuere, parecería oportuno que la norma contemplara, como lo hace el artículo 17, los efectos para los supuestos de revocación de la donación o de la condición de asociado, que comporte devolución de aportaciones que otorgaron el derecho a la deducción por el mecenazgo.

IV.2.8. Justificación de los donativos, donaciones y aportaciones deducibles.

***Artículo 24. Justificación de los donativos, donaciones y aportaciones deducibles**.*

1. La efectividad de los donativos, donaciones y aportaciones deducibles se justificará mediante certificación expedida por la entidad beneficiaria, con los requisitos que se establezcan reglamentariamente.

2. La entidad beneficiaria deberá remitir a la Administración Tributaria, en la forma y en los plazos que se establezcan reglamentariamente, la información sobre las certificaciones expedidas.

3. La certificación a la que se hace referencia en los apartados anteriores deberá contener, al menos, los siguientes extremos:

a) El número de identificación fiscal y los datos de identificación personal del donante y de la entidad donataria.
b) Mención expresa de que la entidad donataria se encuentra incluida en las reguladas en el artículo 16 de esta Ley.
c) Fecha e importe del donativo cuando éste sea dinerario.
d) Documento público u otro documento auténtico que acredite la entrega del bien donado cuando no se trate de donativos en dinero.
e) Destino que la entidad donataria dará al objeto donado en el cumplimiento de su finalidad específica.
f) Mención expresa del carácter irrevocable de la donación, sin perjuicio de lo establecido en las normas imperativas civiles que regulan la revocación de donaciones.

La efectividad del derecho a las deducciones correspondientes por las donaciones efectuadas la condiciona el artículo 24 a la debida acreditación de las mismas mediante **certificación** expedida por la **entidad beneficiaria** en la que, además de los datos personales del donante y de la entidad donataria, se debe hacer constar lo siguiente:

1. Mención expresa de que la **entidad donataria** es una entidad **incluida** entre las beneficiarias a que se refiere el artículo 19 de la Ley 49/2002.

2. **Fecha e importe de los donativos** dinerarios.

3. **Documento público u otro documento auténtico** que acredite la entrega en el supuesto **de donativos no dinerarios**.

4. **Destino que la entidad donataria dará al objeto donado** en el cumplimiento de su finalidad específica o su objeto social.

5. Mención expresa del **carácter irrevocable** de la donación.

De otro lado, debe significarse que la previsión contemplada en el **apartado 2 de este artículo 24**, es objeto de **desarrollo reglamentario** en el artículo 6.2 del Reglamento aprobado por Real Decreto 1270/2003, constando en el mismo que la **declaración informativa** a la cual se refiere dicho apartado, se realizará en el **mes de enero** de cada año, en relación con los donativos recibidos en el año inmediato anterior. La citada declaración informativa se articula a través del **modelo 182** aprobado por Orden HAC/3219/2003, de 14 de noviembre.

IV.3. Otras formas de mecenazgo.

IV.3.1. Convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general.

Artículo 25. Convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general.

1. Se entenderá por convenio de colaboración empresarial en actividades de interés general, a los efectos previstos en esta Ley, aquel por el cual las entidades a que se refiere el artículo 16, a cambio de una ayuda económica para la realización de las actividades que efectúen en cumplimiento del objeto o finalidad específica de la entidad, se comprometen por escrito a difundir, por cualquier medio, la participación del colaborador en dichas actividades.

La difusión de la participación del colaborador en el marco de los convenios de colaboración definidos en este artículo no constituye una prestación de servicios.

2. Las cantidades satisfechas o los gastos realizados tendrán la consideración de gastos deducibles para determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de la entidad colaboradora o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes de los contribuyentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente o el rendimiento neto de la actividad económica de los contribuyentes acogidos al régimen de estimación directa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

3. El régimen fiscal aplicable a las cantidades satisfechas en cumplimiento de estos convenios de colaboración será incompatible con los demás incentivos fiscales previstos en esta Ley.

Ya nos referimos a estos convenios al hablar de que los ingresos derivados de esta figura resultaban ser rentas exentas para las ESFL, considerando tales, en función de la definición que contiene el artículo 25, a aquellos que determinan la obligación de difundir la participación económica del colaborador en la realización de las actividades propias de la entidad beneficiaria del mecenazgo.

La bonificación fiscal viene contemplada en el apartado 2 del precepto, significando a **las cantidades satisfechas o los gastos realizados** como partidas que tienen la consideración de **gastos deducibles** en la determinación de la base imponible del IS de la entidad colaboradora, o del IRNR de los contribuyentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente, o en la determinación del rendimiento neto de la actividad económica de los contribuyentes acogidos al régimen de estimación directa del IRPF. Adviértase que la explícita referencia del precepto a «*los contribuyentes acogidos al régimen de* ***estimación directa***» **excluye** de la aplicación de este incentivo fiscal a los empresarios y profesionales que apliquen el método de **estimación objetiva** para determinar sus rendimientos.

Respecto de la redacción de la norma, cabe resaltar cierta duda interpretativa, a nuestro juicio, derivada de la utilización del término ***«ayuda económica»,*** y en concreto si la misma acoge no solamente a las ayudas **dinerarias** sino también aquellas que puedan realizarse **en especie.**

Ciertamente, cuando el apartado 2 del precepto se refiere, juntamente con las cantidades satisfechas, a ***«los gastos realizados»,*** otorgando a ambos la condición de gastos deducibles, pudiera entenderse que la norma acoge el que se pueda articular la ayuda no sólo en dinero sino que también pueda hacerse en especie, si bien es verdad que **«gasto» contable** sólo aparecerá cuando demos salida a bienes del circulante y no del inmovilizado. Entenderíamos rigurosa, no obstante, la interpretación administrativa restrictiva de entender que con la referencia al ***«gasto realizado»*** se está refiriendo el precepto a considerar deducible, sólo a aquellos gastos que tengan **origen en servicios prestados por terceros** en favor de la entidad favorecida por el mecenazgo **cuyo pago asumiese el colaborador**.

Una última consideración que entendemos importante resaltar es la elevación a rango legal del criterio administrativo emanado de la DGT, de considerar que estos **convenios de colaboración no suponen una prestación de servicios** y, por tanto, **no están sujetos al IVA**.

Esto supondrá cierta **ventaja** para colaboradores que **no tienen derecho a deducirse el IVA**, o lo tienen limitado por estar en prorrata, dado que les resultará más atractivo el convenio de colaboración que suscribir contratos de patrocinio publicitario, al estar estos últimos sujetos a un IVA que no podrán recuperar. Contrariamente, también cabría esgrimir el caso opuesto, es decir, si la entidad beneficiaria del mecenazgo se encuentra en el régimen de prorrata en el IVA, circunstancia más que frecuente, la suscripción de contratos de patrocinio publicitario, sujetos y no exentos al IVA, le permitirá elevar aquélla y deducir más IVA soportado.

IV.3.2. Gastos en actividades de interés general.

> ***Artículo 26. Gastos en actividades de interés general**.*
>
> *1. Para la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, del Impuesto sobre la Renta de no Residentes de los contribuyentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente o del rendimiento neto de la actividad económica de los contribuyentes acogidos al régimen de estimación directa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, tendrán la consideración de deducibles los gastos realizados para los fines de interés general a que se refiere el número 1.º del artículo 3.º de esta Ley.*
>
> *2. La deducción de los gastos en actividades de interés general a que se refiere el apartado anterior será incompatible con los demás incentivos fiscales previstos en esta Ley.*

De no otorgarse en el artículo 26 la consideración de **deducibles** en la determinación de la base imponible del IS de la entidad o del IRNR de los contribuyentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente o en la determinación del rendimiento neto de la actividad económica de los contribuyentes del IRPF acogidos al régimen de estimación directa a aquellos **gastos** que realicen estos sujetos pasivos **para fines de interés general,** entendiendo por tales a aquellos que describimos en los comentarios al artículo 3 de la Ley 49/2002, los mismos, y de ahí el beneficio fiscal instituido, podrían quedar bajo la consideración de liberalidades no deducibles a tenor de la previsión del artículo 14 de la Ley 43/1995.

IV.3.3. Programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público.

> ***Artículo 27. Programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público.***
>
> *1. Son programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público el conjunto de incentivos fiscales específicos aplicables a las actuaciones que se realicen para asegurar el adecuado desarrollo de los acontecimientos que, en su caso, se determinen por Ley.*
>
> *2. La Ley que apruebe cada uno de estos programas regulará, al menos, los siguientes extremos:*
>
> *a) La duración del programa, que podrá ser de hasta tres años.*
>
> *b) La creación de un consorcio o la designación de un órgano administrativo que se encargue de la ejecución del programa y que certifique la adecuación de los gastos e inversiones realizadas a los objetivos y planes del mismo.*
>
> *En dicho consorcio u órgano estarán representadas, necesariamente, las Administraciones Públicas interesadas en el acontecimiento y, en todo caso, el Ministerio de Hacienda.*
>
> *Para la emisión de la certificación será necesario el voto favorable de la representación del Ministerio de Hacienda.*
>
> …/…

…/…

c) Las líneas básicas de las actuaciones que se vayan a organizar en apoyo del acontecimiento, sin perjuicio de su desarrollo posterior por el consorcio o por el órgano administrativo correspondiente en planes y programas de actividades específicas.

d) Los beneficios fiscales aplicables a las actuaciones a que se refiere el párrafo anterior, dentro de los límites del apartado siguiente.

3. Los beneficios fiscales establecidos en cada programa serán, como máximo, los siguientes:

Primero. Los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que realicen actividades económicas en régimen de estimación directa y los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente podrán deducir de la cuota íntegra del impuesto el 15 por 100 de los gastos e inversiones que, en cumplimiento de los planes y programas de actividades establecidos por el consorcio o por el órgano administrativo correspondiente, realicen en los siguientes conceptos:

a) Adquisición de elementos del inmovilizado material nuevos, sin que, en ningún caso, se consideren como tales los terrenos.

Se entenderá que no están realizadas en cumplimiento de los planes y programas de actividades establecidos por el consorcio o por el órgano administrativo correspondiente las inversiones efectuadas para la instalación o ampliación de redes de servicios de telecomunicaciones o de electricidad, así como para el abastecimiento de agua, gas u otros suministros.

b) Rehabilitación de edificios y otras construcciones que contribuyan a realzar el espacio físico afectado, en su caso, por el respectivo programa.

Las citadas obras deberán cumplir los requisitos establecidos en la normativa sobre financiación de actuaciones protegidas en materia de vivienda y, además, las normas arquitectónicas y urbanísticas que al respecto puedan establecer los ayuntamientos afectados por el respectivo programa y el consorcio o el órgano administrativo encargado de su organización y ejecución.

c) Realización de gastos de propaganda y publicidad de proyección plurianual que sirvan directamente para la promoción del respectivo acontecimiento.

Cuando el contenido del soporte publicitario se refiera de modo esencial a la divulgación del acontecimiento, la base de la deducción será el importe total de la inversión realizada. En caso contrario, la base de la deducción será el 25 por 100 de dicha inversión.

Esta deducción, conjuntamente con las reguladas en el Capítulo IV del Título VI de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, no podrá exceder del 35 por 100 de la cuota íntegra, minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y en las bonificaciones, y será incompatible para los mismos bienes o gastos con las previstas en la citada Ley 43/1995, de 27 de diciembre. Las cantidades no deducidas podrán aplicarse, respetando igual límite, en las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los 10 años inmediatos y sucesivos.

…/…

…/…

El cómputo de los plazos para la aplicación de las deducciones previstas en este número podrá diferirse hasta el primer ejercicio en que, dentro del período de prescripción, se produzcan resultados positivos, en los siguientes casos:

a) En las entidades de nueva creación.

b) En las entidades que saneen pérdidas de ejercicios anteriores mediante la aportación efectiva de nuevos recursos, sin que se considere como tal la aplicación o capitalización de reservas.

Segundo. Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades y los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente tendrán derecho a las deducciones previstas, respectivamente, en los artículos 19, 20 y 21 de esta Ley, por las donaciones y aportaciones que realicen a favor del consorcio que, en su caso, se cree con arreglo a lo establecido en el apartado anterior.

El régimen de mecenazgo prioritario previsto en el artículo 22 de esta Ley será de aplicación a los programas y actividades relacionados con el acontecimiento, siempre que sean aprobados por el consorcio u órgano administrativo encargado de su ejecución y se realicen por las entidades a que se refiere el artículo 2.º de esta Ley o por el citado consorcio, elevándose en cinco puntos porcentuales los porcentajes y límites de las deducciones establecidas en los artículos 19, 20 y 21 de esta Ley.

Tercero. Las transmisiones sujetas al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados tendrán una bonificación del 95 por 100 de la cuota cuando los bienes y derechos adquiridos se destinen, directa y exclusivamente, por el sujeto pasivo a la realización de inversiones con derecho a deducción a que se refiere el punto primero de este apartado.

Cuarto. Los sujetos pasivos del Impuesto sobre Actividades Económicas tendrán una bonificación del 95 por 100 en las cuotas y recargos correspondientes a las actividades de carácter artístico, cultural, científico o deportivo que hayan de tener lugar durante la celebración del respectivo acontecimiento y que se enmarquen en los planes y programas de actividades elaborados por el consorcio o por el órgano administrativo correspondiente.

Quinto. Las empresas o entidades que desarrollen los objetivos del respectivo programa tendrán una bonificación del 95 por 100 en todos los impuestos y tasas locales que puedan recaer sobre las operaciones relacionadas exclusivamente con el desarrollo de dicho programa.

Sexto. A los efectos previstos en los números anteriores no será de aplicación lo dispuesto en el primer párrafo del apartado 2 del artículo 9.º de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales.

4. La Administración Tributaria comprobará la concurrencia de las circunstancias o requisitos necesarios para la aplicación de los beneficios fiscales, practicando, en su caso, la regularización que resulte procedente.

5. Reglamentariamente, se establecerá el procedimiento para la aplicación de los beneficios fiscales previstos en los programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público.

Utilizando la consideración que la exposición de motivos de la Ley 49/2002 otorga al precepto, **el artículo 27** viene a suponer la creación de un **marco jurídico único**, al que a partir de la vigencia de la Ley deberán ajustarse los **programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público** que se puedan establecer, sean de tipo social, cultural, etc., fijándose en el mismo su contenido máximo, duración y reglas básicas.

Así, establece su apartado segundo que la Ley que apruebe cada programa debe regular, al menos, el siguiente **contenido**:

a) La **duración del programa**, que puede ser de hasta tres años.

b) La creación de un **consorcio** o la designación de un **órgano administrativo** que se encargue de la ejecución del programa, que será a su vez el órgano certificante de la adecuación de los gastos e inversiones realizadas.

c) Las líneas básicas de las **actuaciones** que se vayan a organizar en apoyo del acontecimiento.

d) Los **beneficios fiscales** aplicables a dichas actuaciones, dentro de los límites establecidos por la propia Ley 49/2002.

Igualmente, la Ley que apruebe el programa puede establecer, **como máximo**, **los beneficios fiscales siguientes**:

a) **Deducciones de la cuota íntegra**. Los sujetos pasivos del IS, del IRPF que realicen actividades económicas en régimen de estimación directa y los contribuyentes del IRNR que operen en territorio español mediante establecimiento permanente pueden deducir de la cuota íntegra de su impuesto personal el **15% de los gastos e inversiones** que realicen en los siguientes conceptos:

- Adquisición de elementos del **inmovilizado material nuevos**, sin que se consideren como tales los terrenos.
- Rehabilitación de **edificios** y otras construcciones que contribuyan a realzar el espacio físico afectado por el respectivo programa.

  En este supuesto y en su precedente, el artículo 8.1 del Reglamento condiciona la aplicación del beneficio fiscal a que los bienes hayan entrado en funcionamiento antes de los seis meses anteriores a la fecha de finalización del acontecimiento de excepcional interés público específico y hayan obtenido la correspondiente certificación acreditativa a que se refiere el artículo 10 de dicho Reglamento.
- Realización de **gastos de propaganda y publicidad** de proyección plurianual que sirvan directamente para la promoción del respectivo acontecimiento.

Cuando el contenido del soporte publicitario se refiera de modo esencial a la divulgación del acontecimiento, la base de la deducción será el importe total de la inversión realizada. Caso contrario, la base de deducción se reduce al 25%.

A su vez, el artículo 8.2 del Reglamento considera cumplida dicha condición siempre y cuando sirva directamente para la promoción del acontecimiento por que su contenido favorezca la divulgación de su celebración y consista en:

1. La producción y edición de material gráfico o audiovisual de promoción o información, consistente en folletos, carteles, guías, vídeos, soportes audiovisuales u otros objetos, siempre que sean de distribución gratuita y sirvan de soporte publicitario del acontecimiento.
2. La instalación o montaje de pabellones específicos, en ferias nacionales e internacionales, en los que se promocione turísticamente el acontecimiento.
3. La realización de campañas de publicidad del acontecimiento, tanto de carácter nacional como internacional.
4. La cesión por los medios de comunicación de espacios gratuitos para la inserción por el consorcio o por el órgano administrativo correspondiente de anuncios dedicados a la promoción del acontecimiento.

b) **Deducciones por donativos y aportaciones.** Los sujetos pasivos del IS, del IRPF y los contribuyentes del IRNR que operen en territorio español mediante establecimiento permanente, podrán aplicar las deducciones previstas en los artículos 19, 20 y 21 de la Ley por las donaciones y aportaciones que realicen en favor del consorcio encargado de la ejecución del programa. Así mismo, a los programas y actividades relacionados con el acontecimiento les será de aplicación el régimen de **mecenazgo prioritario** en los términos del **artículo 22 de la Ley,** siempre que sean aprobados por el consorcio y, además, se realicen por cualquiera de las ESFL establecidas en el artículo 2 o por dicho consorcio.

c) **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.** Las transmisiones sujetas a dicho impuesto gozarán de una bonificación del 95% de la cuota cuando los bienes y derechos adquiridos se destinen, directa y exclusivamente, a la realización de las inversiones con derecho a la deducción en la cuota íntegra.

d) **Impuesto sobre Actividades Económicas.** Se instituye el derecho a una bonificación del 95% en las cuotas y recargos correspondientes a las actividades de carácter artístico, cultural, científico o deportivo que hayan de tener lugar durante la celebración del respectivo acontecimiento y que se enmarquen en los planes y programas de actividades elaborados por el consorcio o por el órgano administrativo correspondiente.

A estos efectos, las actividades que pueden ser objeto de la bonificación son las comprendidas dentro de la programación oficial del acontecimiento que determinen la necesidad de causar alta y tributar por el epígrafe o grupo correspondiente de las tarifas del impuesto, de

modo adicional y con independencia de la tributación por el Impuesto sobre Actividades Económicas que correspondiera hasta ese momento a la persona o entidad solicitante del beneficio fiscal.

e) **Otros impuestos y tasas locales.** Las empresas o entidades que desarrollen los objetivos del respectivo programa tendrán derecho a una bonificación del 95% en todos los impuestos y tasas locales que puedan recaer sobre las operaciones relacionadas exclusivamente con el desarrollo de dicho programa.

Determina el artículo 8.4 del Reglamento que, entre los tributos a que se refiere este apartado **no se entenderán comprendidos** el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, el Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica y otros que no recaigan sobre las operaciones realizadas.

Cabe concluir significando que el precepto legal comentado se ve profusamente desarrollado a nivel reglamentario, dedicándose los artículos 9, 10 y 11 del Reglamento a pormenorizar con detalle el **procedimiento para el reconocimiento de los beneficios fiscales** por la Administración Tributaria, así como las certificaciones a realizar por el consorcio.

BIBLIOGRAFÍA

GIL DEL CAMPO, Miguel, *Fiscalidad de fundaciones, asociaciones y del mecenazgo.* (Ed. CISS. Marzo 2003).

HERRERO MALLOL, Carlos, *Comentarios a la Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo.* (Ed. Aranzadi. 2003).

Memento Práctico Fiscal 2003. Págs. 1.593 a 1.612 (Ed. Francis Lefebvre S.A.).

Normacef Fiscal. (Ed. Estudios Financieros. 2003).

UCELAY SANZ, Ignacio, «Régimen fiscal de las entidades sin fines de lucro y de los incentivos al mecenazgo». (*Tribuna Fiscal* - Mayo 2003; Ed. CISS).

BELÉN NAVARRO HERAS

Inspectora de Hacienda del Estado

Extracto:

NAVARRA, al igual que los Territorios Históricos del País Vasco, tiene potestad para mantener, establecer y regular, dentro de su territorio, el régimen tributario. No obstante, las relaciones de orden tributario y financiero entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra se regulan por medio del denominado Convenio Económico.

La publicación en el BOE de la Ley 25/2003, de 15 de julio, supone la modificación de dicho Convenio Económico. Aunque el Convenio tiene vigencia indefinida desde su origen, ello no impide que se lleven a cabo modificaciones dado su carácter paccionado, por voluntad de ambas partes (Estado y Comunidad Foral). Además, el propio Convenio prevé la adaptación de éste a las modificaciones producidas en el ordenamiento jurídico tributario del Estado. Esta reforma trae causa en dichos motivos, el acuerdo de ambas partes y la adaptación al ordenamiento estatal. En estas páginas vamos a comentar brevemente las modificaciones introducidas.

Sumario:

I. Modificaciones incorporadas por acuerdo de ambas administraciones.

1. Potestad tributaria.
2. Normativa aplicable y exacción de los tributos sobre no residentes.
3. Exacción de determinadas retenciones y pagos a cuenta.
4. Exacción del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre el Valor Añadido.
5. Régimen tributario de las Uniones Temporales de Empresas.
6. Normas de gestión y procedimiento.
7. Órganos de composición bilateral entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra.

II. Modificaciones para adaptar el Convenio a la reforma del sistema tributario estatal.

1. La implantación del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos.
2. Reforma del sistema tributario español en materia de no residentes.
3. La reordenación de los tributos cedidos.
4. Adaptaciones técnicas.

El pasado 16 de julio se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Ley 25/2003, de 15 de julio, por la que se aprueba la modificación del Convenio Económico entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra.

El Convenio Económico es el instrumento en virtud del cual se regulan las relaciones de orden tributario y financiero entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra.

Para situar al lector hay que recordar que Navarra tiene potestad para mantener, establecer y regular, dentro de su territorio, el régimen tributario. En la práctica se traduce en un sistema tributario diferenciado del estatal en el que se regulan con normativa autónoma la práctica totalidad de los impuestos y cuya recaudación va a parar a las arcas de la hacienda foral navarra. En contrapartida Navarra lleva a cabo una aportación financiera para contribuir al sostenimiento de las cargas del Estado no asumidas por la Comunidad Foral.

Este esquema se reproduce también en cada uno de los Territorios Históricos del País Vasco, y tiene su fundamento constitucional en la disposición adicional primera de nuestra Carta Magna que establece el amparo y respeto de los derechos históricos de los Territorios Forales. En consecuencia en España nos encontramos con cinco sistemas tributarios diferenciados, el del Estado, el de la Comunidad Foral de Navarra, y el de cada unos de los Territorios Históricos del País Vasco. A título de ejemplo, en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas tenemos en España cinco normativas diferentes.

Vista la potestad tributaria foral de Navarra, se hace imprescindible un instrumento que regule cuál es el alcance de la competencia normativa de Navarra y cuáles son los puntos de conexión para saber cuándo es de aplicación la normativa foral y a qué administración le corresponde la recaudación, gestión, liquidación e inspección de cada impuesto.

El vigente Convenio Económico con la Comunidad Foral de Navarra es el aprobado por la Ley 28/1990, de 26 de diciembre, y tiene desde su origen vigencia indefinida. Ello no impide que se lleven a cabo modificaciones dado que por su naturaleza paccionada puede ser objeto de reforma en cualquier momento, por voluntad de ambas partes (Estado y Comunidad Foral). Además el propio Convenio prevé la adaptación de éste a las modificaciones producidas en el ordenamiento jurídico tributario del Estado.

Recientemente son dos las circunstancias que han determinado modificaciones sustanciales en el ordenamiento jurídico tributario del Estado, cuales son: de un lado, la articulación del principio de corresponsabilidad fiscal en el ámbito de las Comunidades Autónomas de régimen común, lo que ha determinado la introducción de importantes modificaciones en el régimen de los tributos del Estado cedidos a dichas Comunidades Autónomas, modificaciones estas llevadas a cabo por Ley Orgánica 7/2001, de 27 de diciembre, y por Ley 21/2001, de 27 de diciembre; de otro, la creación del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos, cuya implantación ha llevado a cabo la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

Por ello la reforma del Convenio de este año trae causa en los dos motivos expuestos, la modificación por acuerdo de ambas partes y la adaptación al ordenamiento tributario estatal vigente. Y dicha reforma es el fruto de la negociación entre ambas Administraciones, desarrollada a lo largo del año 2002, que culminó en el Acuerdo de la Comisión Negociadora del Convenio Económico de 26 de enero de 2003.

Antes de entrar en el análisis de las modificaciones introducidas hay que aclarar que, dado que con motivo de la reforma se añadían nuevos artículos y se suprimían otros, la mesa negociadora de la reforma estimó oportuno dar nueva numeración al articulado del Convenio, lo cual ha sido posible sin necesidad de aprobar un nuevo Convenio, por el carácter paccionado de la norma.

Las modificaciones incorporadas al Convenio por acuerdo de ambas Administraciones afectan a las materias siguientes:

- Potestad tributaria.
- Normativa aplicable y exacción de los tributos sobre no residentes.
- Exacción de determinadas retenciones y pagos a cuenta.
- Exacción del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Régimen tributario de las Uniones Temporales de Empresas.
- Normas de gestión y procedimiento.
- Órganos de composición bilateral entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra.

Y las modificaciones introducidas para adaptar el Convenio a la reforma del Sistema Tributario Estatal se deben a los motivos siguientes, ya expuestos más arriba:

- La implantación del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos.
- La reforma del sistema tributario estatal en materia de tributación de no residentes.
- La reordenación de los tributos cedidos.
- Adaptaciones técnicas.

I. MODIFICACIONES INCORPORADAS POR ACUERDO DE AMBAS ADMINISTRACIONES

1. Potestad tributaria.

Se añade un apartado nuevo al artículo 2 que recoge los principios que Navarra debe respetar en el ejercicio de la misma, cuales son, entre otros, la armonización con el sistema tributario estatal, y la reserva de las materias competencia exclusiva del Estado.

En concreto el nuevo apartado contempla la posibilidad de que Navarra como Comunidad Foral, establezca tributos propios, distintos a los previstos en el sistema tributario estatal, sometiéndose a los mismos límites de armonización fiscal que rigen para los tributos convenidos.

2. Normativa aplicable y exacción de los tributos sobre no residentes.

Con la idea de profundización en el ámbito competencial de la Comunidad Foral de Navarra, deja de ser exclusiva del Estado la regulación de la normativa de los tributos sobre no residentes.

Vamos a analizar el principio general y los cambios en la tributación del Impuesto sobre la Renta de No Residentes e Impuesto sobre el Patrimonio.

A) Principio general.

Se suprime en el artículo 3 la competencia exclusiva del Estado en la regulación de todos los tributos en los que el sujeto pasivo sea una persona física o entidad con o sin personalidad jurídica que, conforme al ordenamiento tributario del Estado, no sea residente en territorio español. Hasta la reforma, al ser la regulación competencia exclusiva del Estado, Navarra no podía dictar normativa que afectara a no residentes, ni siquiera reproduciendo la estatal.

A partir de ahora, Navarra podrá regular con normativa autónoma, si bien en el caso de la tributación por la renta personal deberá regirse por las mismas normas sustantivas y formales que las establecidas en cada momento por el Estado. La reforma que se produjo en el año 1998 en el sistema tributario español en la tributación de no residentes supuso la desaparición de la tributación por obligación real en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sociedades, y la creación de un nuevo tributo, el Impuesto sobre la Renta de No Residentes. Es en la regulación de este Impuesto donde la Comunidad Foral debe regirse por las mismas normas sustantivas y formales que el Estado, y ello con la salvedad de los establecimientos permanentes, que pasamos a explicar a continuación.

De acuerdo con lo preceptuado en el artículo 43 (*ex* 52) del Tratado de la Unión Europea (TUE), referente al «Derecho de Establecimiento», «La libertad de establecimiento comprenderá el acceso a las actividades no asalariadas y su ejercicio, así como la constitución y gestión de empresas y, especialmente, de sociedades…, en las condiciones fijadas por la legislación del país de establecimiento para sus propios nacionales…». Es por ello que la regulación de la tributación de los no residentes que actúen con mediación de establecimiento permanente domiciliado en la Comunidad Foral de Navarra, no estará sujeta a la limitación de regirse por las mismas normas sustantivas y formales que las establecidas en cada momento por el Estado. El cumplimiento del artículo 43 del TUE implica que la normativa autónoma del Impuesto sobre la Renta de No Residentes de los establecimientos permanentes domiciliados en la Comunidad Foral de Navarra de personas o entidades residentes en el extranjero debe regirse, sin perjuicio de las particularidades específicas de los establecimientos permanentes, por las mismas normas que las establecidas en cada momento por la Comunidad Foral en el Impuesto sobre Sociedades.

B) Impuesto sobre la Renta de No Residentes.

Se crea una nueva Sección 4.ª, artículos 28 a 30, para recoger el impuesto que se implanta en el sistema tributario estatal en el año 1998 y que supuso la desaparición de la tributación por obligación real en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sociedades. Sin perjuicio de su estudio en el apartado relativo a la adaptación del Convenio, las modificaciones derivadas de la voluntad de ambas partes son las siguientes:

- En primer lugar, la novedad más destacable, como ya se ha comentado anteriormente, es la concertación de la regulación del impuesto, que deja de ser competencia exclusiva del Estado, pasando a ser un impuesto de normativa autónoma, si bien conforme establece el artículo 28 deberá regirse por las mismas normas sustantivas y formales que las establecidas en cada momento por el Estado, con la excepción de los establecimientos permanentes domiciliados en la Comunidad Foral, que como ya se ha indicado reciben un tratamiento singular al equipararse su tributación a la de los sujetos pasivos residentes en dicho territorio.

- En segundo lugar se recoge, también en el artículo 28, la posibilidad de aplicar a un no residente persona física que obtenga rentas en Navarra, la normativa autónoma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Esta posibilidad, ya recogida en la Ley 41/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, supone, no la tributación por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, sino la aplicación de dicha norma a efectos del cálculo de la posible compensación por el exceso de tributación respecto del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, cuando cumpliendo los requisitos previstos en la normativa común, los rendimientos del trabajo y de actividades económicas obtenidos en territorio navarro representen la mayor parte de la totalidad de renta obtenida en España. Con ello se pretende dar cumplimiento a la jurisprudencia comunitaria en materia de no residentes personas físicas que actuando sin mediación de establecimiento permanente, obtengan un nivel de rentas en un Estado miembro de la Unión Europea que les haga acreedores de un trato igual a los residentes en dicho Estado.

C) Impuesto sobre el Patrimonio.

Su regulación se aborda en el artículo 17 del Convenio. Dos son las modificaciones introducidas:

- Por un lado se incorpora la opción de tributación por obligación personal para los no residentes cuando la última residencia radique en Navarra.
- Por otro, en obligación real se atribuye la competencia para la exacción a la Comunidad Foral aunque no radique en la misma la totalidad de los bienes poseídos en España, bastando con que sea la mayoría.

3. Exacción de determinadas retenciones y pagos a cuenta.

A) Retenciones por rendimientos del trabajo.

Se han introducido dos modificaciones. Por un lado, en relación con determinados trabajadores que prestan sus trabajos o servicios en territorios común y foral (art. 10.1.a), y por otro, en relación con las retribuciones pasivas (art. 10.1.e).

- Por lo que se refiere a la primera de ellas, las dificultades detectadas en la aplicación del punto de conexión genérico del «lugar de prestación del servicio» han aconsejado la introducción de un punto nuevo, cual es el territorio en donde se ubique el centro de trabajo al que se halle adscrito el trabajador. Esto es, a partir de la reforma, dichas retenciones se ingresarán por la entidad pagadora en la administración tributaria correspondiente al lugar del centro de trabajo de adscripción.

- Por lo que se refiere a la segunda, se modifica el punto de conexión para determinar la normativa y el lugar de ingreso en el caso de retribuciones pasivas, trasladándose del lugar de pago, al lugar de residencia del perceptor salvo para las retenciones sobre retribuciones satisfechas por la Comunidad Foral y Entidades Locales de Navarra que se atribuyen en todo caso a la Comunidad Foral.

B) Retenciones por rendimientos del capital mobiliario:

- Se modifica el punto de conexión en las retenciones sobre los intereses y demás contraprestaciones derivadas de operaciones pasivas en entidades bancarias, crediticias o financieras, cuyo punto de conexión era el lugar de realización de dichas operaciones y el lugar donde radicara el establecimiento que satisface dichos rendimientos. En este caso el nuevo punto de conexión es el del domicilio fiscal del perceptor del rendimiento (art. 12.2.b), por considerarse que se adecua mejor al lugar del pago final del impuesto.

- Se suprime el punto de conexión para los rendimientos implícitos, cual era el del establecimiento que los satisface, de manera que a partir de ahora se seguirá la regla general del volumen de operaciones de la entidad que satisface los rendimientos.

4. Exacción del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre el Valor Añadido.

A) Se eleva de 500 millones de pesetas a 6 millones de euros el límite del volumen de operaciones que se considera para determinar la tributación exclusiva a una Administración o conjunta a ambas, por el Impuesto sobre Sociedades (art. 19) y por el Impuesto sobre el Valor Añadido (art. 33). Ello supone duplicar la cifra. Se pretende con ello una mayor simplicidad y facilidad en la gestión tributaria de entidades de mediano tamaño, y evitar el coste indirecto que supone la obligación de tributar conjuntamente a ambas administraciones.

B) Se considera el ejercicio anterior, y no el actual como hasta ahora se hacía, *para conocer si más del 75 por ciento de las operaciones se realiza en territorio común*, y por tanto si resulta de aplicación la normativa común. Ello con la finalidad de permitir el conocimiento al comienzo del período impositivo de la normativa, común o foral, que será de aplicación, en aras a la seguridad jurídica. Esta modificación afecta tan sólo al Impuesto sobre Sociedades (art. 18), dado que en el Impuesto sobre el Valor Añadido la normativa foral se rige por las mismas normas sustantivas o formales que las establecidas en cada momento por el Estado.

5. Régimen tributario de las Uniones Temporales de Empresas.

Se atribuye la competencia a la Comunidad Foral cuando la totalidad de las entidades que las integren estén sujetas a normativa foral, sustituyendo la actual reserva a favor del Estado a los supuestos en que se superase el ámbito territorial de Navarra (art. 27.1). Con ello se pretende asociar el régimen a la normativa aplicable y, por tanto, a la administración competente para la comprobación. Esta modificación viene acompañada de un régimen transitorio que permite respetar el régimen tributario de las Uniones Temporales de Empresas y Agrupaciones de Interés Económico creadas antes de la entrada en vigor de la reforma del Convenio.

6. Normas de gestión y procedimiento.

Se llevan a cabo las actuaciones siguientes:

A) En materia de gestión en el Impuesto sobre Sociedades (art. 24) y en el Impuesto sobre el Valor Añadido (art. 34), **se amplían los casos en los que cabe modificar los porcentajes de ingreso de los pagos fraccionados en ambas administraciones.**

Si bien se aplica para la realización de los pagos fraccionados como regla general la proporción determinada en la última declaración-liquidación del Impuesto, existen unos casos en los que cabe variar esta proporción previa comunicación a la Comisión Coordinadora.

Hasta el momento sólo era posible para el Impuesto sobre el Valor Añadido y en los casos de fusión, escisión y aportación de activos e inicio y cese de la actividad en territorio común o foral.

Dos son las modificaciones incorporadas:

- La extensión del ámbito de aplicación de esta excepción a los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades; y
- El aumento de los casos en los que cabe la comunicación de nuevo porcentaje. En concreto, se añade el caso de ampliación o reducción de actividad en territorio común o foral que implique una variación significativa de la proporción determinada en la última declaración-liquidación del impuesto, considerándose que la variación es significativa cuando suponga al menos una alteración de 15 o más puntos porcentuales.

Con esta modificación, se pretende evitar el coste financiero y de gestión que le supondría al contribuyente, cuyos porcentajes de volumen de operaciones hubieran variado sustancialmente, el tener que solicitar devolución en una administración e ingreso en otra distinta.

B) En materia de inspección en el Impuesto sobre Sociedades (art. 23) y en el Impuesto sobre el Valor Añadido (art. 34) **se establece la obligación de comunicación, por los órganos de la Inspección competente, de los resultados de sus actuaciones al resto de las Administraciones afectadas**, previendo para ello la aprobación de un procedimiento para que la deuda resultante de las actuaciones de comprobación e investigación sea percibida por la Administración competente. Asimismo se precisa que las proporciones fijadas definitivamente para tributar en volumen de operaciones lo serán con posterioridad a dichas comprobaciones y éstas serán las que entonces se acuerden con carácter definitivo entre ambas Administraciones.

C) En materia de gestión de los Impuestos Especiales (art. 35), para la autorización de los **Depósitos Fiscales se suprime la obligación de acuerdo preceptivo de la Comisión Coordinadora y se sustituye por una comunicación a la Administración del Estado.**

D) En materia de cambio de domicilio fiscal (art. 43) se introducen las siguientes modificaciones:

- Se suprime la obligación de comunicación a ambas administraciones del cambio de domicilio en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, entendiéndose comunicado al presentar la declaración del Impuesto.
- Para evitar deslocalizaciones y cambios de domicilio ficticios se establece una presunción respecto de las personas jurídicas, que devengan inactivas o cesen en la actividad, en el ejercicio anterior o posterior al cambio de domicilio.
- Se establece un procedimiento amistoso para los cambios de domicilio en los que ambas Administraciones estén de acuerdo.

E) Dada la importancia que para la gestión, recaudación e inspección de los tributos supone el disponer de información con trascendencia tributaria para la recaudación de los tributos **se incorpora un nuevo artículo, el 46, que recoge las obligaciones de suministro de información**. El artículo consta de tres apartados con el contenido siguiente:

Uno. Resúmenes de las retenciones e ingresos a cuenta practicados, los cuales deberán presentarse con arreglo a su respectiva normativa, en la Administración competente para la exacción de las retenciones e ingresos a cuenta que deban incluirse en los mismos. En el caso de que las retenciones deban ingresarse de manera compartida en ambas administraciones deberá presentarse ante cada una de ellas el correspondiente resumen, y con arreglo a su respectiva normativa.

Se establece un criterio específico para las entidades que sean depositarias o gestionen el cobro de rentas de valores, las cuales deberán presentar, y con arreglo a su normativa, los resúmenes ante la Administración a la que corresponda la competencia para la comprobación e investigación de dichas entidades.

Dos. Declaraciones que tengan por objeto dar cumplimiento a las distintas obligaciones de suministro general de información tributaria legalmente exigidas: deberán presentarse, con arreglo a su respectiva normativa, ante la Administración a la que corresponda la competencia para la comprobación e investigación de las actividades empresariales o profesionales, y en el caso de no realizar actividad económica alguna en función del domicilio fiscal.

Tres. Declaraciones de carácter censal: deberán presentarse, con arreglo a su respectiva normativa, ante la Administración en la que radique el domicilio fiscal de la persona o entidad obligada a efectuarlas y además ante la Administración en la que dicha persona o entidad deba presentar la declaración de retenciones e ingresos a cuenta, la declaración-liquidación por el Impuesto sobre Sociedades, por el Impuesto sobre el Valor Añadido, y por el Impuesto sobre Actividades Económicas.

7. Órganos de composición bilateral entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra.

A) En la Junta Arbitral (art. 51) se introducen las modificaciones siguientes:

- En la composición se produce la supresión de la figura del Presidente y se reduce el número de vocales, pasando de ocho a tres, estableciéndose determinadas normas relativas al nombramiento y características de los mismos. Así, la Junta Arbitral estará integrada por tres miembros cuyo nombramiento se formalizará por el Ministro de Hacienda y el Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de Navarra.

- Por lo que respecta a las competencias de la Junta Arbitral, se incluye una nueva función encaminada a resolver los problemas de fijación de residencia de los contribuyentes.

B) Las competencias de la Comisión Coordinadora (art. 67) han sido modificadas para dar cabida a las nuevas competencias que ha de ejercer, cuyo resumen es el siguiente:

- Evaluar la adecuación de la normativa tributaria al Convenio con anterioridad a su aplicación. En este sentido, cuando como consecuencia del intercambio de proyectos de disposiciones normativas se efectúen observaciones en relación con las propuestas contenidas en ellas, cualquiera de las Instituciones y Administraciones representadas podrán solicitar la convocatoria de esta Comisión, la cual analizará la adecuación de la normativa propuesta al Convenio Económico. Todo ello con objeto de propiciar que, con anterioridad a la publicación de las correspondientes normas, las Instituciones y Administraciones representadas alcancen un acuerdo sobre las posibles discrepancias existentes con relación al contenido de la normativa tributaria.

- Resolver consultas sobre los puntos de conexión contenidos en el Convenio. Para ello, se establecen las normas concretas a las que ha de ajustarse el procedimiento para la evacuación de las consultas tributarias relativas a la aplicación del Convenio.

- Cuantificar la valoración anual del coste de las competencias de la Policía Foral.

- Acordar los compromisos de colaboración y coordinación en materia de estabilidad presupuestaria.

Asimismo se reconoce para determinados casos la posibilidad de trabajar en Subcomisiones con capacidad resolutoria, pero sometida a posterior ratificación por la Comisión.

II. MODIFICACIONES PARA ADAPTAR EL CONVENIO A LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESTATAL

1. La implantación del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos.

La Sección 3.ª del Capítulo III del Convenio Económico, integrada únicamente por el artículo 36, regula el régimen del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos. Se lleva a cabo con ello la armonización de este nuevo tributo creado por la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social. A estos efectos, el citado artículo 36 utiliza los mismos puntos de conexión que los utilizados por la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regula el nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común, para atribuir la exacción del impuesto a las distintas Comunidades Autónomas. Es decir, las ventas o entregas de los productos efectuadas en los establecimientos de venta al público al por menor, cuando estén situados en territorio navarro; y las importaciones y adquisiciones intracomunitarias de los productos cuando éstos se destinen directamente al consumo del importador o del adquirente en un establecimiento de consumo propio situado en Navarra.

Por lo que respecta a la normativa foral, el impuesto se regirá por las mismas normas sustantivas y formales que las establecidas en cada momento por el Estado, no obstante lo cual, la Comunidad Foral podrá establecer los tipos de gravamen dentro de los límites vigentes en cada momento en territorio común.

Por último, la Comunidad Foral de Navarra asume el compromiso de afectar en su totalidad los rendimientos que se deriven del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos a la financiación de gastos de naturaleza sanitaria. No obstante, los recursos producidos por la parte de los tipos de gravamen que, en su caso, superen el mínimo vigente en territorio común, podrán dedicarse a financiar actuaciones medioambientales.

2. Reforma del sistema tributario español en materia de no residentes.

Como ya se ha expuesto anteriormente, la reforma que se produjo en el año 1998 en el sistema tributario español en la tributación de no residentes supuso la desaparición de la tributación por obligación real en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sociedades, y la creación de un nuevo impuesto, el Impuesto sobre la Renta de No Residentes. Es por ello que por primera vez se destina una sección específica a este nuevo Impuesto, en concreto la Sección 4.ª del Capítulo II del Convenio Económico, artículos 28 a 30. Correlativamente se suprime en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sociedades la regulación de la obligación real de contribuir. Así:

A) El artículo 28 se dedica a la normativa aplicable y la exacción del Impuesto. Aquí merece mención especial la modificación en cuanto a la normativa a aplicar a la que nos hemos referido anteriormente.

B) El artículo 29 se ocupa de las rentas obtenidas en territorio navarro por residentes en el extranjero. Se recogen los casos previstos en la obligación real de contribuir antes de la presente reforma y se lleva a cabo una adaptación de los diversos supuestos de obtención de renta, al tratamiento y tipificación en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes. Hay pues en este artículo un cierto mimetismo con el artículo 12 de la Ley 41/1998, de 9 de diciembre.

C) En el artículo 30 los pagos a cuenta.

3. La reordenación de los tributos cedidos.

Las modificaciones introducidas en el sistema tributario del Estado con motivo de la reordenación del régimen de los «tributos cedidos», que se ha llevado a cabo por la Ley Orgánica 7/2001, de 27 de diciembre, y por la Ley 21/2001, de 27 diciembre, han determinado la necesidad de introducir las siguientes adaptaciones en el Convenio Económico:

- En el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones;
- En el Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte;
- En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados;
- En los Tributos sobre el Juego; y
- En el concepto de residencia habitual de las personas físicas.

A) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (art. 31).

En la exacción del impuesto, en el supuesto de adquisición de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier título sucesorio, se incluyen también las cantidades percibidas por los beneficiarios de seguros sobre la vida.

B) Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte (art. 35.2).

Se atribuye capacidad normativa en materia de tipos impositivos, permitiéndose a la Comunidad Foral incrementar el tipo del Estado hasta un 10 por 100.

C) Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (art. 38).

a) Las concesiones administrativas:

- Se aplican las reglas de las concesiones administrativas a los actos y negocios administrativos que tributen por equiparación a las mismas.
- Se establecen reglas específicas para las concesiones administrativas cuyo ámbito supere el territorio de la Comunidad Foral, atribuyéndose asimismo la competencia inspectora según donde radique el domicilio fiscal de la entidad concesionaria.

b) En la modalidad de Actos Jurídicos Documentados se incorpora la regla de atribución del impuesto por préstamos con hipoteca con bienes inmuebles situados en distintos territorios. Dicha atribución se hace en proporción a la responsabilidad que se señale por los inmuebles situados en cada territorio.

c) En la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas se incluye en la regla de los inmuebles, a los arrendamientos.

d) Además:

- Se adecua la estructura de las Operaciones Societarias y de los Actos Jurídicos Documentados a la recogida en el Concierto Económico con el País Vasco.
- Se establece la igualdad de normativa con la del Estado para la totalidad de las operaciones societarias, añadiéndose frente a la regulación vigente los casos de aportaciones que efectúen los socios para reponer pérdidas sociales y el traslado a España de la sede de dirección efectiva.

D) Tributos sobre el juego (art. 40).

Los tributos sobre el juego se regulaban antes de la presente reforma dentro del artículo de las tasas que estaba encuadrado en el capítulo de tasas, precios públicos y exacciones reguladoras de precios. Ahora se suprimen las referencias a los precios públicos por quedar fuera del ámbito tributario, y a las exacciones reguladoras de precios por haber quedado obsoletas. Y el anterior artículo de tasas, se divide en dos, uno referente a los tributos sobre el juego (art. 40) y otro relativo a las tasas (art. 41).

Las modificaciones incorporadas en este punto son:

a) Cambio en la denominación de este tributo, anteriormente «tasa fiscal sobre el juego», a partir de ahora, «tributos sobre el juego».

b) Fijación del punto de conexión para determinar la Administración competente para la exacción:

- La correspondiente al lugar de realización del hecho imponible en los Juegos de Suerte, Envite o Azar.
- La competente para la autorización en las Rifas, Tómbolas, Apuestas y Combinaciones Aleatorias.

E) Concepto de residencia habitual (art. 8.1).

Se adapta la redacción a la establecida en el nuevo Sistema de Financiación de las Comunidades Autónomas de Régimen Común y Ciudades con Estatuto de Autonomía. De acuerdo con ello, las personas físicas residentes en territorio español tienen su residencia habitual en Navarra, cuando permanezcan un mayor número de días:

- Del período impositivo, en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Del año inmediato anterior, contado de fecha a fecha, que finalice el día anterior al de devengo, en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, y en el Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte. Se unifica, por tanto, el criterio en dichos impuestos, a diferencia de la regulación anterior.

4. Adaptaciones técnicas.

Por último, la presente reforma del Convenio Económico incorpora una pluralidad de adaptaciones de índole estrictamente técnica.

De entre ellas destacan por su especial trascendencia las modificaciones en materia de retenciones e ingresos a cuenta, la mayoría de las cuales fueron objeto de acuerdo entre ambas administraciones en la Comisión Coordinadora 1/1998. En concreto:

A) Retenciones e ingresos a cuenta por rendimientos del trabajo (art. 10).

Se incorpora un punto de conexión para determinar la normativa aplicable para la práctica de retenciones e ingresos a cuenta por rendimientos del trabajo. A éstas les será de aplicación la normativa de la Comunidad Foral cuando le corresponda a la misma su exacción.

Se incorpora un punto de conexión para determinar la normativa e inspección de las retenciones e ingresos a cuenta por las retribuciones que, en su condición de tales, perciban los Presidentes y Vocales de los Consejos de Administración y Juntas que hagan sus veces en toda clase de entidades. Se exigirán, conforme a la normativa foral o común, según que a la entidad pagadora le resulte de aplicación la normativa foral o común del Impuesto sobre Sociedades, y la inspección se realizará por los órganos de la Administración que corresponda por aplicación de este mismo criterio.

B) Retenciones e ingresos a cuenta por actividades empresariales y profesionales (art. 11).

Se incorpora un punto de conexión para determinar la normativa aplicable para la práctica de dichas retenciones e ingresos a cuenta. Se aplicará la normativa foral cuando la persona o entidad obligada a efectuar la retención o ingreso a cuenta tenga su domicilio fiscal en territorio navarro.

C) Retenciones e ingresos a cuenta por rendimientos del capital mobiliario (art. 12).

- Se incorpora un punto de conexión para determinar la Administración competente y la normativa aplicable para la exacción de las retenciones por rendimientos del capital de sociedades que tributen de manera compartida. Estas retenciones se exigirán conforme a la normativa foral o común, según que a la entidad retenedora le resulte de aplicación la normativa foral o común del Impuesto sobre Sociedades, y la inspección se realizará por los órganos de la Administración que corresponda por aplicación de este mismo criterio.

- Se incorpora un punto de conexión para determinar la Administración competente y la normativa aplicable para la exacción de las retenciones e ingresos a cuenta por rendimientos derivados de operaciones de capitalización y de contratos de seguros de vida o invalidez. Corresponderá a la Comunidad Foral cuando el beneficiario de los mismos o el tomador del seguro en caso de rescate tenga su domicilio fiscal en Navarra.

D) Retenciones e ingresos a cuenta por rendimientos derivados del arrendamiento de bienes inmuebles (art. 13.1).

Se incorpora un punto de conexión para determinar la Administración competente y la normativa aplicable cual es la correspondiente al lugar del domicilio fiscal del obligado a retener. Corresponderá a la Comunidad Foral, cuando el obligado a retener o a ingresar a cuenta tenga su domicilio fiscal en Navarra.

E) Retenciones e ingresos a cuenta por rentas imputadas (art. 13.2).

Se incorpora un punto de conexión para determinar la Administración competente y la normativa aplicable para la exacción de retenciones e ingresos a cuenta por cantidades abonadas a entidades y que, en virtud del régimen de imputación de rentas, deban imputarse a contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Se exigirán, conforme a su respectiva normativa, por la Administración del territorio en el que el obligado a retener o ingresar a cuenta tenga su domicilio fiscal.

F) Retenciones e ingresos a cuenta por ganancias patrimoniales (art. 14).

Se incorpora un punto de conexión para determinar la Administración competente y la normativa aplicable para la exacción de las retenciones e ingresos a cuenta relativos a los incrementos de patrimonio derivados de la transmisión o reembolso de acciones y participaciones de Instituciones de Inversión Colectiva. Corresponderá a la Comunidad Foral cuando el accionista o partícipe tenga su domicilio fiscal en Navarra.

G) Otras adaptaciones técnicas.

Por último, y para terminar, podemos comentar otras adaptaciones técnicas de carácter puntual y que se encuentran en los siguientes artículos del Convenio Económico reformado:

- Artículo 2.1.c). Potestad tributaria, respeto a los Tratados o Convenios internacionales. Se especifica que dicho respeto lo será en especial en relación a los firmados para evitar la doble imposición, así como las normas de armonización fiscal de la Unión Europea.

- Artículo 3. Competencias exclusivas del Estado. Se elimina como competencia exclusiva del Estado la referencia, por obsoleta, a los tributos que se recaudan mediante monopolios fiscales.

- Artículo 7.d) Criterios generales de armonización. Se adapta la redacción a la nueva clasificación vigente de actividades.

- Artículo 16. Eficacia de los pagos a cuenta y retenciones e ingresos a cuenta correspondientes a ambas Administraciones:

  – Se establece la eficacia de todos los pagos a cuenta realizados en administración no competente.

  – Se determina el porcentaje de ingreso en cada Administración de las retenciones de miembros de los Consejos de Administración, de las retenciones del capital mobiliario y de los pagos a cuenta de sociedades con tributación compartida en función de la proporción de la última declaración-liquidación del Impuesto sobre Sociedades de la entidad.

- Artículo 33.12. Exacción del IVA. Se incorpora un criterio para determinar la Administración competente para exaccionar el Impuesto cuando el sujeto pasivo no realice entregas de bienes y prestaciones de servicios. Éstos tributarán a la Comunidad Foral cuando tengan su domicilio fiscal en territorio navarro. Se especifica que se entenderán incluidos en esta regla los sujetos pasivos que, habiendo iniciado su actividad empresarial o profesional, no hayan comenzado a realizar entregas de bienes o prestaciones de servicios.

SUSANA ÁLVAREZ OTERO
VÍCTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ

Profesores Titulares. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Oviedo

Este trabajo ha sido seleccionado y ha obtenido el **Accésit Premio *Estudios Financieros* 2003** en la Modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don Manuel VELA PASTOR, doña Matilde FERNÁNDEZ BLANCO, doña María Antonia GARCÍA BENAU, don Jesús GIL FERRER, don Juan Francisco LATORRE SÁEZ y don Vicente SERRA SALVADOR.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

Extracto:

EL objetivo del trabajo es analizar el comportamiento operativo de las empresas que han iniciado su cotización en la Bolsa de Madrid en el período 1985-1997. Asimismo se pretende estudiar si ese comportamiento se puede explicar a partir de argumentos basados en la intensificación de costes de agencia, de ventanas de oportunidad, de «maquillaje» contable y de reducción de las restricciones financieras. Los resultados son consistentes con el aprovechamiento de las ventanas de oportunidad y el «maquillaje» de los resultados contables con anterioridad a la salida a bolsa. Asimismo, se constata el papel supervisor desempeñado por las entidades financieras en el mercado español de capitales.

Códigos JEL: G10 y G32.

Sumario:

1. Introducción.

2. Hipótesis a contrastar.

3. Base de datos y metodología.

4. Cambios en el comportamiento operativo.

   4.1. Comportamiento operativo y método de salida a bolsa.

   4.2. Comportamiento operativo y estructura de propiedad.

   4.3. Comportamiento operativo y ventanas de oportunidad.

5. Comportamiento operativo y señalización.

6. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

El análisis de la rentabilidad a largo plazo de las empresas que han iniciado su cotización en un mercado de valores ha puesto de manifiesto que estas empresas experimentan un deterioro en sus rentabilidades tanto de mercado como contables con posterioridad a la salida a bolsa. Así, las empresas que salen a bolsa han obtenido por término medio rentabilidades a largo plazo de las acciones que son inferiores a las alcanzadas por otras empresas con características comparables, pero que no han iniciado recientemente su cotización. Concretamente, RITTER (1991) constata que la estrategia consistente en invertir en OPIs al final del primer día de negociación y mantenerlas durante tres años produciría una riqueza media del 83%, con respecto a la obtenida invirtiendo durante el mismo período de tiempo en un grupo de empresas de control pertenecientes al mismo sector y con un valor similar de mercado de las acciones. A partir del trabajo de RITTER (1991), una serie de investigaciones han puesto de manifiesto la existencia de rentabilidades anormales a largo plazo negativas para las empresas, en horizontes de tres o cinco años con posterioridad a la salida a bolsa. Esta evidencia ha sido extendida posteriormente a diferentes países. No obstante, FAMA (1998) plantea que esas rentabilidades anormales negativas de las acciones no son independientes de la metodología utilizada en su estimación. En este sentido, una serie de trabajos recientes han constatado que las conclusiones obtenidas sobre la rentabilidad a largo plazo de las acciones pueden depender del esquema de ponderación utilizado, de la metodología en la estimación de las rentabilidades anormales o de la forma de estimación de la rentabilidad esperada (BRAV *et al*., 2000 y ESPENLAUD *et al*., 2000).

Paralelamente a los trabajos que analizan el comportamiento de las cotizaciones a largo plazo de las empresas que han iniciado su cotización en un mercado de valores, se ha desarrollado otra línea de investigación que ha tenido por objetivo caracterizar el comportamiento operativo, centrándose especialmente en la rentabilidad obtenida por las empresas. Así, los trabajos que han analizado el comportamiento operativo de las empresas que han iniciado su cotización en un mercado de valores han puesto de manifiesto un descenso en su rentabilidad operativa con respecto a los niveles que mantenían antes de la salida a bolsa (JAIN Y KINI, 1994; PAGANO *et al.*, 1996; PAGANO *et al*., 1998; MIKKELSON *et al*., 1997; y CAI y WEI, 1997). Además, esa caída de la rentabilidad operativa no se debe a la falta de oportunidades de inversión, pues esos menores niveles de rentabilidad coinciden con elevados crecimientos por término medio de las ventas y las inversiones realizadas con posterioridad a la salida a bolsa.

La literatura existente sobre el tema ha planteado potenciales explicaciones de los descensos de rentabilidad como la intensificación de los problemas de agencia (JENSEN y MECKLING, 1976), la existencia de ventanas de oportunidad para la salida a bolsa (LOUGHRAN y RITTER, 1995) y el «maquillaje» de los estados financieros en momentos previos a la salida a Bolsa (TEOH *et al.*, 1998). Adicionalmente, los descensos en la rentabilidad operativa podrían ser consistentes con descensos en el coste de los recursos financieros utilizados, que permitan reducciones en la rentabilidad mínima a exigir a las inversiones, lo cual también sería consistente con los elevados volúmenes de inversión tras la salida a bolsa puestos de manifiesto por JAIN y KINI (1994).

De acuerdo con esta línea de investigación, el objetivo del presente trabajo se centra en el análisis del comportamiento operativo de las empresas que han iniciado su cotización en la Bolsa de Madrid en el período comprendido entre 1985 y 1997. El comportamiento operativo se ha analizado teniendo en cuenta variables tales como la rentabilidad económica y el *cash-flow* operativo con respecto al total de activo. Así mismo, en función de los resultados obtenidos en el estudio del comportamiento operativo se intentará discriminar entre las alternativas mencionadas anteriormente como explicativas del comportamiento que experimente la rentabilidad operativa de las empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid. Para ello se han analizado otras variables tales como la rentabilidad financiera, el endeudamiento, el coste de la deuda y el crecimiento en las ventas y en el total de activo, que permitirán contrastar las hipótesis propuestas. El análisis realizado también investiga si el comportamiento operativo experimentado por las empresas varía según el método seguido para la salida a Bolsa o si el porcentaje de las acciones que la empresa coloca en el mercado actúa como señal al mercado sobre su calidad.

Aunque han existido diversos trabajos para el mercado de valores español que han analizado las salidas a bolsa, se han centrado en la rentabilidad inicial y en la rentabilidad a largo plazo de las acciones. Se trata, por consiguiente, del primer trabajo que en el contexto español analiza el comportamiento operativo de las empresas que han comenzado su cotización, completando así la evidencia existente en el mercado español sobre las salidas a bolsa. Los resultados del trabajo permitirán extender al ámbito español las conclusiones obtenidas a nivel internacional, fundamentalmente en EE.UU., tratando de discriminar entre las hipótesis explicativas propuestas. Así mismo, nos permitirá obtener conclusiones con respecto a cómo afecta la forma en que se lleve a cabo la salida a bolsa, dada la existencia en España de diferentes métodos de acceso a cotización bursátil. Además, se incluye en el trabajo el estudio de la influencia que la supervisión por parte de los accionistas, en general, y por las entidades financieras, en particular, puede tener sobre ese comportamiento operativo de la empresa, teniendo en cuenta de este modo las características diferenciales de nuestro mercado con respecto a EE.UU., por lo que se refiere a la existencia de una mayor concentración de la propiedad y a la adquisición por las entidades financieras de participaciones en el capital de las empresas.

Los resultados obtenidos han puesto de manifiesto la existencia de un deterioro en la rentabilidad operativa y, especialmente, financiera de la empresa tras la salida a bolsa, viniendo este descenso en la rentabilidad motivado principalmente por las explicaciones de ventanas de oportunidad y de «maquillaje» contable. Se obtienen también resultados favorables al control ejercido por las entidades financieras como accionistas. Así mismo, se constata la validez del porcentaje de acciones retenido en la salida a bolsa como señal sobre la calidad futura de la empresa.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma: en la sección 2 se desarrollan los argumentos teóricos que justifican la disminución de los niveles de rentabilidad empresarial con posterioridad a la salida a bolsa y que sirven de base para el planteamiento de las hipótesis a contrastar. En la sección 3 se describe la muestra y la metodología utilizada en el estudio. El análisis del comportamiento operativo de las empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid en el período comprendido entre 1985 y 1997 constituye el contenido de la sección 4. Asimismo, también en esta sección se analiza si el comportamiento observado puede ser explicado a partir de las hipótesis propuestas. En la sección 5 se analiza la validez del porcentaje de acciones retenido, en el momento de la emisión, como señal de la calidad de la empresa. En la última sección se recogen las conclusiones más relevantes de esta investigación.

2. HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Los argumentos que los trabajos previos han utilizado para explicar el descenso observado en la rentabilidad operativa de las empresas tras su salida a bolsa han sido, principalmente, tres: aumento de los costes de agencia, ventanas de oportunidad y «maquillaje» contable. Adicionalmente en este trabajo, hemos considerado la reducción de las restricciones financieras como un factor explicativo del descenso experimentado por la rentabilidad operativa de las empresas una vez iniciada la negociación de sus acciones en un mercado de valores. A continuación describimos cada una de estas explicaciones.

La colocación por primera vez en el mercado de las acciones de una empresa origina, habitualmente, un incremento significativo en la dispersión de la propiedad, afectando a los incentivos que los accionistas tienen para ejercer un control sobre los directivos y acentuando la oportunidad de los directivos para perseguir objetivos diferentes de la maximización de la riqueza de los accionistas (*hipótesis de los costes de agencia*). Adicionalmente, la salida a bolsa de una empresa puede incrementar los costes de agencia derivados de la reducción en la propiedad del propietario/equipo directivo. Como consecuencia, los intereses de los directivos estarían menos alineados en la medida en que la participación de los directivos disminuye y la propiedad pasa a estar más dispersa (JENSEN y MECKLING, 1976). A resultas de estos mayores costes de agencia, la rentabilidad de la empresa podría experimentar una disminución, en línea con lo constatado en la totalidad de trabajos que han analizado la rentabilidad de las empresas con posterioridad a su salida a bolsa. Ésta ha sido la argumentación expuesta en todos los trabajos que han analizado el efecto de la estructura de propiedad sobre la rentabilidad operativa de las empresas que han iniciado su cotización en un mercado de valores.

No obstante, hay que tener en cuenta que el inicio de la cotización de una empresa proporciona un mecanismo de disciplina del equipo directivo, tanto por lo que se refiere a la exposición de las decisiones directivas a la valoración de los mercados de capitales como a la posibilidad de OPAs. Además, los accionistas de las empresas que cotizan en los mercados pueden utilizar la información incorporada en los precios para diseñar esquemas de compensación eficientes para sus directivos. Desde este otro punto de vista, el inicio de la cotización de una empresa conduciría a disminuciones de los costes de agencia y a incrementos en la rentabilidad de la misma, que podría compensar el posible incremento de los costes de agencia derivado de una mayor dispersión accionarial. Adicionalmente,

la literatura que ha analizado la relación existente entre concentración accionarial y valor de la empresa no han mostrado una relación inequívocamente positiva, sino que en la mayoría de los casos se ha puesto de manifiesto una relación no lineal (MORCK *et al.*, 1988; STULZ, 1988; MCCONNELL y SERVAES, 1990; y GEDAJLOVIC y SHAPIRO, 1998). En consecuencia, la hipótesis de costes de agencia pronostica tanto un incremento como un descenso en la rentabilidad de la empresa en consonancia con la literatura que analiza la relación entre la concentración de la propiedad y el valor de la empresa.

La existencia de una relación entre el deterioro en la rentabilidad económica constatado en la evidencia empírica y la estructura de propiedad de las empresas ha sido analizado, entre otros, por JAIN y KINI (1994), MIKKELSON *et al*., (1997) para EE.UU. y CAI y WEI (1997) para el mercado japonés. Únicamente el primero de los trabajos ha obtenido evidencia favorable relativa a la influencia de la estructura de propiedad sobre el comportamiento operativo de las empresas tras su salida a bolsa. Si bien JAIN y KINI (1994) no miden directamente la estructura de propiedad sino que lo aproxima a través del porcentaje de la propiedad retenido por el/los accionista/s principales tras la salida a bolsa de la empresa [1].

El contraste de la *hipótesis de costes de agencia* se ha llevado a cabo examinando la relación entre las medidas de rentabilidad consideradas y la estructura de propiedad de la empresa con posterioridad a la salida a bolsa. Para ello utilizaremos medidas de la concentración de la propiedad de las empresas que han iniciado su cotización en el mercado de valores, considerando la propiedad de los principales accionistas y de las entidades financieras.

Una diferencia importante entre el control empresarial en EE.UU. y España es el papel desempeñado por las entidades financieras como accionistas de las empresas. En este sentido, la evidencia empírica ha puesto de manifiesto el papel activo que las entidades financieras juegan en el control empresarial (ZOIDO, 1998 y GONZÁLEZ, 1997). En el presente trabajo se contrasta si las entidades financieras a través de su participación en la propiedad de las empresas tienden a controlar el comportamiento de los directivos y, como consecuencia, las empresas donde los bancos toman una participación en el capital obtienen mejores resultados que aquellas empresas en que no existe una entidad financiera en la propiedad.

La *hipótesis de «ventanas de oportunidad»* consiste en llevar a cabo la emisión de títulos coincidiendo con períodos de niveles de rentabilidad inusualmente elevados que no podrán ser mantenidos en el futuro. Esta teoría fue avanzada por RITTER (1991) y LOUGHRAN y RITTER (1995) que propugnan que cuando una empresa está sustancialmente sobrevalorada es probable que emita acciones y permite explicar momentos de alta y baja actividad emisora por parte de la empresa, de acuerdo con la evidencia observada en los mercados financieros. Así, en ciertos momentos, existen pocas empresas cuyas acciones estén sobrevaloradas y, en consecuencia, hay una escasa actividad emisora tanto por lo que se refiere a las salidas a bolsa como a emisiones de nuevas acciones. Si como sugiere RITTER (1991), las empresas reconocen que otras empresas pertenecientes a su industria están sobrevaloradas, entonces tendrán interés por iniciar su cotización. Por lo tanto, la salida al mercado, desde el punto de vista de hipótesis de ventanas de oportunidad, implicará que empresas comparables también alcancen en momentos previos a la salida a Bolsa elevadas valoraciones por parte del mercado.

[1] El porcentaje de propiedad mantenido por el/los accionista/s principal/es se configura como una señal de la calidad de la empresa en línea con los argumentos de LELAND y PYLE (1977), más que como una medida de la estructura de propiedad.

La disminución de la rentabilidad de las empresas una vez que sus acciones han comenzado a cotizar, constatada en trabajos precedentes, puede estar relacionada con la adecuación de los resultados contables a través de ajustes contables discrecionales, que se concretan en la presentación de beneficios superiores a los reales. Si los inversores se guían por esos beneficios y no anticipan ese incentivo a «maquillar» las cifras contables con carácter previo a la salida a bolsa, pagarán un precio demasiado elevado. Éste es el argumento de la *hipótesis del «maquillaje» contable*, según la cual los inversores perderán su optimismo cuando se revelen los resultados futuros de las empresas, lo que conducirá a una caída en el precio de mercado de las acciones, en línea con los resultados obtenidos por los trabajos que han analizado la rentabilidad de las acciones a largo plazo de las empresas que han salido a bolsa. En este sentido, TEOH *et al.* (1998) han constatado que las empresas que llevan a cabo ofertas públicas iniciales y que ajustan de forma importante sus beneficios contables experimentan una peor rentabilidad de sus acciones en los tres años posteriores a la oferta inicial.

El cumplimiento de las hipótesis de las ventanas de oportunidad y de «maquillaje» contable implicarán que los inversores no anticipan deterioros en el comportamiento operativo de las empresas y que son constantemente sorprendidos por la escasa rentabilidad de las empresas una vez que inician su cotización. La distinción efectiva de si un deterioro en la rentabilidad operativa de la empresa viene motivado por una hipótesis de ventanas de oportunidad o de maquillaje contable no resulta inmediata. En realidad, ambas hipótesis serían consistentes con la existencia de elevadas diferencias positivas en el momento de la salida a bolsa entre la rentabilidad de las empresas que inician su cotización y las empresas de la industria. En la hipótesis de las ventanas de oportunidad esas diferencias motivarían que la empresa decidiese la salida a bolsa en ese momento y por lo que respecta a la hipótesis de maquillaje contable esas diferencias son debidas a un ajuste realizado en las cifras contables de beneficio. Además, ambas hipótesis serían también consistentes con la existencia de valoraciones decrecientes en el mercado similares a las puestas de manifiesto en el contexto internacional por los trabajos que han analizado el rendimiento a largo plazo de las acciones de las empresas que han iniciado su cotización en un mercado de valores. En la hipótesis de ventanas de oportunidad debido al reconocimiento por parte de los inversores de la imposibilidad de mantener las rentabilidades contables obtenidas en momentos previos a la salida a bolsa. En la hipótesis de maquillaje contable la caída de la valoración por el mercado de capitales tras la salida a bolsa sería indicativo del reconocimiento por parte del mercado del error de valoración cometido en el momento inicial al dar credibilidad a la información contable presentada, realizando inferencias a partir de niveles de beneficio anormalmente elevados.

No obstante, la diferencia entre ambas hipótesis se puede establecer en función de la valoración que en el mercado obtienen empresas similares a las que han iniciado su cotización, que según la hipótesis de las ventanas de oportunidad debería ser elevada y en la utilización de medidas de rentabilidad que tomen en consideración variables que se vean afectadas en menor medida por el ajuste de las cifras contables. Así, el contraste de la hipótesis de las ventanas de oportunidad se ha realizado a partir de la comparación de la ratio valor de mercado/valor contable de los fondos propios de la industria y del resto de empresas cuyas acciones se negocian en el mercado. Una elevada ratio puede indicar alternativamente que inversores racionales conceden una elevada valoración a las oportunidades de crecimiento futuro de la empresa. Sin embargo, si esta elevada ratio va acompañada por una rentabilidad y valoración decrecientes será consecuente con el deseo de explotar una venta-

na de oportunidad. Por su parte, la hipótesis de «maquillaje» contable se ha contrastado calculando la rentabilidad operativa a partir del *cash-flow* operativo y no de la rentabilidad económica, que resulta ser una variable menos alterable a través de ajustes contables discrecionales.

La *hipótesis de la reducción de restricciones financieras* surge de la literatura que ha analizado la influencia de las restricciones financieras sobre la inversión. La presencia de información asimétrica hace que los recursos externos no sean un sustituto perfecto para los fondos internos, implicando un mayor coste de aquéllos. En este contexto, la inversión de las empresas dependerá de la disponibilidad de fondos internos (FAZZARI *et al.*, 1988). La salida a bolsa de una empresa permite solucionar o al menos relajar las restricciones financieras causadas por la información asimétrica, facilitando de este modo la obtención de fondos externos. Existen al menos tres razones por las cuales el coste de los fondos ajenos podría disminuir después de una salida a bolsa. En primer lugar, tal y como han constatado PAGANO *et al.* (1998), tras la salida a bolsa las empresas pueden ser más seguras, pues tiende a producirse un descenso en su nivel de endeudamiento. En segundo lugar, existe más información públicamente disponible sobre las empresas, de tal forma que los prestamistas deben incurrir en menores costes para obtener información relativa a la calidad crediticia. Y, en tercer lugar, el mercado de valores ofrece a estas empresas una opción de financiación externa que reduce el poder negociador de las entidades financieras (RAJAN, 1992). De forma consistente con estos argumentos, KIM (1999) ha constatado que la sensibilidad de la inversión al *cash-flow* generado es menor en las empresas cotizadas que para empresas que no cotizan en un mercado de valores. Así mismo, PAGANO *et al.* (1996) presentan evidencia consistente con la reducción de restricciones financieras por la salida a bolsa, al poner de manifiesto que el tipo de interés sobre los créditos a corto plazo se reduce a la par que se incrementa el número de entidades financieras dispuestas a prestar fondos. Esta reducción de las restricciones financieras posibilita reducciones en el coste de los recursos financieros que disminuyan la rentabilidad marginal de las inversiones. El contraste de esta hipótesis se realizará analizando el comportamiento de la rentabilidad financiera y del coste de la deuda con posterioridad a la salida a bolsa.

3. BASE DE DATOS Y METODOLOGÍA

La base de datos, a partir de la cual se realizará el contraste de las hipótesis propuestas en la sección anterior, está integrada por las 115 salidas a cotización realizadas en la Bolsa de Madrid desde el año 1985 al año 1997. La depuración de la muestra ha consistido en eliminar aquellas empresas extranjeras que iniciaban su cotización en el mercado español por tratarse de acciones ya cotizadas en otros mercados de valores; por este motivo el número de salidas a cotización analizadas fue de 111. Esta base de datos ha sido obtenida a partir de la información que recogen los folletos de emisión elaborados por las empresas para solicitar su admisión a bolsa y que han sido facilitados por la Sociedad Rectora de la Bolsa de Madrid para las emisiones que tuvieron lugar entre 1985 y 1989 y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para las posteriores al año 1989. Inicialmente, no se exige disponer de la totalidad de datos financieros para formar parte de la muestra, consecuentemente el número de empresas en la muestra varía según las variables y el período que se consideren.

Las características de la muestra aparecen recogidas en la **tabla 1**. Las empresas que inician su cotización son empresas con elevados niveles de rentabilidad, pues atendiendo a los valores medios la rentabilidad económica resulta ser del 11,62%, mientras que la rentabilidad financiera es el 30%. Además se trata de empresas que han crecido de forma importante tanto en volumen total de activos, 70,25%, como por volumen de ventas, 35,06%.

TABLA 1. Características de las empresas que componen la muestra.

La tabla recoge las características de las 111 empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1985 y 1997. Tanto el tamaño de la oferta como el tamaño de la empresa se expresan en millones de pesetas. Por su parte la edad, entendiendo como tal el tiempo transcurrido desde su fundación hasta el momento de inicio de la cotización bursátil, viene expresada en años.

	Media	Mediana	Máximo	Mínimo
Tamaño de la oferta	10.161	2.466	148.213	0
Tamaño de la empresa (total activo)	76.309	5.455	5.700.405	0,34
Porcentaje de propiedad del accta. principal	35,16%	30,98%	89,93%	1,43%
Porcentaje de propiedad accionistas bancarios	11,86%	5,02%	75,03%	0%
ROI en el año -1	11,62%	9,09%	39,35%	–1,51%
ROE en el año -1	29,99%	22,01%	304,72%	–13,80%
Tasa de inversión en el año -1	70,25%	8,28%	3.356,05%	–82,69%
Crecimiento de las ventas en el año -1	35,06%	16,33%	5.442,17%	–67,59%
Edad de la empresa	30	22	115	0,08
Vmdo./Vcontable fondos propios (salida a bolsa)	6,06	3,88	48,22	–39,40
Infravaloración inicial	12,21%	4,35%	1.300%	–39,29%

En el trabajo se utilizan una serie de variables al objeto de analizar el comportamiento operativo de las empresas y de discriminar entre las explicaciones propuestas, tales como: la rentabilidad económica, el *cash-flow* operativo con respecto al total de activo, la rentabilidad financiera, el endeudamiento, el coste de la deuda y el crecimiento en las ventas y en el total de activo. Se utilizan dos medidas de rentabilidad operativa como son la rentabilidad económica medida como el beneficio antes de intereses e impuestos dividido por el total de activo y el *cash-flow* operativo medido como el beneficio de intereses e impuestos más amortizaciones y provisiones destinadas al mantenimiento del valor del activo con respecto al total activo. Por su parte, la rentabilidad financiera se define como el beneficio neto con respecto al total de fondos propios.

Para cada una de las variables descritas y para cada empresa se mide el cambio en la variable como la diferencia de los valores de los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al valor del año –1, siendo el año 0 el de la salida a bolsa de la empresa. Posteriormente, se calcula la mediana del cambio, para el total de empresas para las cuales se dispone de datos de cada medida a analizar.

Asimismo, se estima el cambio ajustado por la industria en cada una de las variables comparando cada empresa que inicia su cotización con empresas de la misma industria basado en el código CNAE 93. Para ello, para cada empresa que inicia su cotización se buscan una serie de empresas con igual código CNAE considerando cuatro, si ello era posible, o tres cifras. En los casos en que no fue posible seleccionar, al menos, un conjunto de tres empresas pertenecientes a la misma industria siguiendo este criterio, se procedió a la búsqueda de las empresas combinando la clasificación sectorial realizada por el Boletín de Cotización Oficial de la Bolsa de Madrid junto con el código CNAE. El comportamiento operativo de la empresa ajustado por la industria es la diferencia entre el cambio en la variable correspondiente para la empresa y el cambio mediano en esa misma variable para la industria. El test utilizado en todos los casos es el test no paramétrico de rangos de signos de Wilcoxon.

4. CAMBIOS EN EL COMPORTAMIENTO OPERATIVO

La **tabla 2** muestra el cambio en el comportamiento operativo de las empresas que han iniciado su cotización en la Bolsa de Madrid en el período 1985-1997.

TABLA 2. Comportamiento operativo de las salidas a bolsa.

Los valores de la tabla son los cambios medios o medianos expresados como porcentaje para las 111 empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1985 y 1997. Para cada una de las variables consideradas se mide el cambio en la variable como diferencia de los valores de los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al valor del año –1, siendo 0 el año de la salida a bolsa de la empresa. El cambio se ajusta por la industria restándole a la variable correspondiente de la empresa el cambio de esa misma variable para la industria. El test utilizado es el test no paramétrico de rangos de signos de Wilcoxon.

	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1
Panel A: Rentabilidad económica				
Cambio mediano (%)	0,67	–0,47	–3,42***	–5,24***
Cambio medio (%)	0,07	–2,19	–5,40	–6,70
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,65	–0,29	–1,83***	–2,76***
Cambio medio ajust. industria (%)	0,64	–0,41	–3,14	–3,97
Número observaciones	98	98	97	84
Panel B: Cash-flow/Activo total				
Cambio mediano (%)	2,45***	0,59	–0,44	–1,88**
Cambio medio (%)	2,78	0,30	–2,26	–2,83
Cambio mediano ajust. industria (%)	2,66***	2,21***	1,31	0,39
Cambio medio ajust. industria (%)	3,99	3,14	0,59	–0,16
Número observaciones	98	98	97	84

.../...

.../...

Panel C: Rentabilidad financiera				
Cambio mediano (%)	–0,56	–0,53***	–10,74***	–15,28***
Cambio medio (%)	–4,60	–11,83	–22,51	–28,61
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,00	–4,59***	–8,96***	–10,57***
Cambio medio ajust. industria (%)	–3,65	–9,66	–19,97	–23,97
Número observaciones	98	98	97	84
Panel D: Deuda/Activo total				
Cambio mediano (%)	–4,64***	–3,23*	–0,95	0,94
Cambio medio (%)	–6,02	–3,68	–0,96	0,80
Cambio mediano ajust. industria (%)	–3,95**	–4,84**	–7,95***	–10,65***
Cambio medio ajust. industria (%)	–3,77	–5,72	–5,91	–9,31
Número observaciones	87	85	87	79
Panel E: Deuda con coste/Activo total				
Cambio mediano (%)	0,51	3,75**	3,76***	4,36***
Cambio medio (%)	1,65	3,40	5,90	8,06
Cambio mediano ajust. industria (%)	1,12	2,72**	3,70	4,17
Cambio medio ajust. industria (%)	3,79	3,99	3,32	1,52
Número observaciones	87	85	87	79
Panel F: Gastos financieros/Deuda				
Cambio mediano (%)	0,41	0,14	–0,02	0,22
Cambio medio (%)	1,12	0,33	–0,17	1,47
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,63	1,20	1,12	1,64*
Cambio medio ajust. industria (%)	0,83	1,21	0,37	2,39
Número observaciones	87	85	87	79
Panel G: Gastos financieros/Deuda coste				
Cambio mediano (%)	–1,06	–1,83**	–2,29***	–4,41***
Cambio medio (%)	–4,61	–4,95	–6,43	–6,59
Cambio mediano ajust. industria (%)	–1,70	–0,95	–1,00*	–0,73
Cambio medio ajust. industria (%)	–3,41	–2,00	–4,67	–3,08
Número observaciones	87	85	87	78
Panel H: Tasa de inversión				
Cambio mediano (%)	38,31***	17,24***	17,67*	4,38
Cambio medio (%)	35,81	–44,76	–17,17	–36,78
Cambio mediano ajust. industria (%)	34,04***	15,41***	15,26*	3,49
Cambio medio ajust. industria (%)	36,29	–42,74	–18,73	–41,05
Número observaciones	91	92	90	82
Panel I: Crecimiento de ventas				
Cambio mediano (%)	–3,29	–8,66**	–8,05*	–13,08***
Cambio medio (%)	58,28	–7,86	–10,17	–26,35
Cambio mediano ajust. industria (%)	–6,26	–8,74**	–11,13*	–11,51***
Cambio medio ajust. industria (%)	55,09	–5,51	–15,58	–19,45
Número observaciones	90	88	88	81

*** Significativo al 1%; **Significativo al 5%; *Significativo al 10%.

Por lo que respecta a la rentabilidad económica (Panel A), se observa un deterioro en la misma en los tres años posteriores con respecto al año previo al inicio de cotización, tanto si se consideran los valores ajustados o no por los valores medianos de la industria. La mediana de los cambios en la rentabilidad económica son 0,67%, –0,47%, –3,42% y –5,24% respectivamente para los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al año –1, siendo los dos últimos valores significativamente diferentes de cero al 1%. Los valores ajustados por el comportamiento de la industria presentan una tendencia similar de disminución de la rentabilidad económica, lo cual permite inferir que los descensos en la rentabilidad no pueden ser debidos a efectos sectoriales. Un comportamiento similar se constata cuando se utilizan valores medios.

En el Panel B se recogen los cambios experimentados por el *cash-flow* operativo con respecto al total de activo. Se pone de manifiesto la existencia de un descenso en esta variable una vez transcurridos tres años desde el inicio de cotización, aunque de menor cuantía que en el caso de la rentabilidad económica y que además desaparece cuando se consideran los cambios ajustados por la industria. Además, en los dos primeros años existen valores positivos de esta variable acorde con una mejoría en el comportamiento de la misma con posterioridad a la salida a bolsa. El diferente comportamiento observable en esta variable resulta consistente con los argumentos de la hipótesis de «maquillaje» contable. La no existencia de un deterioro de esta medida de rentabilidad operativa frente a la rentabilidad económica, basada en un beneficio de la actividad, parece sugerir que las empresas antes de su salida a bolsa incrementan sus cifras de beneficio contable a costa de reducir las dotaciones realizadas en el ejercicio. Una vez se produce la salida a bolsa y el maquillaje contable de las cifras de beneficios dejan de ser realizados, se produce un descenso de las rentabilidades basadas en el beneficio contable y no en las basadas en un concepto de *cash-flow* operativo.

En el Panel C aparecen los cambios en la rentabilidad financiera, que ponen de manifiesto un descenso importante en la misma. Así, se produce un descenso de –0,56%, –0,53%, –10,74% y –15,28% respectivamente para los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al año –1, siendo los tres últimos valores significativamente distintos de cero. Los descensos persisten una vez tenido en cuenta el comportamiento de la rentabilidad financiera de las empresas pertenecientes a la misma industria y son los siguientes: 0,00%, –4,59%, –8,96% y –10,57%, resultando significativamente distintos de cero los tres últimos valores.

Los resultados, en general, constatan la existencia de un deterioro en la rentabilidad operativa y especialmente financiera de las empresas que han iniciado recientemente su cotización en la Bolsa de Madrid durante el período 1985-1997 [2]. No obstante, consideramos también relevante analizar no sólo los cambios sino también los niveles de esas variables. Así en la **figura 1** se representan los niveles medianos de las variables rentabilidad económica, *cash-flow* operativo con respecto al activo total y rentabilidad financiera desde el año –1 al año +3, tanto para las empresas que han iniciado su cotización como para la industria. Se puede comprobar cómo partiendo de niveles superiores de rentabilidad económica de las empresas que iniciaron su cotización con respecto a sus industrias correspondientes [9,09% frente a 6,71%], al cabo de tres años los niveles se igualan, 4,65% para las empresas que han iniciado su cotización y 4,47% para la muestra de control. Comentarios en esta misma línea pueden realizarse para la variable *cash-flow* operativo con respecto al total de activo, aunque en este caso los valores superiores de las empresas que iniciaron su cotización se sitúan en los años 0 y 1. El análisis de la rentabilidad financiera pone de manifiesto un deterioro importante en la misma en las empresas que reciente-

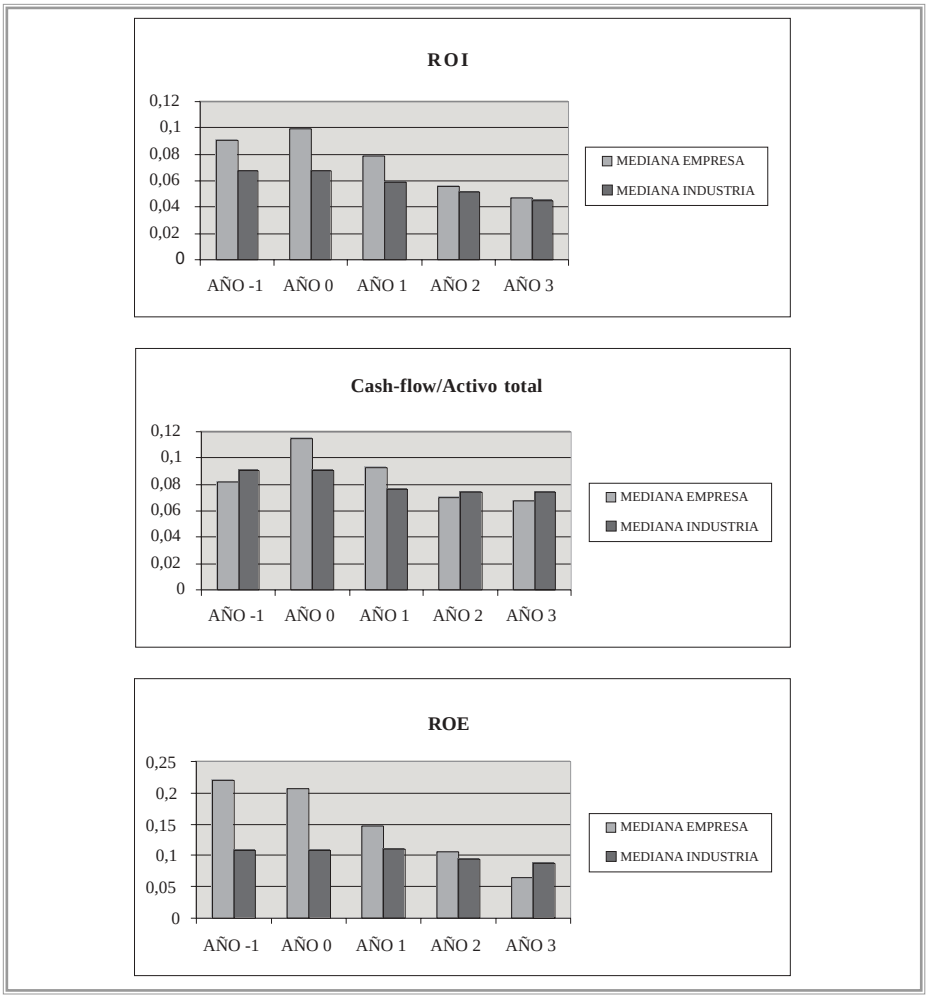
[2] Pudiera ser que la desaparición de empresas pudiera sesgar los resultados, no obstante dado que serían las empresas con peores resultados las que tenderían a desaparecer en mayor medida podemos pensar que en todo caso el sesgo cometido consiste en infravalorar la disminución de la rentabilidad.

mente han comenzado a negociar sus acciones en la Bolsa de Madrid. Se puede observar cómo el nivel de rentabilidad financiera previo a la salida a bolsa era el doble del alcanzado por empresas de su misma industria [22,01% frente a 10,83%] y evoluciona hasta situarse por debajo del mismo tres años después de haber iniciado la cotización [6,50% frente a 8,62%].

En consecuencia, aunque las empresas que recientemente han iniciado su cotización comienzan superando en rentabilidad a las empresas de la industria, estos niveles decaen en mayor medida que la rentabilidad de la industria, llegando a situarse en niveles inferiores al cabo de los dos o tres años de la salida a bolsa.

FIGURA 1. Rentabilidad de las salidas a bolsa y de sus industrias.

Los niveles medianos de las variables, rentabilidad económica, *cash-flow* operativo sobre total de activo y rentabilidad financiera para las 111 empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1985 y 1997 y sus correspondientes industrias para los años –1 a +3 se recogen en los gráficos.



En línea con la evidencia puesta de manifiesto por los trabajos de JAIN y KINI (1994), MIKKELSON *et al.* (1997) o PAGANO *et al.* (1998) se constata la existencia en el caso español de una disminución significativa de la rentabilidad de la empresa con posterioridad al inicio de su cotización. La existencia de esta disminución en la rentabilidad puede venir motivada por las explicaciones propuestas anteriormente, esto es, intensificación de los problemas de agencia, ventanas de oportunidad, «maquillaje» contable o reducción de las restricciones financieras. No obstante, las diferencias importantes constatadas en la rentabilidad en el momento de salida a bolsa entre las empresas que inician su cotización y las empresas de la industria, parecen sugerir que el descenso de la rentabilidad operativa puede venir motivado por las explicaciones de ventanas de oportunidad y/o de «maquillaje» contable. En la hipótesis de ventanas de oportunidad la diferencia entre la rentabilidad de la empresa y la industria se encontraría en el origen de la decisión de la empresa de iniciar su cotización buscando la mejor valoración posible por el mercado de capitales. Por su parte, en la explicación de «maquillaje» contable la diferencia entre la rentabilidad de la empresa y de la industria sería la consecuencia del ajuste realizado en las cifras de beneficio contable.

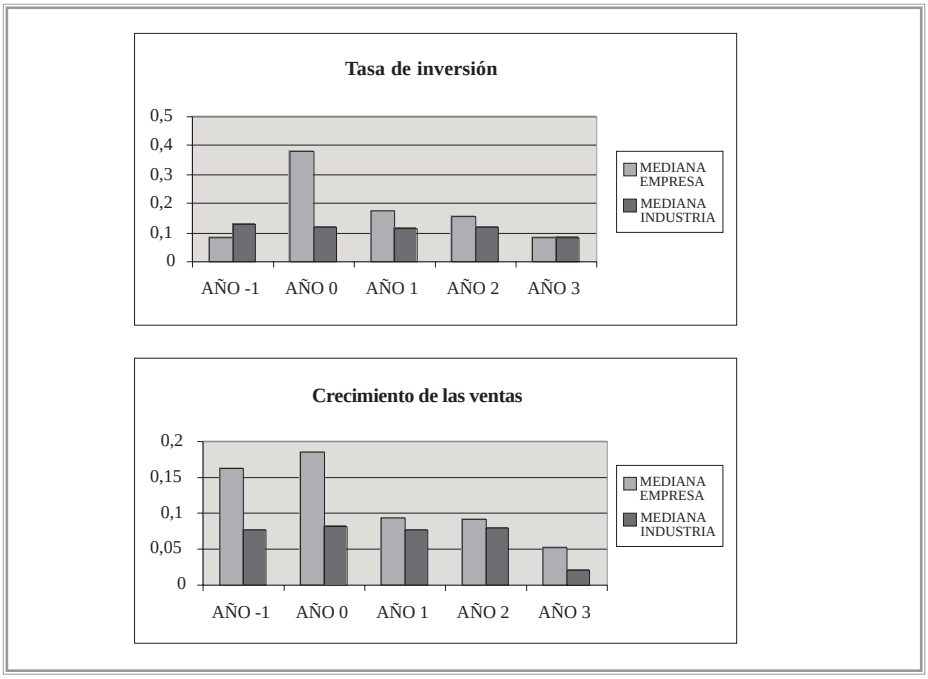
Con el objetivo de tener una visión más completa de los cambios experimentados por las empresas con posterioridad al inicio de su cotización se han analizado otras variables que se refieren al endeudamiento, al coste de los fondos ajenos, a la tasa de inversión de la empresa y al crecimiento de las ventas. Los resultados de estos análisis se recogen en los Paneles D, E, F, G, H e I de la **tabla 2**. Refiriéndonos siempre a valores ajustados por la mediana de la industria, podemos observar la existencia de un descenso importante en el endeudamiento total y de un ligero incremento en el endeudamiento con coste, que van asociados a un repunte del coste de los recursos ajenos que se torna en un descenso de los mismos cuando se considera únicamente la deuda con coste, aunque los valores que se obtienen son escasamente significativos. La existencia de un descenso en el coste de los recursos ajenos sería consistente con la hipótesis de reducción de las restricciones financieras y es el resultado constatado por PAGANO *et al.* (1998) en el mercado italiano, aunque en el caso español únicamente resulta ser significativo la existencia de un descenso dos años después de iniciada la cotización de las acciones de la empresa. La inexistencia de un descenso significativo en el coste de los recursos ajenos, junto con el importante deterioro de la rentabilidad financiera nos permite concluir desfavorablemente con respecto a la hipótesis de reducción de las restricciones financieras. Esto es, la reducción en la rentabilidad operativa de la empresa tras su salida a bolsa no se debe a una reducción en la rentabilidad mínima exigible a las inversiones.

Por su parte y por lo que se refiere al comportamiento inversor se constata un importante crecimiento de la inversión tanto en el año previo a la salida a bolsa como en los dos años posteriores, no obstante en el tercer año parece mantenerse un nivel similar al previo al inicio de la cotización y al experimentado por la industria [3]. Las tasas de inversión y de crecimiento de ventas se reflejan en la **figura 2**, representando en este caso los crecimientos anuales.

[3] Los Paneles H e I miden el cambio en la tasa de inversión y en el crecimiento de las ventas con respecto al año –1.

FIGURA 2. Tasa de inversión y crecimiento de las ventas.

Los niveles medianos de las variables, tasa de inversión y crecimiento de las ventas para las 111 empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1985 y 1997 y sus correspondientes industrias para los años –1 a +3 se recogen en los gráficos.



Se puede comprobar en la **figura 2** que existe una gran diferencia entre las tasas de inversión de la empresa y de la industria en el año que tiene lugar la salida a bolsa. Así, el valor mediano de la tasa de inversión de las empresas que inician su cotización es un 38,19% frente a un 11,64% para la industria. No obstante, los valores de esta tasa de inversión difieren de forma importante de los constatados por JAIN y KINI (1994) para el mercado americano. JAIN y KINI (1994) ponen de manifiesto tasas de inversión acumuladas del 167,33% tras tres años desde el inicio de su cotización, e incluso una vez descontado la mediana de la tasa de inversión de la industria se alcanzan tasas del 111,10%. En el presente trabajo la diferencia en estas tasas entre las empresas que forman parte de la muestra y la industria al cabo de tres años desde la salida a bolsa se sitúa en un 50,26%. Los menores volúmenes de inversión tras la salida a bolsa existentes en el caso español están en línea con la evidencia proporcionada por PAGANO *et al.* (1998) para el mercado italiano. La razón de este aspecto diferencial podría situarse en el diferente perfil de las empresas que salen al mercado en la Europa Continental y en EE.UU. En este último caso se trata de empresas jóvenes y el principal interés de las mismas es financiar su expansión (MIKKELSON *et al*., 1997), mientras que las empresas que inician su cotización en Europa Continental son empresas más maduras [4] y que pueden perseguir objetivos diferentes de la financiación del crecimiento empresarial, tales como una reducción del endeudamiento y una diversificación de las inversiones de los accionistas. En este sentido, PAGANO *et al*.

[4] La historia operativa de las empresas de la muestra es de 22 años (mediana).

(1998) han constatado que las empresas italianas tienden a iniciar su cotización tras períodos de elevadas tasas de crecimiento y de inversión. Por otra parte, MIKKELSON *et al*. (1997) encuentran que las empresas con mayor historia operativa tienden a utilizar los fondos obtenidos en las salidas a bolsa para reducir el endeudamiento, más que financiar el crecimiento.

Con el objetivo de analizar en mayor profundidad este aspecto hemos dividido la muestra objeto de estudio en función de la edad de las empresas en el momento de su salida a bolsa. Así, en la **tabla 3** (Paneles IA y IIA) se recoge el comportamiento inversor de las empresas divididas en dos grupos, tomando como criterio el valor mediano de la edad –historia operativa– de la empresa en el momento de su salida a bolsa. Puede observarse que las tasas de inversión en ambos casos sólo superan significativamente a las de la industria en los primeros años. Además, las diferencias entre el comportamiento inversor de ambos subgrupos tras el inicio de cotización no resultan estadísticamente significativos. Por lo tanto, no se puede concluir que las menores tasas de inversión constatadas en el caso español con respecto a la evidencia existente en EE.UU. vengan motivadas por la mayor edad de las empresas que inician su cotización en los mercados de valores.

TABLA 3. Tasa de inversión de la empresa y crecimiento de las ventas en función de la historia operativa.

Los valores de la tabla son los crecimientos medios o medianos expresados como porcentaje para las 111 empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1985 y 1997. La división de la muestra se ha realizado teniendo en cuenta la mediana de la historia operativa de la empresa en el momento de la salida a bolsa, que resultó ser de 22 años. Para ambas variables se mide la variación en el crecimiento anual en la variable con respecto al crecimiento del año –1, siendo 0 el año de la salida a bolsa de la empresa. El crecimiento se ajusta por la industria restándole a la variable correspondiente de la empresa el crecimiento de esa misma variable para la industria. El test utilizado es el test no paramétrico de rangos de signos de Wilcoxon.

	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1
Panel I: Historia operativa inferior a 22 años				
Panel IA. Tasa de inversión				
Cambio mediano (%)	39,94***	17,11	21,11	8,12
Cambio medio (%)	63,57	–8,32	54,37	48,31
Cambio mediano ajust industria (%)	46,54***	11,41	14,77	6,51
Cambio medio ajust. industria (%)	62,78	–7,66	40,97	30,81
Número observaciones	43	45	43	42
Panel IB. Crecimiento de las ventas				
Cambio mediano (%)	–1,87	0,95	–1,19	–5,15
Cambio medio (%)	101,03	10,19	–10,01	–24,15
Cambio mediano ajust industria (%)	–6,39	–2,73	–4,97	–4,88
Cambio medio ajust. industria (%)	101,27	6,46	–34,13	–18,47
Número observaciones	43	45	43	42

.../...

.../...

Panel II: Historia operativa superior a 22 años				
Panel IIA. Tasa de inversión				
Cambio mediano (%)	31,81***	17,45**	17,55	0,04
Cambio medio (%)	10,95	–79,64	–82,62	–44,86
Cambio mediano ajust industria (%)	32,30***	20,41**	16,41	3,19
Cambio medio ajust. industria (%)	12,57	–76,33	–73,35	–36,47
Número observaciones	48	47	47	41
Panel IIB. Crecimiento de las ventas				
Cambio mediano (%)	–5,40	–16,51***	–17,09**	–24,97***
Cambio medio (%)	19,17	–26,76	–10,33	–28,61
Cambio mediano ajust industria (%)	–4,34**	–13,16***	–14,41*	–17,12***
Cambio medio ajust. industria (%)	12,84	–18,05	2,15	–20,47
Número observaciones	47	43	45	40

*** Significativo al 1%; **Significativo al 5%;*Significativo al 10%.

Otro elemento diferenciador de los resultados obtenidos con respecto a los puestos de manifiesto en EE.UU. radica en la evolución del crecimiento de las ventas –**tabla 2**, panel I–. Así, se constata que existe un descenso significativo en las tasas de crecimiento de las ventas tanto si se consideran valores ajustados como no ajustados por la industria con respecto a los niveles previos a la salida a bolsa. De hecho, en la **figura 2** se observa la existencia de tasas de crecimiento de las ventas muy importantes en los años –1 y 0 y superiores a las tasas de la industria, que disminuyen hasta situarse en los años 1 y 2 al nivel del resto de empresas de la industria. Este resultado, en línea a lo obtenido para la variable inversión, indica que las empresas que inician su cotización no tienen por objetivo financiar el crecimiento de la empresa que es el caso habitual de EE.UU. En la **tabla 3** (Paneles IB y IIB) puede observarse que son las empresas de mayor edad las que experimentan menores crecimientos de las ventas en relación a los obtenidos con carácter previo, mientras que en las empresas de menor historia operativa tienen unos crecimientos en las ventas que no son significativamente distintos de las restantes empresas de su industria. No obstante, las diferencias en el crecimiento de las ventas únicamente son significativas en el cambio ajustado por la industria del año 1 con respecto al año –1.

4.1. Comportamiento operativo y método de salida a bolsa.

Una vez determinada la existencia de descensos significativos en la rentabilidad de las empresas que han iniciado su cotización en el mercado de valores español en el período comprendido entre 1985 y 1997, nos proponemos analizar si el método utilizado para el inicio de cotización tiene influencia sobre los resultados obtenidos.

En el mercado de capitales español existen cuatro formas de iniciar la cotización bursátil: introducción directa o «listing», colocación privada, oferta pública y colocación mixta. La entrada directa es un método por el cual se solicita la admisión a cotización de las acciones que están en manos de los accionistas, debiendo cumplir unos requisitos mínimos de distribución. La oferta privada supone la colocación de acciones limitada a un determinado sector del público inversor y pretende una mayor estabilidad del accionariado. La oferta pública (OPI) es una operación financiera a través de la cual una persona física o jurídica ofrece a los inversores la venta de un determinado número de acciones de la empresa. En general, al estar abierta a todo el público inversor, es la que permite una mayor ampliación de la base accionarial de la empresa. La colocación privada es compatible con la oferta pública y viceversa, dando lugar a la colocación mixta que permite mediante una adecuada combinación de uno y otro método, obtener las ventajas de los dos sistemas. La colocación directa presenta una diferencia importante con respecto al resto de formas, dado que los accionistas continúan siendo los mismos que con anterioridad a la salida a bolsa. Por su parte, la colocación privada supone que el procedimiento de salida a bolsa ocurre en un entorno caracterizado por una menor asimetría informativa.

En la **tabla 4** se ha distinguido el comportamiento de la rentabilidad de las empresas con posterioridad al inicio de cotización en función del método de colocación de las acciones. Así, se presentan los resultados para las salidas directas, las colocaciones privadas y las públicas [5].

TABLA 4. Comportamiento operativo en función del método de colocación.

Los valores de la tabla son los cambios medios o medianos expresados como porcentaje para las empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1985 y 1997 según el método de colocación. Para cada una de las variables consideradas se mide el cambio en la variable como diferencia de los valores de los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al valor del año –1, siendo 0 el año de la salida a bolsa de la empresa. El cambio se ajusta por la industria restándole a la variable correspondiente de la empresa el cambio de esa misma variable para la industria. El test utilizado es el test no paramétrico de rangos de signos de Wilcoxon.

	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1
Panel I. Colocación directa				
Panel IA: Rentabilidad económica				
Cambio mediano (%)	2,49	2,12	0,50	–0,83
Cambio medio (%)	1,03	–0,20	–1,49	–3,93
Cambio mediano ajust. industria (%)	2,48	3,80	1,93	–0,03
Cambio medio ajust. industria (%)	0,92	1,99	1,04	0,77
Número observaciones	16	18	18	14
Panel IB: Cash-flow/Activo total				
Cambio mediano (%)	3,54**	4,68	3,58	1,15
Cambio medio (%)	3,98	2,29	1,40	0,30
Cambio mediano ajust. industria (%)	2,56*	4,67*	4,43	3,65
Cambio medio ajust. industria (%)	4,02	4,71	3,53	4,85
Número observaciones	16	18	18	14

.../...

[5] Únicamente, en cinco casos tiene lugar una colocación mixta, por lo que no se presenta la evolución de la rentabilidad para esta forma de colocación inicial de las acciones.

.../...

Panel IC: Rentabilidad financiera				
Cambio mediano (%)	4,08	–3,05	–5,08	–15,23***
Cambio medio (%)	0,03	–6,11	–10,58	–22,04
Cambio mediano ajust. industria (%)	7,47	0,03	–3,61	–9,37
Cambio medio ajust. industria (%)	–1,24	–5,41	–10,61	–18,80
Número observaciones	16	18	18	14
Panel II. Colocación privada				
Panel IIA: Rentabilidad económica				
Cambio mediano (%)	0,81	–0,55	–4,98**	–6,70***
Cambio medio (%)	1,18	–2,24	–5,18	–7,47
Cambio mediano ajust. industria (%)	1,14	0,03	–2,41	–3,72
Cambio medio ajust. industria (%)	2,54	1,00	–2,61	–3,52
Número observaciones	30	29	27	24
Panel IIB: Cash-flow/Activo total				
Cambio mediano (%)	5,76***	1,52	0,06	–1,88
Cambio medio (%)	6,40	1,08	–0,38	–1,90
Cambio mediano ajust. industria (%)	8,33***	4,82***	0,17	0,35
Cambio medio ajust. industria (%)	9,06	6,24	2,38	1,96
Número observaciones	30	29	27	24
Panel IIC: Rentabilidad financiera				
Cambio mediano (%)	–1,38	–5,89*	–13,63***	–19,26***
Cambio medio (%)	–1,31	–10,95	–19,98	–27,83
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,71	–5,27	–11,63**	–23,91**
Cambio medio ajust. industria (%)	1,35	–6,66	–15,85	–23,36
Número observaciones	30	29	27	24
Panel III. Colocación pública				
Panel IIIA: Rentabilidad económica				
Cambio mediano (%)	–0,22	–1,26**	–4,06***	–5,05***
Cambio medio (%)	–1,20	–3,21	–7,13	–7,18
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,05	–0,74	–2,06***	–3,12**
Cambio medio ajust. industria (%)	–0,90	–2,45	–5,03	–5,62
Número observaciones	49	47	48	43
Panel IIIB: Cash-flow/Activo total				
Cambio mediano (%)	0,00***	–0,22***	–3,25***	–2,94***
Cambio medio (%)	–0,04	–1,38	–4,73	–4,28
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,42	0,19	–0,07	0,39
Cambio medio ajust. industria (%)	0,54	–0,01	–1,72	–2,93
Número observaciones	50	47	48	43

.../...

.../...

Panel IIIC: Rentabilidad financiera				
Cambio mediano (%)	–1,31	–5,27***	–12,87***	–10,79***
Cambio medio (%)	–8,91	–15,12	–28,52	–30,41
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,14	–6,50***	–10,78***	–9,32***
Cambio medio ajust. industria (%)	–8,49	–14,16	–26,28	–25,47
Número observaciones	49	47	48	43

*** Significativo al 1%; **Significativo al 5%; *Significativo al 10%.

La principal diferencia según el tipo de colocación se refiere a que en las salidas directas y en las colocaciones privadas, si atendemos a los cambios medianos ajustados por la industria, la rentabilidad económica no disminuye significativamente con posterioridad a la salida a bolsa, mientras que sí se observan reducciones significativas en el caso de las OPIs. Este resultado es explicable tanto desde el punto de vista de la hipótesis de costes de agencia como desde la hipótesis del «maquillaje» contable o la explicación de las ventanas de oportunidad. Dado que, por lo que se refiere a la colocación directa, los propietarios de la empresa siguen manteniendo el mismo porcentaje de propiedad tras la salida no existiría un cambio en los incentivos de los accionistas para ejercer el control ni un interés por alterar las cifras contables con la finalidad de obtener un buen precio en la colocación de las acciones, ni incentivos a llevar a cabo la salida cuando las acciones estén sobrevaloradas [6]. En cuanto a las colocaciones privadas, éstas tienen lugar en un entorno con menor asimetría informativa, dado que la oferta de títulos se realiza a un grupo reducido de inversores, por lo tanto la posibilidad de llevar a cabo la salida cuando las acciones están sobrevaloradas o de realizar un «maquillaje» de los beneficios sería menor comparado con la colocación pública. En esta misma línea la dispersión de la propiedad también será menor en las colocaciones privadas que en las ofertas públicas, justificando la existencia de menores descensos en la rentabilidad de áquellas. Así mismo se constata en el análisis de la rentabilidad financiera que los descensos más significativos se dan para las ofertas públicas y en menor medida para las colocaciones privadas, siendo inexistentes en el caso de las salidas directas. En consecuencia, la existencia de un peor comportamiento en las salidas a bolsa que se realizan mediante oferta pública es consistente con las explicaciones propuestas de costes de agencia, de ventanas de oportunidad y de «maquillaje» contable.

4.2. Comportamiento operativo y estructura de propiedad.

El descenso en la rentabilidad de la empresa, puesto de manifiesto por la evidencia empírica y que hemos corroborado en el caso español, puede ser debido al incremento en los costes de agencia derivado de la mayor dispersión que experimenta la propiedad de la empresa como consecuen-

6 No descartamos que en las salidas directas o en las colocaciones privadas pueda originarse una reducción de las restricciones financieras como consecuencia del inicio de cotización, que justifique caídas en la rentabilidad mínima a exigir a los proyectos de inversión. No obstante, esta explicación ha sido descartada dados los comportamientos observados tanto en el coste de la deuda como en la rentabilidad financiera.

cia de la salida a bolsa. Aunque ésta ha sido la hipótesis contrastada en los trabajos previos que han analizado la influencia de la estructura de propiedad, cabe decir que el inicio de la cotización de las acciones de una empresa puede reducir los costes de agencia, al introducir un mecanismo de disciplina del comportamiento directivo.

Con el objetivo de contrastar la hipótesis de costes de agencia hemos dividido la muestra objeto de estudio en dos grupos según la concentración de la estructura de propiedad tras el inicio de cotización. Así, se ha medido el porcentaje de acciones poseídas por el accionista principal o por los tres accionistas principales al final del año en que ha tenido lugar la salida a bolsa. Dado que los descensos significativos en la rentabilidad suelen producirse a partir del segundo año desde el inicio de la cotización, hemos considerado también esas variables al final del segundo año con respecto al año de salida a bolsa. Así mismo y tomando en consideración la posible influencia sobre el control directivo que pueden ejercer las entidades financieras hemos utilizado como criterios para la división de la muestra el porcentaje de propiedad del primer accionista bancario y de la totalidad de accionistas bancarios al final del año en que ha tenido lugar la salida a bolsa y dos años después, por el motivo aducido anteriormente.

Para ello hemos dividido la muestra objeto de estudio en dos grupos para cada uno de los criterios considerados en función de la mediana de la variable. Dado que no disponemos de los datos de estructura de propiedad hasta 1990, no podemos incluir la totalidad de las empresas que han salido a bolsa, sino que cuando medimos la estructura de propiedad al final del año en que inicia su cotización contamos con 41 empresas y si la medida se realiza dos años después tenemos 88 empresas, frente a las 111 que componen la muestra total.

Al final del año en que se produce la salida a bolsa el principal accionista posee una propiedad media del 35,16% (valor mediano, 30,98%), mientras que los tres principales accionistas mantienen una propiedad media del 49,91% (valor mediano, 50,63%). Transcurridos dos años, estos porcentajes son, respectivamente, 41,84% (valor mediano, 36,33%) y 59,08% (valor mediano, 59,26%), poniendo de manifiesto un incremento en la concentración accionarial. Este incremento en la concentración accionarial tras la salida a bolsa contrasta con la evidencia puesta de manifiesto por MIKKELSON *et al.* (1997) para el mercado estadounidense. Estos valores también constatan la diferente concentración de la estructura de propiedad en el caso español con respecto a EE.UU. Por su parte, la propiedad media mantenida por las entidades financieras a final del año en que tuvo lugar el inicio de cotización era del 11,86% (valor mediano, 5,02%), mientras que dos años después el porcentaje se situaba en un 13,30% (valor mediano, 0%).

TABLA 5. Rentabilidad de las empresas que salen a bolsa en función del porcentaje poseído por los tres accionistas principales.

Los valores de la tabla son los cambios medios o medianos expresados como porcentaje para las empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1990 ó 1988, según se considere la estructura de propiedad del año 0 o del año 2 y 1997. La división de la muestra se ha realiza teniendo en cuenta la mediana del porcentaje poseído por los tres accionistas principales tanto al final de año en que se produce el inicio de cotización como dos años después, que resultó ser del 50,63% en el año 0 y de 59,26% en el año +2. Para las variables consideradas se mide el cambio en la variable en los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al valor del año –1, siendo 0 el año de la salida a bolsa de la empresa. El cambio se ajusta por la industria restándole a la variable correspondiente de la empresa el cambio de esa misma variable para la industria. El test utilizado es el test no paramétrico de rangos de signos de Wilcoxon.

	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1
	Porcentaje de propiedad superior a 50,63% (año 0)				*Porcentaje de propiedad superior a 59,26% (año 2)*			
Panel A. Rentabilidad económica								
Cambio mediano (%)	0,04	–0,53	–1,75**	–3,70**	0,11	–1,02**	–3,60***	–3,62***
Cambio medio (%)	–3,10	–3,86	–8,21	–6,57	–1,53	–4,58	–8,54	–8,21
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,05	–0,48	–1,90*	–2,87**	–0,03	–0,57	–2,02**	–2,35*
Cambio medio ajust. industria (%)	–3,37	–4,09	–7,06	–6,03	–1,38	–2,69	–5,37	–5,24
Número observaciones	17	17	16	15	40	38	36	30
Panel B: Cash-flow/Activo total								
Cambio mediano (%)	0,45	0,34	–0,90	–2,29*	1,02	–0,17	–0,90	–1,53
Cambio medio (%)	–2,79	–3,22	–7,10	–4,69	0,63	–3,26	–4,51	–3,81
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,41	0,11	0,58	0,08	1,03	0,75	0,88	–1,06
Cambio medio ajust. industria (%)	–1,94	–2,41	–4,66	–2,87	1,79	–0,14	–0,71	–0,15
Número observaciones	17	17	16	15	40	38	36	30
Panel C: Rentabilidad financiera								
Cambio mediano (%)	–1,56	–3,74**	–8,36**	–6,96**	–1,44	–4,66***	–14,52***	–12,56***
Cambio medio (%)	–23,76	–25,21	–47,38	–35,53	–2,40	–10,49	–28,93	–31,14
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,39	–5,38	–6,81*	–9,32*	–0,26	–5,52	–11,40***	–10,60***
Cambio medio ajust. industria (%)	–21,83	–21,33	–45,50	–34,69	–1,53	–7,80	–25,66	–27,30
Número observaciones	17	17	16	15	40	38	36	30
	Porcentaje de propiedad inferior a 50,63% (año 0)				*Porcentaje de propiedad inferior a 59,26% (año 2)*			
Panel A. Rentabilidad económica								
Cambio mediano (%)	–0,16	–1,08	–2,93	–2,55	–1,05***	–0,90***	–4,36***	–6,81***
Cambio medio (%)	0,94	–0,06	–1,88	–2,11	–0,42	–1,56	–5,64	–7,80
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,08	–0,60	–2,06	–1,12	–0,49	–0,48	–2,79***	–3,62***
Cambio medio ajust. industria (%)	1,54	0,59	–0,79	–2,62	–0,24	–0,65	–4,35	–5,71
Número observaciones	18	18	18	15	40	39	39	38
Panel B: Cash-flow/Activo total								
Cambio mediano (%)	1,35	0,96	0,45	–1,47	2,10	0,34	–1,18	–3,80***
Cambio medio (%)	2,74	1,56	0,35	–0,39	1,60	0,14	–2,54	–4,68
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,46	0,87	1,58	0,39	1,75	0,95	1,12	0,39
Cambio medio ajust. industria (%)	2,50	2,17	2,05	–3,22	2,30	2,17	–0,27	–3,08
Número observaciones	18	18	18	15	41	39	39	38
Panel C: Rentabilidad financiera								
Cambio mediano (%)	–0,30	–3,77	–4,77*	–3,48	–0,42	–7,24***	–12,93***	–18,57***
Cambio medio (%)	1,10	–2,00	–4,91	–5,62	–6,88	–15,83	–22,40	–30,40
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,48	–4,68	–5,77	–5,98	0,25	–7,40***	–8,96***	–11,19***
Cambio medio ajust. industria (%)	1,37	–3,42	–4,58	–4,50	–6,72	–14,94	–20,06	–23,05
Número observaciones	18	18	18	15	40	39	39	38

*** Significativo al 1%; **Significativo al 5%;*Significativo al 10%.

Los resultados obtenidos, recogidos en la **tabla 5**, ponen de manifiesto que si dividimos la muestra en función de la propiedad de los tres accionistas principales al final del año que se produce la salida a bolsa, existen mayores deterioros en la rentabilidad, una vez ajustada por la industria, para el subgrupo de mayor concentración en la propiedad, aunque las diferencias entre ambos subgrupos no son significativas para ninguno de los años en las tres variables de rentabilidad consideradas. Estos resultados no son favorables a la explicación del descenso en la rentabilidad como consecuencia del aumento de los costes de agencia derivados de una mayor dispersión en la propiedad. El efecto observado indica que son las empresas con menor concentración de la propiedad las que presentan una mejor evolución de su rentabilidad.

En la **tabla 5** se reflejan también los cambios en las tres variables de rentabilidad cuando se realiza la división de la muestra en función del valor mediano del porcentaje de propiedad de los tres accionistas principales una vez que han transcurrido dos años desde la salida en bolsa. En este caso, y de forma coherente el incremento de los costes de agencia como consecuencia de una mayor dispersión accionarial, se observa que las empresas que presentan una menor concentración de su propiedad tienden a presentar mayores descensos en su rentabilidad, no obstante, al igual que ocurría anteriormente, la diferencia entre ambos subgrupos no llega a ser estadísticamente significativa para ninguno de los años y las variables de rentabilidad consideradas [7].

Se ha considerado un aspecto institucional diferencial con el mercado estadounidense que consiste en el papel activo que las entidades financieras desempeñan al tomar participaciones en el capital de las empresas. Hemos analizado, en consecuencia, si en función de la existencia o no de entidades financieras en el capital de las empresas difiere el comportamiento de la rentabilidad empresarial. Los resultados de este contraste se recogen en la **tabla 6**. El grupo constituido por las empresas donde las entidades financieras poseen un porcentaje superior al valor mediano vendrá caracterizado por un mayor control del comportamiento directivo y por consiguiente, siguiendo la hipótesis de agencia se esperará un menor deterioro en su rentabilidad con posterioridad a la salida a bolsa.

[7] Resultados totalmente similares obtenemos cuando se divide la muestra en función del valor mediano del porcentaje de propiedad poseído por el accionista principal, razón por la que no son presentados.

TABLA 6. Rentabilidad de las empresas que salen a bolsa en función del porcentaje poseído por las entidades financieras.

Los valores de la tabla son los cambios medios o medianos expresados como porcentaje para las empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1990 ó 1988, según se considere la estructura de propiedad del año 0 o del año 2 y 1997. La división de la muestra se ha realiza teniendo en cuenta la mediana del porcentaje poseído por la entidad financiera que posee un mayor porcentaje del capital de la empresa tanto al final de año en que se produce el inicio de cotización como dos años después, que resultó ser de 5,02% en el año 0 y de 0% en el año +2. Para las variables consideradas se mide el cambio en la variable en los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al valor del año –1, siendo 0 el año de la salida a bolsa de la empresa. El cambio se ajusta por la industria restándole a la variable correspondiente de la empresa el cambio de esa misma variable para la industria. El test utilizado es el test no paramétrico de rangos de signos de Wilcoxon.

	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1
	Porcentaje de propiedad superior a 5,02% (año 0)				*Porcentaje de propiedad superior a 0% (año 2)*			
Panel A. Rentabilidad económica								
Cambio mediano (%)	0,51	–0,71	–2,58	–1,84	–0,04	–0,53	–3,41***	–5,42***
Cambio medio (%)	–1,46	–2,59	–6,21	–4,21	–0,24	–2,78	–7,33	–8,41
Cambio mediano ajust. industria (%)	0,03	–1,07	–1,84	–0,83	–0,10	–0,74	–2,05***	–1,64***
Cambio medio ajust. industria (%)	–1,12	–2,28	–5,00	–4,12	–0,87	–1,96	–6,04	–7,41
Número observaciones	18	18	18	16	38	37	35	29
Panel B: Cash-flow/Activo total	C-F/AT				C-F/AT			
Cambio mediano (%)	0,45	0,44	–2,27	–1,81	1,99*	0,64	–1,72	–2,94**
Cambio medio (%)	–1,26	–2,24	–5,38	–2,69	1,09	–0,90	–4,11	–4,79
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,10	–0,79	1,85	0,62	1,54	1,98*	1,85	0,39
Cambio medio ajust. industria (%)	–0,38	–1,00	–2,76	–3,13	1,20	1,71	–1,40	–3,52
Número observaciones	18	18	18	16	38	37	35	29
Panel C: Rentabilidad financiera	ROE				ROE			
Cambio mediano (%)	0,78	–4,33	–7,46*	–2,35	–0,42	–6,81***	–14,45***	–19,66***
Cambio medio (%)	–17,19	–20,93	–41,61	–29,99	–2,13	–10,59	–28,51	–35,60
Cambio mediano ajust. industria (%)	5,47	–2,88	–7,14*	–4,66	–0,12	–7,76***	–12,67***	–13,50***
Cambio medio ajust. industria (%)	–13,89	–19,00	–39,89	–28,80	–1,73	–10,64	–28,07	–33,21
Número observaciones	18	18	18	16	38	37	35	29
	Porcentaje de propiedad inferior a 5,02% (año 0)				*Porcentaje de propiedad inferior a 0% (año 2)*			
Panel A. Rentabilidad económica								
Cambio mediano (%)	–0,15	–0,56	–2,77*	–4,56**	–1,20	–1,61*	–4,96***	–6,89***
Cambio medio (%)	–0,56	–1,18	–3,35	–4,49	–1,65	–3,30	–6,76	–7,66
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,21	–0,48	–2,03*	–4,24**	–0,42	–0,43	–3,09**	–3,34**
Cambio medio ajust. industria (%)	–0,56	–1,05	–2,32	–4,55	–0,75	–1,37	–3,79	–4,09
Número observaciones	17	17	16	14	42	40	40	39
Panel B: Cash-flow/Activo total	C-F/AT				C-F/AT			
Cambio mediano (%)	0,59	0,13	0,73	–1,88	0,59	–0,33	–0,98*	–3,82**
Cambio medio (%)	1,48	0,80	–0,66	–2,36	1,14	–2,12	–2,94	–3,93
Cambio mediano ajust. industria (%)	1,52	0,48	1,22	–2,06	1,75*	0,61	–0,40	–2,01
Cambio medio ajust. industria (%)	1,13	0,94	0,74	–2,95	2,79	0,40	0,32	–0,50
Número observaciones	17	17	16	14	43	40	40	39
Panel C: Rentabilidad financiera	ROE				ROE			
Cambio mediano (%)	–3,31**	–3,74**	–5,23**	–6,30**	–1,66	–5,76***	–12,47***	–14,97***
Cambio medio (%)	–4,40	–5,16	–6,09	–9,81	–6,91	–15,60	–22,93	–27,11
Cambio mediano ajust. industria (%)	–3,65**	–6,50	–6,21*	–8,94*	0,11	–3,40*	–6,46***	–9,32***
Cambio medio ajust. industria (%)	–5,67	–4,82	–5,78	–9,07	–6,29	–12,13	–18,09	–18,77
Número observaciones	17	17	16	14	43	40	40	39

*** Significativo al 1%; **Significativo al 5%,*Significativo al 10%.

Independientemente de la consideración únicamente de la propiedad del banco principal o de la totalidad que participan en el capital de la empresa, la clasificación de empresas en uno u otro subgrupo es la misma tanto si consideramos el año de la salida a bolsa como si realizamos esa medición dos años después. En los resultados recogidos en la **tabla 6** se puede comprobar que para las tres medidas consideradas de rentabilidad las empresas que poseen un bajo porcentaje de propiedad bancaria, y por tanto donde los costes de agencia serían superiores, presentan mayores descensos en su rentabilidad con posterioridad al inicio de su cotización. Además, los descensos son significativos en el grupo de baja propiedad bancaria, mientras que no son significativos en el de elevada propiedad. Resultados similares a los comentados son constatados cuando la medida del porcentaje de la propiedad se produce dos años con posterioridad al inicio de cotización, salvo por la variable rentabilidad financiera. Por consiguiente, parece existir una relación directa entre la propiedad que las entidades financieras mantienen en el capital de las empresas y el comportamiento tras su salida a bolsa, confirmando el papel supervisor desarrollado por las entidades financieras.

4.3. Comportamiento operativo y ventanas de oportunidad.

El contraste de la hipótesis de ventanas de oportunidad se ha realizado en función de la valoración que empresas similares a las que inician su cotización tienen en el mercado de valores. Según la hipótesis de ventanas de oportunidad, las empresas aprovecharán momentos de valoración elevada, coincidiendo, por tanto, el inicio de cotización con la existencia de diferencias de valoración en el mercado entre las empresas pertenecientes a la misma industria que las empresas que comienzan su cotización y el resto de empresas. El análisis de esta hipótesis se ha llevado a cabo a partir de la comparación de la ratio valor de mercado/valor contable de los fondos propios para las empresas de la industria y para el resto de empresas cuyas acciones se negocian en el mercado de valores. Para ello, una vez calculado el valor de la ratio para todas las empresas cuyas acciones se negociaban en el mercado de valores en el período 1985-1997, se ha comparado el valor de esa ratio para las empresas pertenecientes a la misma industria frente al valor para el resto de empresas. Las empresas de la industria se han seleccionado siguiendo el mismo criterio aplicado anteriormente para el resto de variables. La **tabla 7** recoge los valores medios y medianos de las ratios valor de mercado/valor contable de los fondos propios tanto para la industria como para el mercado.

TABLA 7. Valor de mercado/valor contable de los fondos propios.

En la tabla se muestra la comparación de las ratios valor de mercado/valor contable de los fondos propios de las empresas que realizan una actividad similar a las empresas que salen a bolsa frente al resto de empresas presentes en el mercado. Se ha seleccionado una serie de empresas que realizan la misma actividad que las empresas que inician su cotización atendiendo a la clasificación CNAE 93. El estadístico utilizado es la U de Mann-Whitney.

	Año –1	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Media industria	1,64	1,67	1,56	1,33	1,20
Mediana industria	1,45***	1,47***	1,21	1,09	1,04
Media mercado	1,28	1,30	1,25	1,13	0,99
Mediana mercado	1,39	1,32	1,30	0,96	0,96

*** Significativo al 1%; **Significativo al 5%;*Significativo al 10%.

Puede observarse en los resultados la existencia de ratios de valoración de los fondos propios superiores en la industria que en el mercado en el momento de la salida a bolsa, atendiendo a valores medios 1,64 frente a 1,28. Una vez que la empresa inicia su cotización se produce un descenso paulatino en la ratio, tanto para las empresas de la industria como para el mercado. El hecho de que una elevada ratio de valoración inicial vaya acompañada de descensos en el mismo, descarta que la valoración inicial pueda deberse a las oportunidades futuras de inversión de la empresa.

Los resultados presentados son consistentes, por tanto, con la fijación por parte de las empresas del momento de su salida a bolsa en función de la valoración que el mercado realiza de empresas similares. Así, la salida se realiza coincidiendo con elevadas valoraciones de empresas similares en cuanto a su actividad. Con posterioridad el descubrimiento por parte de los inversores de la incapacidad de las empresas para mantener las rentabilidades obtenidas en momentos previos a la salida a bolsa determinará la disminución de las valoraciones, que se observa en el descenso de las ratios presentadas en la **tabla 7** y en los trabajos que han analizado el rendimiento a largo plazo de las acciones de las empresas que han iniciado su cotización en un mercado de valores (RITTER 1991, LOUGHRAN y RITTER, 1995).

5. COMPORTAMIENTO OPERATIVO Y SEÑALIZACIÓN

Adicionalmente a las hipótesis propuestas para la explicación del descenso en la rentabilidad empresarial con posterioridad a su salida a bolsa hemos analizado si una variable que la literatura ha propuesto como señalizadora de la calidad de la empresa puede ser considerada como tal con la base de datos de las empresas españolas que han iniciado su cotización en el período 1985-1997. Así, en este apartado se contrasta si el porcentaje de acciones retenido una vez iniciada la cotización por los accionistas antiguos puede ser considerado como una señal sobre la calidad de la empresa.

Los propietarios pueden señalar la calidad de la empresa reteniendo un porcentaje elevado de sus acciones (LELAND y PYLE, 1977), de tal forma que el mercado anticipa un mejor comportamiento futuro de estas empresas. Al objeto de contrastar este aspecto hemos dividido la muestra objeto de estudio en dos grupos en función de la mediana del porcentaje de acciones retenido por los accionistas. La utilización del porcentaje retenido como señal de la calidad de la empresa implicará que las empresas en que los accionistas antiguos mantienen un mayor porcentaje deben mostrarse a largo plazo como empresas de mayor calidad y por tanto con una mayor rentabilidad futura. En la **tabla 8** se recogen los valores de la rentabilidad empresarial para los grupos de mayor porcentaje retenido (alfa superior a la mediana) y de menor porcentaje (alfa inferior a la mediana).

TABLA 8. Rentabilidad de las empresas en función del porcentaje retenido en la salida a bolsa.

Los valores de la tabla son los cambios medios o medianos expresados como porcentaje para las 111 empresas que iniciaron su cotización en la Bolsa de Madrid entre 1985 y 1997. La división de la muestra se ha realizado teniendo en cuenta la mediana del porcentaje retenido por los accionistas antes de la salida a bolsa. Para las variables de rentabilidad se mide el cambio en la variable en los años 0, 1, 2 y 3 con respecto al valor del año –1, siendo 0 el año de la salida a bolsa de la empresa. El cambio se ajusta por la industria restándole a la variable correspondiente de la empresa el cambio de esa misma variable para la industria. El test utilizado es el test no paramétrico de rangos de signos de Wilcoxon.

	0/-1	1/-1	2/-1	3/-1
Panel I. Porcentaje retenido superior a la mediana				
Panel IA. Rentabilidad económica				
Cambio mediano (%)	0,78**	–0,07	–0,95**	–3,67***
Cambio medio (%)	1,32	–1,76	–4,12	–4,49
Cambio mediano ajust. industria (%)	3,11***	0,66	–0,35	–0,72
Cambio medio ajust. industria (%)	2,32	0,70	–1,01	–0,02
Número observaciones	49	50	48	38
Panel IB. Cash-flow/Activo total				
Cambio mediano (%)	2,87***	0,70	0,64	–0,13
Cambio medio (%)	4,01	0,58	–1,28	–0,08
Cambio mediano ajust. industria (%)	3,50***	3,36***	3,12**	1,70*
Cambio medio ajust. industria (%)	5,91	4,36	2,44	4,74
Número observaciones	49	50	48	38
Panel IC: Rentabilidad financiera				
Cambio mediano (%)	–0,29	–3,55	–7,92***	–10,69***
Cambio medio (%)	0,99	–7,82	–19,07	–18,11
Cambio mediano ajust. industria (%)	1,13	–2,83	–6,02***	–6,85***
Cambio medio ajust. industria (%)	2,53	–5,10	–16,89	–13,14
Número observaciones	49	50	48	38

.../...

.../...

Panel II: Porcentaje retenido inferior a la mediana				
Panel IIA: Rentabilidad económica				
Cambio mediano (%)	–0,99	–1,37	–4,94***	–6,59***
Cambio medio (%)	–1,18	–2,63	–6,66	–8,52
Cambio mediano ajust. industria (%)	–0,40	–1,19	–2,79***	–4,65***
Cambio medio ajust. industria (%)	–1,05	–1,57	–5,22	–7,23
Número observaciones	49	48	49	46
Panel IIB: Cash-flow/Activo total				
Cambio mediano (%)	2,14	0,58	–2,40**	–4,14***
Cambio medio (%)	1,57	0,00	–3,22	–5,10
Cambio mediano ajust. industria (%)	1,66	0,91	–0,74	–1,66
Cambio medio ajust. industria (%)	2,10	1,87	–1,23	–4,21
Número observaciones	50	48	49	46
Panel IIC: Rentabilidad financiera				
Cambio mediano (%)	–0,98*	–7,03***	–15,74***	–23,31***
Cambio medio (%)	–10,21	–16,01	–25,89	–37,29
Cambio mediano ajust. industria (%)	–2,59	–6,30***	–11,63***	–19,57***
Cambio medio ajust. industria (%)	–9,83	–14,41	–23,00	–32,92
Número observaciones	49	48	49	46

*** Significativo al 1%; **Significativo al 5%;*Significativo al 10%.

Comparando los resultados obtenidos para ambos grupos se puede observar, en línea con las predicciones de la utilización del porcentaje retenido por los antiguos accionistas para señalar la calidad de la empresa, la existencia de disminuciones significativas en la rentabilidad económica de las empresas cuyos accionistas retienen un menor porcentaje de la propiedad después de la salida a bolsa, mientras que el grupo de empresas donde los accionistas mantienen mayor porcentaje de acciones no presenta descensos significativos de la rentabilidad económica. El comportamiento de la variable *cash-flow* operativo con respecto al activo total es del mismo signo, aunque en este caso hay un incremento significativo en las de elevado porcentaje retenido y un descenso no significativo en las de bajo. La rentabilidad financiera presenta descensos en ambos subgrupos, no obstante el descenso en el grupo de mayor retención de la propiedad una vez ajustado por el comportamiento de la industria es de un –6,85% frente a un –19,57% para el grupo de mayor dispersión de la propiedad. Las diferencias en rentabilidad entre ambos subgrupos son estadísticamente significativas. Así, para la rentabilidad económica y tomando como valores los cambios ajustados por la industria se obtiene que las diferencias entre el grupo de elevado porcentaje de retención y de bajo son significativas al 95%, para los años 0, 2 y 3 con respecto al año –1. Para la variable *cash-flow* con respecto al activo total y la rentabilidad financiera las diferencias son significativas, también, para la mayoría de los años considerados.

El mayor deterioro observado en la rentabilidad de las empresas en las cuales los accionistas iniciales mantienen un menor porcentaje de la propiedad una vez que la empresa ha iniciado su cotización es consecuente con los argumentos de la utilización del porcentaje de acciones retenido como señal de la calidad de la empresa. No obstante, la no existencia de rentabilidades económicas o financieras positivas incluso en el grupo de elevado porcentaje retenido, salvo por lo que respecta a la variable *cash-flow*, pone de manifiesto la relevancia de las explicaciones de ventanas de oportunidad o de «maquillaje» contable y marginalmente de costes de agencia, tal como se puso de manifiesto en el anterior apartado a la hora de explicar los descensos en la rentabilidad operativa de las empresas que inician su cotización.

6. CONCLUSIONES

El análisis realizado con las empresas que han iniciado su cotización en la Bolsa de Madrid en el período comprendido entre 1985 y 1997 ha puesto de manifiesto la existencia de una disminución en la rentabilidad económica de la empresa, en línea con la evidencia empírica existente en otros países. Este deterioro no se encuentra vinculado a caídas sistemáticas en las ventas con posterioridad a la salida, sino que aunque a ritmo decreciente las empresas continúan incrementando sus ventas.

De forma consecuente con las hipótesis de incremento de los costes de agencia, de «ventanas de oportunidad» y de «maquillaje» contable se observa la existencia de diferencias en la rentabilidad de las empresas atendiendo a la forma de salida al mercado. Así, las empresas que acceden al mercado a través de salidas directas o de colocaciones privadas no presentan descensos significativos en su rentabilidad económica con posterioridad a la salida a bolsa, lo cual es consistente con la menor o nula dispersión que se produce en la estructura de propiedad de estas empresas, y con la inexistencia de incentivos o las mayores dificultades para realizar la colocación en momentos de sobrevaloración o para alterar las cifras contables.

Por lo que respecta a la hipótesis de agencia propuesta se pone de manifiesto que la concentración de la propiedad, medida a través del porcentaje de capital poseído por el principal o los tres principales accionistas, no tiene influencia sobre la rentabilidad operativa. No obstante, el control directivo realizado por las entidades financieras sí tiene influencia sobre la rentabilidad empresarial con posterioridad al inicio de cotización, ya que el porcentaje de propiedad mantenido por las entidades financieras influye sobre la evolución de la rentabilidad. Así, en las empresas donde la participación bancaria en el capital es mayor experimentan un mejor comportamiento de su rentabilidad tras el inicio de cotización.

En línea con la hipótesis de ventanas de oportunidad las empresas tienden a realizar su salida al mercado coincidiendo con momentos en que la valoración de las empresas que realizan una actividad similar es superior a la que tienen el resto de empresas.

De forma contraria a lo propuesto por la hipótesis de reducción de las restricciones financieras, las empresas que inician su cotización no parecen obtener reducciones en el coste de los recursos ajenos que incrementen el volumen de fondos disponibles y como consecuencia se reduzca la rentabilidad marginal y la rentabilidad media de los proyectos asumidos. Este resultado nos permite rechazar que el descenso en la rentabilidad operativa tenga relación con la hipótesis de reducción de las restricciones financieras. Por otra parte, la inexistencia de descensos en la rentabilidad operativa cuando ésta se aproxima a partir del *cash-flow* operativo, parece aportar evidencia favorable a la realización de ajustes contables en las cifras de beneficios de las empresas que van a iniciar su cotización. En definitiva, los resultados obtenidos nos permiten concluir que las reducciones en la rentabilidad operativa tras la salida a bolsa de las empresas está relacionada con las hipótesis de agencia a través del control realizado por las entidades financieras, y con las hipótesis de ventanas de oportunidad y de «maquillaje» contable.

Asimismo el trabajo realizado nos permite concluir favorablemente con respecto a la validez del porcentaje retenido en la salida a bolsa como señal sobre la calidad de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

BRAV, A.; GECZY, C. y GOMPERS, P. (2000): «Is the abnormal return following equity issuance anomalous?». *Journal of Financial Economics*, 56, págs. 206-249.

BRAV, A. y GOMPERS, P. (1997): «Myth or reality? The long-run underperformance of initial public offerings: Evidence from venture and nonventure capital-backed companies». *Journal of Finance*, 52, págs. 1.791-1.821.

CAI, J. y WEI, K.C. (1997): «The investment and operating performance of Japanese initial public offerings». *Pacific-Basin Finance Journal*, vol. 5, págs. 389-417.

ESPENLAUB, S.; GREGORY, A. y TONKS, I. (2000): «Re-assessing the long-term underperformance of UK Initial Public Offerings». *European Financial Management 6*, págs. 319-342.

FAMA, E. (1998): «Market efficiency, long-term returns and behavioral finance». *Journal of Financial Economics, 49*, págs. 283-306.

FAZZARI, S.M.; HUBBARD, R.G. y PETERSEN, B.C. (1988): «Financing constraints and corporate investment». *Brooking Papers on Economic Activity*, vol. 1, págs. 141-195.

GEDAJLOVIC, E. y SHAPIRO, D. (1998): «Management and ownership effects: Evidence from five countries». *Strategic Management Journal 19*, págs. 533-553.

GONZÁLEZ, V.M. (1997): «La valoración por el mercado de capitales español de la financiación bancaria y de las emisiones de obligaciones». *Investigaciones Económicas 21* (1), págs. 111-128.

JAIN, B.A. y KINI, O. (1994): «The post-issue operating performance of IPO firms». *Journal of Finance*, vol. 49, n.º 5, págs. 1.699-1.726.

JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. (1976): «Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure». *Journal of Financial Economics 3*, págs. 305-360.

KIM, J. (1999): «The relaxation of financing constraints by the initial public offering of small manufacturing firms». *Small Business Economics*, vol. 12, págs. 191-202.

LELAND, H. y PYLE, D. (1977): «Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation». *Journal of Finance*, vol. 32, n.º 2, mayo, págs. 371-387.

LOUGHRAN, T. y RITTER, J. (1995): «The new issues puzzle». *Journal of Finance 50* (1), págs. 23-51.

LOUGHRAN, T. y RITTER, J. (1997): «The operating performance of firms conducting seasoned equity offerings». *Journal of Finance 52* (5), págs. 1.823-1.850.

MCCONNELL, J.J. y SERVAES, H. (1990): «Additional evidence on equity ownership and corporate value». *Journal of Financial Economics 27*, págs. 595-612.

MIKKELSON, W.H.; PARTCH, M.M. y SHAH, K. (1997): «Ownership and operating performance of companies that go public». *Journal of Financial Economics*, vol. 44, págs. 281-307.

MORCK, R.; S. SHLEIFER, y VISHNY, R.W. (1988): «Management ownership and market valuation: An empirical analysis». *Journal of Financial Economics 20*, págs. 293-315.

PAGANO, M.; PANETTA, F. y ZINGALES, L. (1998): «Why do companies go public? An empirical analysis». *Journal of Finance*, vol. 53, n.º 1, págs. 27-64.

PAGANO, M.; PANETTA, F. y ZINGALES, L. (1996): «The stock market as a source of capital: Some lessons from initial public offerings in Italy». *European Economic Review*, vol. 40, págs. 1.057-1.069.

RAJAN, R.G. (1992): «Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's length debt». *Journal of Finance*, vol. 47, págs. 1.367-1.400.

RITTER, J. (1991): «The long-run performance of initial public offerings». *Journal of Finance*, vol. 46, n.º 1, págs. 3-28.

STULZ, R. (1988): «Managerial control of voting rights: Financing policies and the market for corporate control». *Journal of Financial Economics 20*, págs. 25-54.

TEOH, S.H.; WELCH, I. y WONG, T.J. (1998): «Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings». *Journal of Finance*, vol. 53, n.º 6, págs. 1.935-1.974.

ZOIDO, E. (1998): «Un estudio de las participaciones accionariales de los bancos en las empresas españolas». *Investigaciones Económicas 22* (3), págs. 427-467.

JOSÉ LUIS HERVÁS OLIVER

Profesor Ayudante de Universidad. Departamento de Organización de Empresas, Economía Financiera y Contabilidad. Facultad de Administración de Empresas. Universidad Politécnica de Valencia

Extracto:

SE analizan las revalorizaciones de activos fijos acontecidas en España en 1996, tanto en el territorio común como en el foral del País Vasco, para evaluar empíricamente las consecuencias de la doble regulación que existió para un conjunto de empresas situadas en diferentes territorios: foral *versus* común. Asimismo, se establece un estado de la cuestión sobre la normativa referente al valor razonable de los principales emisores internacionales que sirva de marco para la comparación del caso español. La regulación sobre el tema en España dista mucho de la convergencia que han realizado los diferentes emisores internacionales en busca del valor razonable como punto común de encuentro de ciertas partidas. Como conclusión, se establece el hecho de que las empresas vascas gozaron de una norma de revalorización más ventajosa que se tradujo en un mayor grado de acogida: 43,9% frente al 17,8% de las empresas de territorio común.

Sumario:

1. Introducción. El estado actual de la cuestión.

2. El desfase valorativo: orígenes del problema.

3. Convergencia de las normativas al problema de desfase valorativo.

   3.1. La normativa anglosajona y el IASC.

   3.2. La solución española al desfase valorativo: las revalorizaciones.

4. Desarrollo del trabajo empírico: evaluación de la adopción de la normativa voluntaria de revalorización.

5. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN. EL ESTADO ACTUAL DE LA CUESTIÓN

El objetivo de este trabajo es ofrecer una visión sobre la normativa española para regular el uso de un criterio de valoración no histórico, en el marco del cambio internacional que se produce hacia el uso del valor razonable, a través de describir las evoluciones de los legisladores internacionales en el ámbito del uso de valores actuales frente al coste histórico. Por último, y con el objeto de determinar el estado de la cuestión en nuestro país, analizaremos, empíricamente, el grado de acogida de las empresas a las revalorizaciones que tuvieron lugar en España en 1996.

Asistimos en la actualidad a un cambio estratégico en el ámbito internacional que tiende hacia la utilización de valores actuales en detrimento del comúnmente utilizado coste histórico (ZEFF, 1999, pág. 68). Las intenciones de los principales reguladores son claras y precisas sobre las limitaciones del uso del coste histórico.

En el seno del *IASC* (*International Accounting Standard Board)* se adopta el valor razonable [1] como alternativa posible en lo que se refiere a los activos fijos y como norma obligada para los activos financieros [2]. En la misma línea, el emisor británico *ASB (Accounting Standard Board)* hace converger su normativa hacia la del *IASC* y, paralelamente, el *AASB (Australian Accounting Standard Board)* emite sus nuevos *AAS* (*Australian Accounting Standard)* 10 y AASB 1010 Valor de Recuperación de Activos Fijos (2000), así como los AAS 38 y AASB 1041 Actualización de Activos Fijos (2000), en la línea de guiar sus normas a una mayor coherencia con la normativa internacional en materia de valoración a criterios no históricos.

En la Unión Europea, la Comisión Europea ha emitido la Directiva 2001/65/CE, de 27 de septiembre de 2001 por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE para adaptar los valores de los instrumentos financieros, tradicionales y derivados, al valor razonable. Asimismo, el G4+1 ha creado un grupo de trabajo conjunto para emitir y elaborar guías para contabilizar los activos con el criterio de valor razonable.

---

[1] IAS 40 Inversiones en Inmuebles (2000); IAS 16 Propiedad, planta y equipo (1998); IAS 38 Inmovilizado Inmaterial (1998); IAS 15 Información para reflejar los efectos de los precios cambiantes (1982).

[2] *IASC* IAS 32 (1998) *Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar* y el IAS 39 (1998) *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*, introducen el valor razonable como criterio de valoración para instrumentos financieros.

El introducir valores actuales tiende, al menos en intención, a expresar una imagen más fiel de la realidad de las empresas, al tiempo que proporciona una información más significativa y relevante al mercado [3]. Autores de reconocido prestigio ya señalan las inconveniencias del coste histórico, empezando a proponer alternativas. En este sentido, ya se pronunciaba KOTHARI *et al.* (1995, pág 160): «*El poder predictivo de los precios con respecto a los cambios en futuros resultados aflora de la contabilidad a coste histórico, con su énfasis en el conservadurismo, objetividad, y las convenciones del reconocimiento de las rentas, teniendo una habilidad limitada para reflejar las expectativas del mercado sobre futuros resultados*». Del mismo modo, el profesor ZEFF (1999, pág. 69) apunta: «*El uso de valores actuales podría remediar algunas de las deficiencias inherentes de la contabilidad a coste histórico en un mundo de precios relativos cambiantes*».

A diferencia de los modelos seguidos por los legisladores internacionales como el IASC o los anglo-sajones como *ASB y AASB*, en España se adopta un principio de coste histórico que condiciona la valoración de activos y pasivos. Eventualmente, se permite la actualización de valores bajo la emisión de leyes *ad hoc* [4] que autorizan a que voluntariamente las empresas puedan revisar parte de sus activos.

En 1996 asistimos a uno de los procedimientos contables menos utilizados de nuestro Sistema Contable: la revalorización de activos fijos. Se promulga una ley de revalorización de activos fijos para el territorio común [5] que tendrá como respuesta en el territorio foral vasco a la Norma Foral 11/1996 de Guipúzcoa, de 5 de diciembre, de Actualización de Balances, y la Norma Foral 6/1996 de Vizcaya de 21 de noviembre, de Actualización de Balances [6].

El presente trabajo se ha estructurado de la siguiente manera. En un segundo punto, estableceremos los orígenes y problemas del desfase valorativo producido por el principio de coste histórico. A continuación, exponemos la evolución normativa actual en materia de utilización de valores actuales en el ámbito internacional, seguido de la solución española planteada ante dicho problema. En los siguientes puntos planteamos el trabajo empírico y establecemos las conclusiones del estudio.

---

[3] Con respecto a los trabajos que miden el impacto de las actualizaciones de activos fijos sobre el mercado, fundamentalmente existen dos ámbitos, Australia y el Reino Unido, si bien, en los ochenta, se escribió bastante literatura contable con respecto a la actualización de inventarios, propiedad, planta y equipo por el SFAS 33 (FASB, 1979). Véase, por ejemplo, BEAVER y LANDSMAN (1983). Para el caso del Reino Unido, STANDISH y UNG (1982), ABOODY *et al.* (1999). Otros estudios internacionales destacados son EASTON *et al.* (1993) BARTH y CLINCH (1998) AMIR *et al.* (1993). Para ver más HERVÁS (2000).

[4] Real Decreto 12/1973, Ley 50/1977, 1/1979, 74/1980 y 9/1983. Para ver un estudio y análisis de los mismos se recomienda GALLEGO (1999).

[5] Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas fiscales urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica. Ley que se desarrollará normativamente con el Real Decreto 2607/1996, de 20 de diciembre, normas para la actualización de balances.

[6] En Álava fue la Norma Foral 4/1997, lo cual escapa al año de análisis a efectos de la comparativa con las revalorizaciones de empresas de territorio común (no foral). Por lo tanto, la muestra del estudio se refiere, exclusivamente, a las provincias de Guipúzcoa y Vizcaya para el año 1996.

2. EL DESFASE VALORATIVO: ORÍGENES DEL PROBLEMA

La raíz del problema que se analiza es la inflación, y aunque hoy en día existen niveles moderados en los países más desarrollados, constituye un problema, ya que si bien se observan valores relativamente bajos, a lo largo de los años se produce la acumulación, con lo cual los efectos que produce sobre los Estados Contables acaban siendo significativos (PÉREZ, 1997; HUSSEIN, 1997). Por consiguiente, los estados contables acaban teniendo información *estática.* Esta idea es expresada en GALLEGO (1999, pág. 18) cuando afirma que: *«... el balance contiene una información estática de la realidad empresarial, quiere informar de lo que puede ser el valor de la empresa en un momento determinado pero, nada más ajeno a la realidad…; una de las causas que justifican que sea discutible la información que suministra el balance es la inflación o depreciación del valor del dinero».* HUSSEIN (1997, pág. 5) también apunta hacia uno de los orígenes de la falta de información adecuada en los estados contables cuando señala que: *«la inflación pone de manifiesto la insuficiencia de los principios y criterios de valoración reconocidos, siendo necesaria la búsqueda de soluciones adecuadas...»*

En resumen, nos encontramos no sólo ante un balance no acorde a la realidad empresarial y económica del momento en que la empresa emite la información financiera sino también ante una cuenta de pérdidas y ganancias irreal. En MARTÍNEZ (1997, pág. 85) se recoge esta idea cuando se apunta que: *«... en cuanto a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, la crítica se centra sobre la no homogeneidad de unidades de medida. En dicho estado contable se mezclan unidades monetarias a valor actual (facturación, algunos gastos, etc.) con costes valorados a unidades históricas (amortización, por ejemplo)...».*

ELLIOT y ELLIOT (1999, pág. 60) apuntan que la inflación genera problemas, cuando se trabaja con coste histórico, por los siguientes motivos:

- *«Información significativa relativa al desarrollo del neto o al valor de la empresa no aparece en la información contable cuando los cambios actuales de valor se ignoran.*
- *La comparabilidad de los negocios de las empresas se distorsiona.*
- *El proceso de toma de decisiones, la formulación de planes y el establecimiento de objetivos se vuelven intrínsecamente fallidos si se ha tenido en cuenta el coste histórico desfasado en la toma de decisiones.*
- *Afloran beneficios no reales en la contabilidad como resultado de la inflación.*
- *Inestabilidad y confusión en los estados contables que contienen diferentes niveles de coste histórico en la misma unidad monetaria.»*

No obstante, además del problema de la inflación general conviene destacar la inflación específica para cada activo-empresa-sector y su incidencia sobre las cuentas anuales de las empresas con la consiguiente distorsión de la información contable-financiera. Hay que extender un poco más el problema. Distinguiremos, pues, entre cambios de valor *reales y nominales*:

- *Nominales*: producidos por la inflación, esto es, aumento generalizado del nivel de precios, que se producen constantemente en nuestras economías de mercado y que acaban constituyendo un grave problema por su efecto acumulativo.
- *Reales*: generados por causas económicas, de los negocios, avances tecnológicos que hacen cambiar posibilidades de inversión y generan reasignación de recursos, cambios legislativos que afectan a los negocios (recalificación de terrenos, por ejemplo) y otras, que realmente hacen variar el valor de ciertos elementos patrimoniales, asociándose a aumentos o decrementos de las expectativas de beneficio.

Una ilustración de la separación existente nos la da la explicación que la IAS 15 *Information Reflecting the Effects of Changing Prices* (IASC, 1982) ofrece en su párrafo 6: «*El cambio de precios sobre el tiempo como resultado de varias, específicas y generales, fuerzas económicas y sociales. Específicas como por ejemplo cambios en la oferta y la demanda, cambios tecnológicos, que pueden causar que precios individuales cambien, aumentando o disminuyendo de forma significativa e independiente de los precios de otros bienes. Además, fuerzas generales que pueden acabar cambiando el nivel general de precios y por lo tanto el poder general de compra del dinero*».

En consecuencia, todos estos cambios de valor *reales* son los verdaderos protagonistas de los cambios de valor que experimentan los elementos patrimoniales, que cada vez gozan de mercados más activos que permiten tener valoraciones fiables de mercado. En el caso particular de los activos financieros, tal y como argumenta GONZALO ANGULO (2000, pág. 103) «para determinadas partidas de índole financiero o especulativo, como las expresadas en moneda extranjera, los instrumentos financieros principales y sus derivados, las inversiones inmobiliarias y otras que cuentan con mercados muy activos, de precios bastante fiables y de proyección mundial, se está imponiendo una forma de valoración que cuenta con los precios de cotización como principales exponentes del valor razonable, y poco a poco se van configurando como la forma más idónea para expresar el valor relevante de las partidas del balance de situación».

3. CONVERGENCIA DE LAS NORMATIVAS AL PROBLEMA DE DESFASE VALORATIVO

3.1. La normativa anglosajona y el IASC.

Básicamente, la normativa internacional de los diferentes reguladores más importantes se ha centrado en los activos fijos. Éstos, a su vez, se tratan de forma diferente atendiendo al hecho de que sean activos no financieros (tangibles o intangibles) o activos financieros. En la **tabla I** resumimos la legislación sobre actualización de activos fijos no financieros en el Reino Unido y el IASC [7]. Como puede observarse, las diferentes normas abarcan activos fijos tangibles, intangibles e inmuebles.

[7] No se considera EE.UU. porque este país no contempla actualizaciones en activos que no sean financieros.

TABLA I. Resumen de la legislación internacional sobre actualización de activos fijos.

Legislación	ASB (Reino Unido)	IASC
NORMA	• FRS 15 • FRS 10 • SSAP 19	IAS 40 IAS 16 IAS 38 IAS 15
ACTIVOS AFECTADOS	Activos fijos tangibles Activos fijos intangibles Inversión en terrenos y construcciones.	Activos fijos tangibles e intangibles. Inversión en terrenos y construcciones.
BASE VALORATIVA	Valor para el negocio o valor de privación. Se define como el menor de recuperación o reposición	Valor de mercado (según el marco conceptual basado en el valor para el negocio).

FUENTE: *HERVÁS (2002, a).*

El ASB británico presenta el FRS 15 (ASB, 1999) sobre Activos Fijos Tangibles (*Tangible Fixed Assets*) (ASB, 1999) y la FRS 10 Fondo de Comercio e Inmovilizado Inmaterial *(Goodwill and Intangible Assets)* (ASB, 1997). Asimismo, se mantiene el SSAP 19 para los inmuebles. Por su parte, el IASC presenta el *IAS 40* Inversiones en Propiedad *(Investment Property)* (IASC, 2000), *IAS 16* Inmovilizado Material (Propiedad, planta y equipo) *(Property, plant and equipment)* (IASC, 1998), IAS 38 Inmovilizado Inmaterial *(Intangible Assets)* (IASC, 1998) y la *IAS 15* Información para Reflejar los Efectos del Cambio de Precios *(Information reflecting the effects of changing prices)* (IASC, 1982).

Si bien difieren en forma, las bases valorativas son iguales en ambos organismos emisores: el valor de privación (*deprival value).* Además, los criterios de valoración referidos a cada tipo específico de activo son, en términos generales, similares, tal y como indica la **tabla II**.

TABLA II. Criterios de valoración permitidos para los activos fijos no financieros.

Elemento	ASB (Reino Unido)	IASC
Terrenos y construcciones no especializados	Valor de uso existente (opción)	Valor de mercado (opción)
Terrenos y edificios especializados y planta y equipo especializada	Coste de reposición depreciado (opción)	Coste de reposición depreciado (opción)

Elemento	ASB (Reino Unido)	IASC
Otros terrenos y edificios	Valor de mercado abierto (opción)	Valor de mercado (opción)
Otros activos fijos tangibles	Valor de mercado o coste de reposición depreciado (opción)	Valor de mercado (opción)
Inversiones en terrenos y construcciones	Valor de mercado (obligación, de forma anual)	Valor de coste o razonable (opción)
Activos fijos intangibles	Valor de mercadoγ (opción)	Valor de mercadoγ (opción)

γ *sujeto a la existencia de un mercado activo y cierto.*

FUENTE: *HERVÁS (2002, a).*

NOTA: aunque rece la palabra opción, la elección del procedimiento implica la recurrencia del criterio para toda la vida útil del activo. Luego sólo es opción en el primer momento. Una vez elegida ya es obligación.

Los activos financieros de ambos organismo son, por parte del *IASC*, el IAS 32 (1998) *Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar* y el IAS 39 (1998) *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*, introducen el valor razonable como criterio de valoración para determinados instrumentos financieros. Por su parte, el *ASB* utiliza la FRS 13 *Derivados y otros Instrumentos Financieros*, en la que se valoran y revelan información de los instrumentos financieros sobre base mixta de coste histórico y valor actual. Sin embargo, este organismo regulador reconoce que «… la base de valoración comúnmente usada (coste histórico) no es apropiada para los instrumentos financieros» [8] y está trabajando en un proyecto con el *JWG* [9] con el documento *Instrumentos Financieros y Similares* (2000), siendo las principales propuestas el hecho de que los instrumentos financieros se valoren a criterios de valor razonable y las ganancias y pérdidas resultantes se reconozcan en el período en el que afloren.

Asimismo, el *FASB* (*Financial Accounting Standard Board)* americano contiene, a parte de las normas que se encargan de la revelación de información [10], el FAS (*Financial Accounting Standard)* 125 (1996) *Contabilidad para Transferencias y Servicios de Activos Financieros y Vencimientos de Pasivos*, así como el FAS 133 (1998) *Contabilidad para Instrumentos Derivados y Actividades de Cobertura*, en los que se valoran y reconocen dichos instrumentos con el criterio del valor razonable.

8 Disponible en *www.asb.org.UK/publications/publicationsproject.cfm?upid=39.*

9 Joint Working Group, formado por representantes o miembros de reguladores u organizaciones profesionales en Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Nueva Zelanda, 5 países nórdicos, UK, EE.UU. y el IASC.

10 Hay que distinguir los términos de *revelación,* cuando se difunde información a través de la Memoria, y *reconocimiento,* cuando la información se reconoce en las cuentas de resultados.

Podemos resumir toda la normativa evaluada con carácter internacional [11], resaltando la convergencia internacional que existe en los organismos emisores analizados:

- Recurrencia. Una vez se actualiza algún elemento, éste debe mantenerse actualizado a lo largo del tiempo.
- Globalidad. Deben actualizarse todos los grupos de activos de idéntica naturaleza. Por ejemplo, todas las construcciones, no sólo una en particular.
- Criterio valorativo adecuado a la naturaleza y uso del elemento.
- No existencia de ahorro fiscal en las actualizaciones. Separación de los dos ámbitos contable y fiscal.
- Base valorativa centrada en el valor de privación.
- Libertad de elección, no condicionada a leyes *ad hoc*.
- Exigencia de expertos en las valoraciones.

Una matización importante es el hecho de que el término *fair value* no se forma con correcciones de valores históricos, sino que es un valor actual y que no tiene en consideración la base histórica anterior que pudiera existir del elemento, sino que es un valor estimado de nuevo. Además, dentro de estas definiciones generales, se establecen unas bases valorativas específicas para cada clase y uso de activo en particular, los cuales dependen de cada legislación.

En nuestra opinión, el concepto de *valor razonable* no representa una evolución del debate valorativo coste actual *versus* coste histórico por problemas de inflación, sino que en el nuevo concepto no se considera sólamente el problema de la inflación general (poco significativa en nuestros días para los países industrializados) sino el valor cambiante de los elementos por circunstancias de mercado, esto es, cambios de valor *real* que englobarían la inflación como una parte más del problema y no sólo considerando la del nivel general de precios sino la específica de cada empresa/activo. Por otra parte, el *valor razonable* es un concepto de medición de valores que se puede aplicar con más facilidad hoy en día por la posibilidad existente de medir cambios de valor en mercados cada vez más profundos y amplios.

3.2. La solución española al desfase valorativo: las revalorizaciones.

En España se han permitido diversas regularizaciones de balances, las cuales han posibilitado revalorizar activos y aflorar otros que permanecían ocultos [12]. La solución planteada en 1996, ha venido de la mano del artículo 5.º del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas fisca-

[11] Para ver un análisis pormenorizado de la normativa presentada véase HERVÁS (2000).

[12] Ley 76/1961, de 23 de diciembre; Decreto 1985/1964, de 2 de julio; Decreto-Ley 12/1973, de 30 de noviembre, y Ley 50/1977, de 14 de noviembre, y también sólo revalorizaciones con leyes de actualización de activos (Ley de Actualización de Presupuestos 1/1979; 42/1979; 74/1980; y finalmente la Ley 9/1983).

les urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica. Se trata de una medida de carácter fiscal más que contable y de nuevo caemos en el eterno problema de intromisión de una disciplina sobre otra. Como apunta DOMÍNGUEZ (1997, pág. 14) *«... desde un enfoque doctrinal, esta norma muestra una intromisión palmaria de la fiscalidad en la contabilidad...»*. Del mismo modo, VELA y ALCARRIA (1997, pág. 348) señala: *«Cuando se aprobó el Plan General de Contabilidad con el Real Decreto 1640/1990, la autonomía que entonces se atribuyó a las normas contables con respecto a las fiscales, típica de otros países como Holanda o Dinamarca (LABATUT, 1992, págs. 74-80), se ha visto, con motivo de la presente actualización, tan vulnerada como olvidada. Y ello por dos razones fundamentales:*

a) Estamos ante una disposición de carácter fiscal que contiene normas sobre registro contable.

b) El hecho de que las amortizaciones que haya que computar sean las fiscales deducibles implica, introducir en la contabilidad, al contabilizar la Reserva de actualización, valoraciones fiscales no calculadas de acuerdo con principios contables como los de Registro o Devengo.».

Los elementos patrimoniales que pueden ser objeto de revalorización se circunscriben a los siguientes:

- Elementos del inmovilizado material.
- Elementos del inmovilizado material en curso, a excepción de los Anticipos para inmovilizaciones materiales.
- Activos adquiridos en régimen de arrendamiento financiero.
- Solares y terrenos que figuren dentro del activo circulante de las empresas inmobiliarias.

Todos ellos con la condición de que estén en uso y no se encuentren fiscalmente amortizados. Además, se aplica el principio de globalidad, según el cual la empresa que decida acogerse deberá revalorizar la totalidad de los elementos susceptibles de revalorización. De especial relevancia resulta el hecho de que en el asiento de la revalorización no se expresará el aumento de las amortizaciones acumuladas, destacando, asimismo, que el valor neto actualizado se formará por el valor del elemento corregido menos el valor de las amortizaciones fiscales corregidas, lo cual establece un valor neto actualizado con injerencias fiscales y que, al mismo tiempo, se reflejará en la cuenta de «Reserva de revalorización Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio».

También merece especial consideración el hecho de que el aumento del activo se amortizará contablemente en los años que resten de vida útil al activo, siguiendo el mismo método realizado hasta el momento de la revalorización, pero esos aumentos de amortización adicionales no serán

deducibles fiscalmente en su totalidad sino que según el artículo 11 del Real Decreto 2607/1996 [13] se establece que «*el incremento neto del valor resultante de la actualización se amortizará en los períodos que resten de vida útil, siendo deducible en cada uno de esos períodos impositivos el resultado de aplicar al referido incremento neto un porcentaje calculado por cociente entre la amortización contable del elemento patrimonial practicada en cada período impositivo, en la medida en que se corresponda con depreciación efectiva, y el valor contable que dicho elemento patrimonial tenía con anterioridad a la actualización, excluido en su caso el valor del suelo*», es decir que no va a ser todo deducible. A la luz de esta cita se puede observar la dificultad que existirá en la cuantificación exacta del ahorro fiscal de las empresas debido a la revalorización.

La revalorización promovida por el Real Decreto-Ley 7/1996 tiene la característica de que no provoca variaciones en el resultado del año en que se revaloriza, porque los aumentos de la amortización se registran a partir de 1997, aunque la ratio de rentabilidad sí disminuirá debido al aumento de activos en 1996. Posteriormente, la ratio de rentabilidad volverá a variar por las sucesivas disminuciones en el resultado como consecuencia de los aumentos de las amortizaciones. Por otra parte, el pago del 3% del gravamen de actualización se debe realizar en el ejercicio que se actualiza, pero no influye en el resultado porque no se considera gasto contable, sino que minora el saldo de la reserva de revalorización.

La norma supone una injerencia clara de otras materias, fiscales y políticas, sobre la contabilidad, ya que de la manera que se ha definido, se observan, según PÉREZ (1997) y DOMÍNGUEZ (1997), entre otros, problemas e inconsistencias como:

- Sólo mantiene el capital financiero y, además, parcialmente, en la medida de que no utiliza costes de reposición con el fin de mantener el capital operativo de la empresa.
- Las empresas que actualizan tendrán en el activo fijo un conjunto heterogéneo de valores, porque tendrán el inmovilizado material corregido y el inmaterial a valores históricos. Además, existirán otros que no están amortizados contablemente, aunque sí fiscalmente, y no se podrán actualizar. Debido al hecho de que para revalorizar un elemento éste debe estar en uso y fiscalmente no amortizado.
- Dada la libre opción de acogerse a la normativa, se originarán problemas de comparabilidad entre las empresas que tomen decisiones diferentes e, incluso, entre las que deciden revalorizar ya que se presenta opcionalidad de elegir los coeficientes correctores a cualquier nivel, con la sola consideración de ser máximos.
- La no consideración del gravamen único de actualización del 3% sobre la reserva de revalorización como gasto contable.

[13] Real Decreto 2607/1996, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la Actualización de Balances.

- La reserva de revalorización está expresada en términos fiscales, en la medida en que es consecuencia directa del valor neto actual proveniente de amortizaciones fiscales, y además corregida por el pago del gravamen de actualización, lo cual carece de sentido contable.

- Discriminación favorable para las inmobiliarias, en detrimento de otros sectores que ostentan similares períodos medios de maduración en sus existencias.

- La reducción por la forma de financiación de la empresa responde a criterios fiscales que inciden en la imagen fiel contable de los activos actualizados, ya que existe una reducción del aumento del activo según la forma de financiarse la empresa.

- El valor que se obtiene con la actualización responde a un criterio fiscal, no contable, que puede generar ajustes de tipo contable que incidirán en las cuentas y que son clara consecuencia de la incidencia fiscal. Es decir, no sólo se inmiscuye la fiscalidad sino que además produce ajustes contables.

- A corto plazo, el concepto de resultado que produce es peligroso, en el sentido de que en el año que se actualiza no disminuye , porque no aumenta la amortización. Sin embargo, al aumentar el activo sí que disminuirá la ratio de rentabilidad.

Las valoraciones que actualizan flujos de caja esperados que permitan aproximar el valor de la empresa son inalcanzables con la legislación que autoriza revalorizar en España. La valoración está limitada al uso de números índice que no varían la valoración, solamente varían el momento temporal de las unidades monetarias, pasándolas a valores corrientes, con lo que crean una unidad monetaria artificial que no tiene por qué responder a una valoración actual del elemento, ya que la solución de aplicar índices de inflación general no es suficiente para reflejar el cambio de precio relativo de un elemento en particular. Además, estos números índice son inadecuados para afrontar la problemática específica de las empresas-activos en particular. Así pues, es evidente que con la actualización de balances española difícilmente se puede ofrecer al mercado una señal de la variación del valor de la actividad de la empresa, y constituye, en resumen, una medida inadecuada de tratar el problema de desfase valorativo consecuencia de la aplicación del coste histórico.

Con respecto al País Vasco, las revalorizaciones se han efectuado paralelamente a las normas españolas, en el marco general de la Ley 12/1981, de 13 de mayo, por la que se aprobaba el Concierto Económico con el País Vasco, el cual en su artículo 4.º sobre armonización fiscal, y en su norma 9.ª, permitía implícitamente la posibilidad de actualizar, aunque «*las regularizaciones o actualizaciones tributarias que acuerdan los territorios históricos no supondrán incorporación de activos ocultos ni eliminación de pasivos financieros*» (GALLEGO, 1999, pág. 141).

En consecuencia, en el marco de la citada ley, y a diferencia de la normativa común en la que la última revalorización se produjo en 1983 [14], se procedió a revalorizar en 1990 y 1991 en los territorios forales del País Vasco (véase apéndice). En el preámbulo de la Norma Foral 11/1996 se esta-

14 Ley 9/1983.

blece el objetivo de la misma*: «... con el fin de que los mismos (balances) reflejen la verdadera situación patrimonial de éstas (empresas)»* [15]. Es decir, que se pretende reflejar la realidad patrimonial de las empresas, que puede estar desfasada por la existencia de precios relativos cambiantes. Las normas del territorio foral, aunque igual que la normativa estatal o de territorio común van a ser normas que emanen de la fiscalidad, van a tener un mayor carácter contable, a diferencia de la normativa para el territorio común que, como su título indica, es una «… medida urgente de carácter fiscal…». Sin embargo, no debemos perder de vista que, aunque la forma de aplicar la revalorización, esto es, interferir fiscalmente en la contabilidad, va a diferir en ambas, al final las dos normativas van tener su correspondiente impacto en la fiscalidad de la empresa, y éste va a ser uno de los principales motivos que impulsan a las empresas a revalorizar, independientemente de que la normativa del territorio común sacrifique ciertos principios básicos contables.

Es precisamente esa disparidad de procedimientos a la hora de aplicar la normativa fiscal a la contabilidad, aparentemente disfrazada y justificada por diferentes competencias en materia de legislación fiscal, la que va a provocar una dualidad contable, una falta de uniformidad de información financiero-contable para empresas que se encuadran dentro del mismo sistema contable, aunque ubicadas en diferentes zonas geográficas.

Por lo tanto, los reguladores pueden hacer variar las condiciones del juego para empresas del mismo ámbito territorial, con consecuencias económicas como las siguientes:

- Desigual desarrollo territorial, es decir, inversión de nuevas empresas en el área más favorecida.
- Dotación de más ventajas competitivas a las empresas que se acojan. Entre las que deberíamos destacar las ventajas fiscales y la mejora de la flexibilidad financiera, con las consecuencias que ello puede conllevar para acometer proyectos de inversión rentables. En palabras del profesor ESTEBAN (1997, pág. 91), *«...que el coste recaudatorio y la reducción de la base imponible de los sujetos pasivos consecuencia del incremento de las cuotas de amortización, cuando la actualización de balances se autoriza solamente para una parte del territorio nacional menoscaba las posibilidades de competencia empresarial y distorsiona la asignación de recursos y el libre movimiento de capitales y de mano de obra y, por tanto, quebranta los principios de solidaridad, coordinación y armonización, que son consustanciales al adecuado funcionamiento del vigente concierto económico.»*

En la **tabla III** se expresan las principales diferencias entre la legislación de territorio común y la foral. El pago del gravamen de actualización, el plazo de comprobación e, incluso, la consideración del modo de financiarse la empresa son todos ellos, entre otros, elementos diferenciadores de las diferentes normas establecidas para revalorizar. Claramente, parece que la normativa vasca es, en comparación con la normativa de territorio común, mucho más ventajosa para la empresa.

15 Preámbulo de la Norma Foral 11/1996, de 5 de diciembre, de Actualización de Balances, BOG n.º 238; 11-12; pág. 15.441.

TABLA III. Principales diferencias entre la legislación de territorio común y la foral.

Aspectos normativos	Estatal	Foral
Coste fiscal de actualizar.	3% sobre el incremento de la reserva de revalorización (GUA).	Gratuito.
Corrección de la reserva con criterios fiscales.	Sí, para el GUA *.	No.
Consideración en la revalorización del modo de financiación de la empresa.	Sí.	No.
Plazo de comprobación de la cuenta.	3 años.	5 años, pero existe plazo preferente de 1 año en determinadas circunstancias.
Destino de la cuenta.	A los 10 años a cuentas de libre disposición.	Reservas no distribuibles al finalizar plazo de comprobación.
Amortización adicional deducible con carácter...	Fiscal, no la contable adicional de revalorizar.	La adicional contable será deducible a efectos fiscales.
Ámbito objetivo de aplicación para elementos en uso que no se encuentren amortizados.	Fiscalmente.	Contablemente.
Aplicable a las existencias (terrenos exclusivamente) del sector inmobiliario.	Sí.	No.
Índices correctores.	Menores.	Mayores.
Aplicación de la norma fiscal a la contabilidad.	No respetando principios básicos contables.	Coherencia con la contabilidad.

* *Gravamen Único de Actualización, consistente en pagar el 3% sobre la revalorización, y que en la contabilidad se abonaba restando dicho importe a la Reserva de Revalorización, operación poco frecuente en la operativa contable.*

FUENTE: *elaboración propia.*

4. DESARROLLO DEL TRABAJO EMPÍRICO: EVALUACIÓN DE LA ADOPCIÓN DE LA NORMATIVA VOLUNTARIA DE REVALORIZACIÓN

Por consiguiente, ¿cuál fue el resultado de esta dualidad normativa en materia de revalorización? Para responder a esta pregunta se plantea un estudio empírico que integre, por una parte, los resultados sobre la decisión de revalorizar en las empresas de territorio común, junto con el análisis de empresas localizadas a efectos fiscales en el País Vasco. El objetivo consistirá en realizar un análisis del comportamiento de ambos grupos de empresas para poder establecer una comparación que permita obtener conclusiones.

Muestra del estudio

Tanto para el País Vasco como para el caso de territorio común, los filtros para la obtención de la muestra consisten en empresas extraídas de la base de datos SABE [16], que siguen el siguiente esquema:

1. Empresas que presenten balance en formato normal [17].
2. Cuentas no consolidadas.
3. Todas las actividades del CNAE-93 excepto:
   - 70 Inmobiliarias, por presentar un diferente tratamiento.
   - 65, 66, 67, relacionadas con sector financiero, intermediarios financieros y auxiliares del sector, así como el 75, Administración Pública, y los 91, 95 y 99 que responden a Actividades Asociativas, Hogares con Personal Doméstico y Organismos Extraterritoriales, respectivamente.
4. Empresas no cotizadas.

En el caso concreto del País Vasco, dado que en 1990 se autorizó una revalorización foral, la reserva resultante quedaba a disposición de la comprobación de la administración en un plazo de 5 años. Por lo tanto, en el año 1995 existían cifras en la cuenta de Reserva de Revalorización de las empresas de territorio foral que en su día se acogieron a esta revalorización. Puesto que la base de datos no distingue el nombre exacto de la cuenta, sino que bajo el formato estándar de Reserva de Revalorización (RR) recoge cualquier reserva que existiera referida a una revalorización, cabe la posibilidad de que las empresas en 1996 presentaran la reserva que obtuvieron en el año 90, a no ser que después de la comprobación la destinaran a otros fines. Por lo tanto, para 1996 podemos cometer el error de pensar que la empresa actualizó, cuando arrastra esa plusvalía desde el año 90. En consecuencia, para salvar el problema en las empresas que presentaban este inconveniente, actuamos tal y como describimos a continuación. Si

16 Informa, s.a.

17 La razón de utilizar sólo empresas con balance en formato normal responde al hecho de que la base de datos SABE sólo desglosa la información sobre la Reserva de Revalorización en aquellas empresas que siguen dicho formato. En formato contrario se agrupa todo el neto patrimonial que no es capital social en una única cuenta de Reservas.

la RR-96 es mayor que la RR-95 se entiende que sí se actualizó y, por diferencia, obtenemos la RR total de 1996. Si la RR-95 es mayor que la RR-96, se entiende que no actualizó, puesto que puede constituir un residuo de la del 95, aunque aquí podemos equivocarnos. Si ambas son iguales, no actualizó, puesto que sería muy difícil que en ambos años coincidiera en cuantía.

Obtuvimos 955 empresas localizadas, a efectos fiscales, en las provincias de Guipúzcoa y Vizcaya. Utilizamos las cuentas no consolidadas de las empresas no cotizadas que en 1996 presentaron balance en formato normal. Tratando los datos obtuvimos una muestra final de 863 empresas a las cuales eliminamos valores extremos, quedando, al final, 843 empresas, de las cuales revalorizaron 370 en 1996.

Para el caso del territorio común, se observó que existían empresas que aún arrastraban la revalorización de 1983, puesto que en la cuenta de Reservas de Revalorización del balance no se distingue si dicho incremento de neto corresponde a la presente revalorización o a una anterior, y si se obtenían datos de 1994 ó 1995 ya presentaban cuantías en dicha cuenta. Actuando igual que para con el caso vasco, y después de sucesivos filtrados obtuvimos un total de 12.879 empresas localizadas en territorio común.

Estadísticos descriptivos y comportamiento sectorial.

Como podemos observar en la **tabla IV**, el nivel de acogida por las empresas vascas se movió en el intervalo del 39-52%, si bien hay que destacar en primer lugar al sector primario, aunque sólo esté constituido por 19 empresas, con un grado relativo de seguimiento de la norma del 52%. A continuación, le sigue el secundario (47,25%) y, en último lugar, el terciario (39,29%). Sin embargo, por número absoluto de empresas que revalorizan el secundario, con 215 empresas que optaron por revalorizar, es el protagonista frente a las 10 del primario y las 145 del secundario. Con respecto al porcentaje de la reserva de revalorización sobre el total activo de las empresas que revalorizan, es el sector secundario el que mayor porcentaje presenta (9,69%), seguido del primario (5,88%) y el terciario (5,50%).

TABLA IV. Muestra y decisiones de revalorización en el País Vasco.

Sector [18]	Total	Revaloriza	Reserva sobre el activo total del sector	No revaloriza
Primario	19	10 (52%)	5,88%	9 (47,36%)
Secundario	455	215 (47,25%)	9,69%	240 (52,74%)
Terciario	369	145 (39,29%)	5,50%	224 (60,7%)
Total	**843**	**370 (43,9%)**	**7,023%**	**473 (56,10%)**

FUENTE: *propia.*

[18] La separación de sectores corresponde a la separación por códigos del CNAE-93: hasta el 14, primario; del 15 al 45 secundario y, finalmente, el resto el comercial.

Asimismo, el grado de acogida de las empresas forales toma fuerza, en comparación con el porcentaje de empresas de territorio común recogidas en la **tabla V**, que se reduce de manera significativa, pasando a ser del 17,85%. Destaca el sector secundario tanto en porcentaje relativo de acogida (24,3%) como en números absolutos (1.424). A continuación, le siguen el primario (17,47%) y, en último lugar, el terciario (12,21%).

TABLA V. Muestra y decisiones de revalorización en el territorio común.

Sector	Total	Revaloriza	Reserva sobre el activo total del sector	No revaloriza
Primario	349	61 (17,47%)	4,13%	288 (82,52%)
Secundario	5.859	1.424 (24,3%)	8,01%	4.435 (75,69%)
Terciario	6.671	815 (12,21%)	6,17%	5.856 (87,78%)
Total	**12.879**	**2.300 (17,85%)**	**7,5%**	**10.579 (82,14%)**

FUENTE: *propia.*

Es interesante el hecho de que la media total de porcentaje de la reserva de revalorización sobre el activo de las empresas de los sectores que revalorizan sean similares en ambas muestras (7,03% en el País Vasco y 7,5% en territorio común). Aunque los números índice del caso vasco eran superiores, dichas empresas ya habían tenido la posibilidad de revalorizar en el año 1991, mientras que, por el contrario, desde 1983 las empresas de territorio común comprimían el activo.

En las **tablas VI** y **VII** se compara el diferente protagonismo que tuvieron los sectores de ambas zonas geográficas.

En el País Vasco, si desglosamos por sectores podemos observar el número de empresas que revalorizaron dentro de cada sector. Cabe destacar el 66,6% del (5) *Pesca, acuicultura y actividades de los servicios relacionados con los mismos*, el 52% del (27) *Metalurgia*, (31) *Fabricación de maquinaria y material eléctrico*, junto con el (60) *Transporte terrestre y por tuberías*. También cabe resaltar el de mayor protagonismo en el secundario a cargo del (28) *Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo*, con un 61,05%.

Con respecto al sector secundario de territorio común, la mayor acogida se dio en el (27) *Metalurgia* con un 40% de empresas en el subsector que siguieron la norma, mereciendo también mención el (34) *Fabricación de vehículos a motor, remolques y semirremolques* con un 36,36% de participación. La comparación entre la **tabla V** y **VI** nos ilustra el diferente grado de participación entre las empresas de los distintos territorios, aun cuando de las empresas de territorio común mostramos el sector más relevante, que fue el secundario.

TABLA VI. Descomposición de los sectores protagonistas en la revalorización vasca.

CNAE [19]	Empresas sector	Revalorizan	Revalorización sobre el sector
Primario			
5	16	9	66,6%
Secundario			
15	24	8	33,3%
21	22	10	45,45%
24	31	15	48,38%
25	19	9	47,36%
26	15	8	53,3%
27	38	20	52,63%
28	95	58	61,05%
29	56	27	48,21%
31	25	13	52%
45	64	21	32,81%
Terciario			
50	38	19	50%
51	168	68	40,47%
52	20	9	45%
60	25	13	52%
63	27	12	44,44%
74	50	6	12%

FUENTE: *propia.*

[19] *Descripción de los sectores utilizados según el CNAE-93:*

- *5: Pesca, Acuicultura y actividades de los servicios relacionados con las mismas.*
- *15: Industria de productos alimenticios y bebidas.*
- *21: Industria del papel.*
- ***24: Industria Química.***
- *25: Fabricación de productos de caucho y materias plásticas.*
- ***26: Fabricación de otros productos minerales no metálicos.***
- *27: Metalúrgia.*
- *28: Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo.*
- ***29: Industria de construcción de maquinaria y equipo mecánico.***
- *31: Fabricación de maquinaria y material eléctrico.*
- *45: Construcción.*
- *50: Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor, moticicletas y ciclomotores; venta al por menor de combustible para vehículos de motor.*
- *51: Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas.*
- *52: Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos.*
- *60: Transporte terrestre; transporte por tuberías.*
- *63: Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias de viajes.*
- *74: Otras actividades empresariales.*

TABLA VII. Descomposición del sector secundario español según el CNAE-93.

CNAE	Empresas	Revalorizan	Porcentaje empresas revalorizan
Secundario			
15	1.040	261	25,09
17	300	64	21,33
18	135	24	17,77
21	163	50	30,67
22	310	68	21,93
24	508	147	28,93
25	295	73	24,74
26	451	135	29,93
27	177	71	40,11
28	489	136	27,81
29	352	73	20,73
31	213	61	28,63
34	187	68	36,36
36	185	35	18,91
45	980	119	12,14

FUENTE: *elaboración propia.*

Evidentemente, el hecho de que las empresas que revalorizaron mayoritariamente pertenezcan a los sectores primario y secundario nos indica el patrón de comportamiento de la estructura económica de las empresas que revalorizaron, donde los activos fijos tienen un papel predominante. El sector comercial o terciario fue el que en menor medida se acogió a la norma, en ambos casos.

5. CONCLUSIONES

En primer lugar, señalar la convergencia internacional que existe en el hecho de reconocer un cambio de orientación hacia el uso más extendido, y en determinadas partidas, del valor actual o valor razonable frente al comúnmente utilizado coste histórico.

En segundo lugar, queremos señalar el éxito relativo de la normativa foral representado por el número de empresas que revalorizan, en comparación con el proceso de revalorización del territorio común. Pensamos que se debe al mejor trato fiscal recibido, basado tanto en la mayor deducibilidad (y por lo tanto ahorro fiscal) a consecuencia de que todo el aumento de las amortizaciones

fue deducible, como por la exención del gravamen de actualización, factor este que puede ser decisivo para la explicación de las diferencias y que debería tenerse en cuenta, en su caso, por los reguladores estatales.

Asimismo, como consecuencia de la diferente regulación de competencias fiscales se presenta una no uniformidad en la información contable ofrecida en conjunto por las empresas de territorio común y foral, bajo el mismo mercado y sistema contable. Es decir, por cuestiones políticas se aplican, en conjunto, dispares criterios a la hora de valorar lo mismo, y en consecuencia la veracidad patrimonial representada por la información contable-financiera del conjunto de empresas de un mismo sistema contable se desvirtúa y se establece un grado diferente de imagen fiel en virtud del territorio donde se ubique la empresa. Evidentemente, las empresas vascas van a presentar una mejor imagen fiel, con respecto a la actualización de valores, debido a dos circunstancias. En primer lugar, el hecho de que hayan revalorizado más empresas, en general, factor que deriva en que los activos fijos presenten una valoración más acorde con la realidad patrimonial. En segundo lugar, debido a la circunstancia de que la Norma Foral no tenía las injerencias fiscales del Real Decreto-Ley 7/1996, presentando el proceso de actualización una mayor coherencia contable. Por lo tanto, en nuestra opinión, la intención y desarrollo normativo contable de la norma foral debería ser tenido en cuenta, si procede, por los reguladores contables estatales como un objetivo a conseguir que eliminara la injerencia fiscal en el proceso contable español y tendiera, a largo plazo, a eliminar el lastre que supone la consideración en exceso del principio de prudencia en aras de conseguir evolucionar hacia las corrientes más actuales que dotan a la contabilidad de una herramienta de información actual y oportuna: el *valor razonable*.

BIBLIOGRAFÍA

ACCOUNTING AUSTRALIAN STANDARD 38 y ACCOUNTING AUSTRALIAN STANDARD BOARD 1041 (1999) «Actualización de activos fijos», *AARF.*

ACCOUNTING AUSTRALIAN STANDARD 10 y ACCOUNTING AUSTRALIAN STANDARD BOARD 1010 (1999) «Valor de Recuperación de Activos fijos», *AARF.*

ACCOUNTING STANDARD BOARD (1997) FRS 10 «Fondo de Comercio y Activos Intangibles», *ASB.*

ACCOUNTING STANDARD BOARD (1999) FRS 15 «Activos Fijos Tangibles», *ASB.*

COMUNICADO del G4+1 en Nueva Zelanda, abril de 2000, *www.aeca.es*

DIRECTIVA 2001/65/CE de 27 de septiembre de 2001, *www.mineco.es/icac*

DOMÍNGUEZ, J.L. (1997): «Cómo se declara la actualización de balances. Ejemplo práctico», *Partida Doble*, número 77, abril, págs. 16-29.

ELLIOTT, B. y ELLIOTT, J. (1999): *Financial Accounting and Reporting*, Prentice-Hall Europe, 3.ª Edición, London.

ESTEBAN MARINA, A. (1996): «La actualización de balances en el Real Decreto-Ley 7/1996» *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*. Ed. Estudios Financieros, núm. 164, noviembre, págs. 47-86.

GALLEGO DÍEZ, E. (1999): «Regularizaciones y Actualizaciones de Balances en España», *Aeca-Universidad San Pablo CEU*. Madrid.

GONZALO ANGULO, J.A. (2000): «Criterios de valoración y mantenimiento de capital», *IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, tomo II, Las Palmas de Gran Canaria, ASEPUC, págs. 87-107.

HERVÁS OLIVER, J.L. (2000): «La Revalorización de Activos Fijos. Evidencia empírica para el caso Español y Vasco. Comparativa con el ámbito internacional». *Quaderns de Treball*, núm. 102, 2000. Universitat de Valencia.

HERVÁS OLIVER, J.L. (2002 a): «El camino internacional hacia el *fair value*», *Partida Doble*, próximo número en noviembre.

HERVÁS OLIVER, J.L. (2002 b): «Financial Factors Modelizing Fixed Assets Revaluation Choice Under Inflation Problem. Spanish Empirical Evidence», *Documento de trabajo.*

HUSSEIN, J.M. (1997): «La actualización de balances. Real Decreto-Ley 7/1996», *Partida Doble*, núm. 76, marzo, págs. 5-35.

IASC (1982), IAS 15 Información para reflejar los efectos de cambios en los precios, *IASC.*

IASC (1998) IAS 16 Inmovilizado Material (Propiedad, Planta y Equipo), *IASC.*

IASC (1998) IAS 32 Instrumentos Financieros: Presentación e Información a revelar, *IASC.*

IASC (1998) IAS 38 Inmovilizado Inmaterial, *IASC.*

IASC (1998) IAS 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición, *IASC.*

IASC (2000) IAS 40 Inversión en Terrenos y Construcciones, *IASC.*

MARTÍNEZ GUILLÉN, J. (1994): «La actualización de balances y el principio de prudencia», *Técnica Contable*, núm. 542, febrero, págs. 81-90

PÉREZ MÉNDEZ, J.A. (1997): «La actualización de balances de 1996 y la contabilidad. Revisión crítica», *Actualidad Financiera*, noviembre, págs. 3-26.

VELA BARGUES, J.M. y ALCARRIA JAIME, J.J. (1997): «Las actualizaciones de balances: algunas reflexiones en torno a los aspectos contables contenidos en el RD 2607 de 1996», *Técnica Contable*, págs. 339-50.

ZEFF, S. (1999): «Sitting on the fence», *Accountancy*, julio, págs. 68-69.

LEGISLACIÓN

DECRETO FORAL 11/1990, de 21 de diciembre, por la que se aprueban los Presupuestos Generales del Territorio Histórico de Vizcaya para 1991, en su capítulo IV «Actualización de Balances».

DECRETO FORAL 19/1991, de 22 de enero, que desarrolla el artículo 34 de la Norma Foral 42/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del territorio histórico de Álava para 1991.

DECRETO FORAL de Álava 8/1991, de 15 de marzo, sobre regularización de existencias en los balances de las empresas.

DECRETO FORAL de Guipúzcoa 13/1991, de 5 de marzo, por el que se amplía la posibilidad de acogerse a las disposiciones sobre actualización de balances.

DECRETO FORAL de Guipúzcoa 74/1990, de 28 de diciembre, por el que se desarrolla la Norma Foral 13/1990, sobre actualizaciones de balances.

NORMA FORAL de Guipúzcoa 13/1990, de 13 de diciembre, sobre actualización de balances, realizada conforme a lo establecido en los artículos 4 y 5 de la Ley 3/1989, de 30 de mayo, de Armonización, Coordinación y Colaboración Fiscal.

NORMA FORAL de Bizkaia 6/1996, de 21 de noviembre, de Actualización de Balances.

CONSIDERACIONES SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN EN CONTABILIDAD PARA LA GESTIÓN

Núm. 5/2004

BERNABÉ ESCOBAR PÉREZ
JOSÉ MARÍA GONZÁLEZ GONZÁLEZ
CONSTANCIO ZAMORA RAMÍREZ

Universidad de Sevilla

Extracto:

La investigación en Contabilidad para la Gestión ha experimentado un importante avance en la década de los 90, impulsada en gran medida por los requerimientos que supone la gestión empresarial que ha de llevarse a cabo en las condiciones del actual entorno en el que operan las organizaciones. En este trabajo examinamos esta evolución de la investigación, centrándonos en las diferentes cuestiones, enfoques teóricos y métodos empleados por los investigadores. Asimismo, hemos completado este análisis de la investigación en Contabilidad para la Gestión haciendo referencia a las contribuciones realizadas desde otras disciplinas y a las alternativas desarrolladas al paradigma funcionalista tradicional.

Sumario:

1. Introducción.

2. Relación de la Contabilidad de Costes y Contabilidad para la Gestión.

3. Carácter multidisciplinar de la Contabilidad para la Gestión.

   3.1. Definición de Contabilidad para la Gestión.

   3.2. Consideraciones sobre las cuestiones de investigación en Contabilidad para la Gestión.

   3.3. Contribución desde otras disciplinas.

   3.4. Alternativas al paradigma funcionalista.

4. Consideraciones finales.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

A finales de los años 80 y sobre todo en los 90, aumentó la evidencia de que la información suministrada por la Contabilidad de Costes tradicional es insuficiente para apoyar la toma de decisiones de los gestores de las empresas. Esta insuficiencia es justificada por KAPLAN (1993) mediante el razonamiento lógico de que para el entorno de finales del siglo XX no son apropiadas las técnicas y sistemas desarrollados a principios de este siglo. Así, desde principios del siglo XX hasta la década de los 80 los sistemas de costes tradicionales cumplían con la principal finalidad que tenían atribuida: la valoración de inventarios para la elaboración de los informes financieros, llevándose a cabo en un entorno caracterizado fundamentalmente por procesos productivos intensivos en mano de obra y alto coste del procesamiento de la información. No obstante, a medida que el entorno cambia, los sistemas tradicionales de costes se ven superados por las necesidades de las empresas, quienes ahora demandan información válida y oportuna para la toma de decisiones y la planificación y control.

Como limitaciones de los sistemas de costes tradicionales, JOHNSON y KAPLAN (1988) destacan, entre otras, las siguientes: su enfoque en la elaboración de informes de beneficios mensuales, comprometiendo así el futuro de la empresa, ya que determinadas acciones como la introducción de nuevos productos serán frenadas por no ser rentables a corto plazo, a pesar de poder ser necesarias para la propia subsistencia de la empresa; y la asignación que realizan de los costes indirectos a los productos en función de medidas que varían proporcionalmente con el volumen de producción, relación proporcional que no se cumple en todos los casos debido, por ejemplo, a la diversidad del tamaño de los lotes de productos fabricados (COOPER, 1990), la variedad y complejidad del producto (BRIMSON, 1995) o la mayor automatización de los procesos productivos y la reducción del trabajo directo (INNES y MITCHELL, 1995). En definitiva, y como principal consecuencia para la toma de decisiones de los directivos, dado que la información necesaria no sólo debe ser oportuna, sino también fiable, si ésta se encuentra viciada, las decisiones no serán las adecuadas, comprometiendo así la continuidad de la empresa.

Ya en la década de los 90, la investigación en Contabilidad para la Gestión (CG) ha experimentado un impulso renovado que ha contribuido a la ampliación de los límites de esta disciplina de por sí difusos, superando así la situación característica de décadas anteriores en las que

se la identificaba básicamente con el cálculo de costes. Entre los factores que han provocado este impulso, ocupan un lugar destacado los cambios del entorno empresarial, fundamentalmente la globalización de la competencia y el rápido avance de las tecnologías de la información (en adelante, TI) y comunicación. Estos cambios han dado lugar a una nueva realidad empresarial, en la que las condiciones de estabilidad y certeza en las que se desenvolvían las organizaciones han sido sustituidas por los cambios continuos y la incertidumbre, lo que ha tenido importantes repercusiones sobre la CG, entendida ésta de forma amplia como un sistema de información que suministra información relevante para la gestión empresarial.

En esta línea, hemos estimado oportuno realizar este trabajo con el propósito de examinar los aspectos más relevantes de la evolución de la investigación en CG durante la década de los 90 y principios de 2000. Para ello, en primer lugar consideramos la relación existente en la actualidad entre la Contabilidad de Costes y la CG. Seguidamente, nos referimos al carácter multidisciplinar de la CG, de la que proporcionamos una definición y examinamos las líneas principales de investigación en esta área desde principios de los años 90, haciendo también una mención especial a la contribución desde otras disciplinas, así como a las alternativas desarrolladas al paradigma funcionalista tradicional en la investigación en CG. Para finalizar, exponemos nuestras consideraciones finales sobre la evolución de la CG durante el período considerado.

2. RELACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE COSTES Y CONTABILIDAD PARA LA GESTIÓN

Si bien el cálculo del coste de los productos puede ser más o menos exacto mediante la aplicación de los sistemas tradicionales de costes en los nuevos entornos productivos, ha sido fundamentalmente esta estrecha visión de la finalidad de la Contabilidad de Costes, como instrumento para el cálculo del coste del producto a efectos principalmente de la valoración de los inventarios para la elaboración de los estados financieros, la que condujo a su estancamiento durante gran parte del siglo XX y la que, tras su reconsideración a la luz del nuevo entorno empresarial que se perfiló en los años 80 y las necesidades de los directivos para gestionar la empresa en él, dio lugar al resurgimiento de la CG, como disciplina desarrollada a partir de la Contabilidad de Costes pero con un enfoque más amplio y abarcando esta última.

La información proporcionada por la Contabilidad Financiera muestra importantes limitaciones para los usuarios internos de la empresa (IGLESIAS, 1992), aquellos que demandan información para la toma de decisiones a su nivel de competencia, ya sea por su orientación al pasado, su nivel agregado, la unidad cuantitativa de medida utilizada o los acontecimientos registrados que están relacionados exclusivamente con el patrimonio de la empresa (SIERRA y ESCOBAR, 1996). Cuando la Contabilidad de Costes queda subordinada a los dictados de la Contabilidad Financiera, participa de la insuficiencia de la información proporcionada por esta última para la gestión. Esto hace que las empresas requieran para esta labor un enfoque más amplio que el de la Contabilidad de Costes, que es el proporcionado por la CG.

La evolución de la CG a partir de la Contabilidad de Costes nos sugiere el cuestionamiento de la relación que ambas guardan en la actualidad. A estos efectos, FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ (1993) distingue tres corrientes de opinión alternativas: (1) restrictiva, que identifica la Contabilidad de Costes con los métodos de asignación y determinación del coste de los productos y la CG con el suministro de información para la planificación y control, limitando de esta forma el contenido de cada una de estas disciplinas; (2) integradora, bajo la cual la Contabilidad de Costes y la CG se consideran términos sinónimos; y (3) renovadora, que reconoce a la CG un campo más amplio de actuación, en el que se incluye la propia Contabilidad de Costes.

Aunque la corriente integradora ha sido la de mayor aceptación en la comunidad científica (FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, 1993), en los 90 la corriente renovadora se ha ido extendiendo, entendiéndose en la actualidad la Contabilidad de Costes como subconjunto o rama de la CG, tal como reconoce LIZCANO (1996a, pág. 135) al afirmar que «*la Contabilidad de Gestión viene a suponer una ampliación y modernización de lo que ha sido tradicionalmente la Contabilidad de Costes*».

Esta ampliación de la Contabilidad de Costes y el consiguiente desarrollo de la CG son explicados por LIZCANO (1996b) aludiendo tanto a un desarrollo intensivo como extensivo de la primera. El desarrollo intensivo hace referencia a la profundización en los elementos ya conocidos y asentados en la disciplina contable y se corresponde principalmente con los intentos normalizadores llevados a cabo tanto en el ámbito público como en el privado. Por su parte, el desarrollo extensivo se corresponde con la ampliación del campo de actuación de la CG, que de esta forma incorpora nuevas técnicas, modelos e instrumentos útiles para la gestión, por ejemplo el sistema de gestión y costes basado en las actividades, el coste objetivo (o *target costing*), los costes del ciclo de vida del producto y de calidad o la Contabilidad de Gestión Medioambiental.

Estos desarrollos extensivos e intensivos se producen tras un período de estancamiento, pasado el cual la CG resurgió con fuerza en la década de los 80; concretamente en España a finales de esta década y principios de los 90, como se aprecia en diferentes trabajos de revisión de la literatura (RIPOLL y BALADA, 1994; SÁEZ TORRECILLA *et al*., 1996; ESCOBAR y LOBO, 2001a; entre otros). Así pues, en esta fecha se puede situar la transición desde la Contabilidad de Costes tradicional a la moderna CG.

Como manifiesta RIPOLL (1996), las críticas vertidas en los últimos años sobre la Contabilidad de Costes han constituido uno de los inductores para el desarrollo de la CG. Como hemos resumido anteriormente, estas críticas se agrupan en dos, por un lado la limitación de su objetivo de cara al suministro de información oportuna y relevante para la toma de decisiones y la planificación y control y, por otro, las simplificaciones implícitas en los sistemas tradicionales para el cálculo de los costes de producción.

Estas críticas se han acentuado con el transcurso del tiempo, a medida que las condiciones del entorno empresarial han ido cambiando, puesto que la información suministrada por la Contabilidad de Costes en épocas anteriores se adecuaba a las características de la gestión tradicional, la cual no se apoyaba en la creatividad y en la participación, valores preponderantes en la actualidad, sino que estaba configurada para la administración y el control (BLANCO DOPICO, 2000).

En definitiva, no podemos negar la utilidad de la Contabilidad de Costes que sigue siendo parte esencial de la CG, pero sí es necesario reconocer que las empresas necesitan una perspectiva más amplia que la proporcionada por ésta para llevar a cabo una labor de gestión cada vez más compleja y a su vez facilitada por algunos de los factores que componen el entorno de las empresas.

3. CARÁCTER MULTIDISCIPLINAR DE LA CONTABILIDAD PARA LA GESTIÓN

Según BIRKETT (1998), el término CG comenzó a ser utilizado por primera vez a comienzos de la década de los 50, aunque por aquel entonces no tenía un significado claro. A mediados de los 60 se utilizó para hacer referencia a la función de los contables consistente en proporcionar apoyo a la dirección de línea así como a los servicios destinados a suministrar información para la planificación y control. A pesar de que en los años 80 la utilización del término CG disminuyó, debido a la pérdida de relevancia sufrida ante las nuevas circunstancias del entorno, lo que conllevó la consideración de su sustitución por términos como «gestión de costes» o «contabilidad de gestión estratégica», lo cierto es que hoy día se sigue haciendo uso de él, habiendo aumentado su difusión, si bien con algunas variaciones a través de los diferentes países y momentos del tiempo (BIRKETT, 1998).

3.1. Definición de Contabilidad para la Gestión.

En la actualidad, cuando se hace referencia a la CG se la suele identificar en términos generales con un sistema de información (en adelante, SI) que apoya la toma de decisiones y las actividades de planificación y control a través del suministro de información económica relevante y oportuna (IGLESIAS, 1992; BLANCO DOPICO y GAGO, 1993; ÁLVAREZ LÓPEZ *et al*., 1995; RIPOLL, 1996; FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ y MUÑOZ, 1996; SIERRA y ESCOBAR, 1996; entre otros). Dentro de la clasificación propuesta por CUSHING y ROMNEY (1994) de los SI, SEVILLANO (1997) caracteriza a la CG como un SI formal, dado que los canales a través de los que fluye la información están expresamente diseñados, e informatizados, puesto que son éstos los que realizan y facilitan la mayor parte del trabajo del tratamiento de la información, desde su recogida hasta su transmisión.

Más en concreto, FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ (1993, pág. 65) atribuye a la CG las funciones de captación, registro, evaluación, análisis y transmisión de información, caracterizando así a la CG como un SI para la gestión. Ahora bien, aunque con carácter general hacemos referencia a que este sistema suministra información económica, más específicamente debemos señalar que se trata de una información tanto financiera como no financiera y tanto cuantitativa como cualitativa (SIERRA y ESCOBAR, 1996). De este modo, la CG puede transmitir información sobre los costes y las ratios financieras, así como sobre indicadores no financieros, por ejemplo, calidad, innovación, satisfacción del cliente, rendimiento del mercado o participación de los empleados.

Junto a su carácter económico, ya sea financiera o no financiera, cuantitativa o cualitativa, la información proporcionada por la CG debe tener un contenido amplio, sólo limitado por su relevancia para la gestión empresarial. En este sentido, SIERRA y ESCOBAR (1996) advierten la amplitud de la información necesaria para esta tarea, procediendo a clasificarla en distintos tipos de información, relativa a: (1) el movimiento externo de valores, esto es, sobre las transacciones que la empresa realiza con su entorno; (2) el movimiento interno de valores como consecuencia del proceso productivo; (3) sucesos internos que no implican movimiento interno de valores, como la referente al personal de la empresa o a la gestión de la calidad; y (4) la evolución del entorno de la empresa, para la consideración de las amenazas y oportunidades que éste pueda presentar.

De esto último se desprende una de las principales diferencias entre la Contabilidad de Costes y la CG, puesto que la primera se enfoca casi exclusivamente en la información relativa al movimiento interno de valores, mientras que la gestión requiere una información más amplia, suministrada por la CG. Precisamente, la mayor amplitud viene dada básicamente por la necesidad de considerar no sólo la realidad circunscrita a los límites de la empresa, sino que también es necesaria la observación del exterior de cara a llevar a cabo determinadas acciones, tanto más cuando los niveles de competencia se han incrementado de manera notable. En esta línea, MALLO (1996) e INNES (1999) acentúan el necesario enfoque externo, no sólo interno, de la CG, refiriéndose a la importancia de llevar a cabo, por ejemplo, la vigilancia del entorno económico y la búsqueda de ventajas competitivas, utilizando para ello el análisis de la cadena de valor, contemplando por tanto la participación de clientes y proveedores, o el análisis de los competidores, a través de la valoración de sus fortalezas y debilidades.

La consideración por parte de la CG del ámbito empresarial interno, pero sobre todo externo, está íntimamente relacionada con su carácter estratégico, debido a que el tipo de decisiones que debe apoyar la CG son, además de las tácticas y operativas, las estratégicas principalmente, como expresan FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ y MUÑOZ (1996). Según estos autores, la CG ha cumplido con los requerimientos informativos de la toma de decisiones tácticas y operativas, pero no así con las decisiones estratégicas, a las que les ha prestado tradicionalmente una escasa atención. No obstante, los cambios del entorno, fundamentalmente la globalización de éste y el incremento de la competencia, están reorientando a la CG hacia este tipo de decisiones. En esta reorientación la CG debe estar en consonancia con la estrategia de la empresa: (1) interna, buscando una reducción de costes continua a través de la innovación de los procesos y productos; y (2) externa, que permita a la empresa orientarse hacia el entorno en el que desarrolla sus actividades, con la consideración de sus clientes, proveedores y competidores.

Aunque hasta ahora hemos intentado ir delimitando el concepto de CG a través de sus notas más básicas, haciendo referencia a su condición de SI, tipo de información que suministra y contenido, enfoque en el interior y exterior de la empresa y su carácter estratégico, lo cierto es que no existe una definición universal que delimite de forma tajante qué es CG y qué no es CG, lo que se refleja particularmente en el contenido de ésta como disciplina. A este aspecto se refiere FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ (1993, pág. 52) cuando manifiesta que «*no se observa, en cambio, unanimidad de criterios a la hora de precisar nítidamente ni su ámbito de actuación ni sus fines y objetivos*».

Este hecho no debe llevarnos a identificarlo como un aspecto negativo de la CG, sino que debe ser considerado como una característica innata a la complejidad y multiplicidad de factores involucrados en la gestión empresarial. Así, lejos de la intención de dar una definición para acotar el ámbito de la CG, adoptamos una perspectiva amplia de lo que ésta significa, de tal forma que nos permita referirnos desde la CG a los diversos aspectos que abarca la gestión empresarial (ESCOBAR y LOBO, 2002). En este sentido, consideramos a la CG «*un SI capaz de suministrar toda la información relevante para la gestión empresarial, entendiendo ésta como un proceso continuo de planificación y control para la consecución de los objetivos organizativos, que se desarrolla en un entorno histórico, social y organizativo que ha de ser considerado*» (LOBO, 2000, pág. 63).

3.2. Consideraciones sobre las cuestiones de investigación en Contabilidad para la Gestión.

Al considerar el campo de investigación de la CG, creemos necesario realizar dos observaciones previas. En primer lugar que, como consecuencia de la ausencia de una definición estricta, se reconoce que la CG es una disciplina con unos límites muy difusos, en tanto que «*sus únicos límites de actuación le vienen impuestos en función de su utilidad para la toma de decisiones empresariales*» (FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, 1993, pág. 63), lo que incluye básicamente el estudio de los diversos aspectos relacionados con la gestión empresarial. Así, si se quisiera delimitar el campo de investigación de la CG se habría de realizar en términos muy amplios, como los utilizados por SCAPENS y BROMWICH (2001, pág. 246) a principios de los 90, quienes lo definieron como aquel en el que tienen cabida «*todas las áreas que son de potencial interés para la contabilidad de gestión*».

Este aspecto se ve además potenciado cuando consideramos la ampliación del campo de investigación de la CG a partir sobre todo de los años 90 (SCAPENS y BROMWICH, 2001), período durante el que la CG conoció un auge espectacular (RIPOLL y BALADA, 1994), pudiéndose atribuir en gran parte a las repercusiones sobre las organizaciones de los acontecimientos que afectan al entorno empresarial (LEBAS, 1995). Este auge y expansión de la CG durante los 90 se puede apreciar en las diferentes teorías y métodos utilizados y en las diversas cuestiones estudiadas por los investigadores de CG (SCAPENS y BROMWICH, 2001; ESCOBAR y LOBO, 2002).

La segunda observación, que se encuentra íntimamente relacionada con la anterior, remarca el carácter interdisciplinar ampliamente reconocido de la CG (HOPPER y POWELL, 1985; IGLESIAS, 1992; SÁEZ TORRECILLA *et al*., 1996; ATKINSON *et al*., 1997; entre otros). En este sentido, la amplitud del campo de investigación de la CG hace factible que ésta se pueda apoyar en otras disciplinas, como las teorías de la organización, dirección estratégica, sociología, psicología, etc., para el estudio de los fenómenos bajo investigación, de tal forma que bajo el título de CG tienen cabida diversas teorías procedentes de otras disciplinas (HOPPER y POWELL, 1985).

Al igual que expresamos al referirnos a la delimitación del concepto de CG, su carácter interdisciplinar no es sinónimo de debilidad, más bien todo lo contrario, ya que las oportunidades para ampliar la comprensión de los fenómenos surgen de la consideración de otras disciplinas, de

tal forma que «*la frontera de investigación no está limitada por la metodología o la disciplina académica. Más bien, combina y teje el conocimiento desde una vasta serie de fuentes para enriquecer el desarrollo de la teoría y las representaciones empíricas del estado de naturaleza*» (ATKINSON *et al*., 1997, pág. 101).

Teniendo en cuenta estas observaciones, seguidamente realizamos una serie de consideraciones sobre distintos aspectos o cuestiones que con reiteración son referidas como áreas de investigación de la CG en los diferentes trabajos de revisión, doctrinales o estudios empíricos, de modo que nos podamos formar una visión general del amplio y no definido campo de estudio de la CG. A estos efectos y para obtener una visión que nos sirva de referente, preferentemente de la investigación en España, hemos tenido en cuenta fundamentalmente los trabajos de BLANCO DOPICO y GAGO (1993); FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ (1994); RIPOLL y BALADA (1994); LIZCANO (1996b); SÁEZ TORRECILLA *et al*. (1996); BLANCO DOPICO (2000), LIZCANO (2000); ESCOBAR y LOBO (2001a); BLANCO DOPICO y LÓPEZ DÍAZ (2002) y ESCOBAR y LOBO (2002).

Así pues, y como marco de referencia del contenido de la investigación en CG, adoptamos el expuesto en el trabajo de BLANCO DOPICO y GAGO (1993), el cual recogemos de forma esquemática en la **tabla 1**. El motivo de su elección se debe simplemente a que se corresponde con un marco de carácter general elaborado a principios de los 90, lo que nos va a permitir apreciar y añadir algunas de las nuevas cuestiones de investigación que han ido surgiendo durante la última década, en la que la CG en España ha conocido su mayor expansión.

TABLA 1. Contenido de la investigación en Contabilidad para la Gestión.

Contenido de la investigación en Contabilidad para la Gestión	
Etapa de desarrollo (finales 70–principios 80)	• CG como sistema de decisión. • CG como sistema de información. • CG y control.
Etapa de cambio y renovación (desde mediados de los 80)	• Prolongación de las líneas de investigación del período anterior. • Impulso de áreas de investigación como consecuencia del entorno actual: – Contabilidad para decisiones operativas o de gestión. – Búsqueda de la excelencia. – Implicaciones de la tecnología y las nuevas prácticas de fabricación. – Medidas de la productividad y del rendimiento. – Calidad.

FUENTE: *BLANCO DOPICO y GAGO (1993).*

Como se puede apreciar, la investigación en CG aparece dividida en dos etapas, desarrollo y cambio y renovación, si bien la primera de ellas marca en líneas generales la investigación que se desarrolla en la segunda, donde, por tanto, además de las diversas cuestiones que se plantean como consecuencia de los cambios del entorno empresarial, se sigue investigando sobre la CG considerada como sistema de decisión, SI y mecanismo de control. Así, en los últimos años la perspectiva de la CG como SI ha dado lugar a numerosas cuestiones de investigación, enfocándose en el estudio de la elección de sistemas y el análisis de la producción y procesamiento de la información, con especial relevancia en lo referente al cambio y la evaluación de los SI (ESCOBAR, 1997).

Por su parte, con respecto a la CG como mecanismo de control, hay que destacar la necesidad de considerar la actividad de control en su doble dimensión de evaluación del rendimiento organizativo y de corrección de disfunciones. ÁLVAREZ LÓPEZ *et al*. (1995) manifiestan que hasta la fecha ha dominado una perspectiva de control centrada básicamente en aspectos cuantitativos y monetarios. No obstante, dadas las condiciones actuales que configuran el entorno empresarial, las organizaciones deben evolucionar hacia una segunda perspectiva de control más amplia, donde tiene un lugar destacado el contexto organizativo en el que realizan sus actividades, lo que lleva a considerar factores como la estrategia, la estructura y la cultura organizativas, el comportamiento de los individuos y el entorno. De esta forma, al considerar la CG como mecanismo de control, surgen diversas cuestiones de interés para la investigación, relativas tanto a la influencia de los distintos elementos del contexto organizativo sobre el diseño, la implantación y utilización de la CG, como a la influencia de la CG sobre esos elementos, por ejemplo, a través de la modificación de la cultura organizativa existente a favor de los objetivos establecidos por la Dirección (ÁLVAREZ LÓPEZ *et al*., 1995).

Una de las áreas de investigación que se ha visto impulsada en gran medida durante los años 90 ha sido el papel a desempeñar por la CG en el diseño e implantación de las estrategias empresariales. Con ello han recibido una mayor atención el análisis contable estratégico orientado a la consecución de ventajas competitivas y la influencia ejercida por los sistemas contables durante los cambios estratégicos (BLANCO DOPICO y GAGO, 1993).

También se puede destacar la utilización por parte de las empresas de nuevos modelos de costes y técnicas de gestión para la consecución de la excelencia competitiva. Entre éstos se encuentran el sistema ABC/ABM (*Activity Based Costing/Activity Based Management*) y la gestión de costes adaptada al ciclo de vida del producto. En el primero de ellos, el sistema ABC/ABM, las unidades de obra de los modelos tradicionales de costes son sustituidas por los inductores de costes, a los que se les atribuye una mayor exactitud en la asignación de los costes indirectos (SÁEZ TORRECILLA, 1993; CASTELLÓ y LIZCANO, 1994; BRIMSON, 1995), proporcionando como principal ventaja, por tanto, un coste del producto más real. Este modelo de costes da lugar a una forma de gestión particular, la gestión por actividades, en la que la información para la toma de decisiones se estructura en función de las actividades (LARRINAGA, 1997), permitiendo, entre otras cosas, identificar aquellas que no añaden valor para proceder a su eliminación. Para este sistema se han analizado principalmente sus características y ventajas frente a los sistemas tradicionales, el proceso de su implantación y su reper-

cusión sobre la gestión empresarial. Con respecto al mismo, HORNGREN (1995) señala que a finales de los años 80 dominó la literatura de CG en Estados Unidos y seguirá siendo una línea de investigación relevante durante los próximos años.

Por su parte, el acortamiento en general del ciclo de vida de los productos en el entorno competitivo actual requiere llevar a cabo la gestión y control de costes para cada una de sus etapas, en busca de su minimización, de tal forma que «*en vez de pensar solamente en costes de fabricación y venta, los contables tienen que pensar en costes de desarrollo de productos, costes de desarrollo del mercado y en costes de retirada del producto o de sus instalaciones productivas*» (LEBAS, 1995, pág. 72).

En este entorno y asociado a la concepción de la CG como SI clave en las organizaciones, los avances de las tecnologías de información y comunicación ocupan un papel destacado. Así, desde la década de los 80 han surgido diversas tecnologías, entre las que podemos señalar EDI (*Electronic Data Interchange*), bases de datos compartidas, Internet, sistemas ERP (*Enterprise Resource Planning*), etc., que han introducido grandes cambios en la recogida, tratamiento y distribución de la información, lo que se ha traducido en modificaciones importantes de la gestión empresarial. En consecuencia, estos avances de las TI junto con las nuevas técnicas de gestión están contribuyendo a la redefinición de los SI dentro de la organización, entre ellos, y como no podía ser de otra forma, la CG (APARISI *et al*., 2000; FERNÁNDEZ GÓMEZ, 2000; GARCÍA CORNEJO y MACHADO, 2001). Además, podemos añadir que no sólo se produce un cambio interno del sistema de CG, sino que también se ven afectadas sus relaciones con otros SI empresariales para la gestión (SCAPENS *et al*., 1998).

Las TI se identifican actualmente con la variable clave en el desarrollo empresarial (APARISI *et al*., 2000), por lo que la CG no puede abstraerse de sus avances (SEVILLANO, 1997). Constituye un reto para la investigación contable, y no sólo por las posibilidades que ofrece a la CG, sino también por todos los aspectos subyacentes a ella, desde sus repercusiones sobre la CG, ya sea directamente o a través de la modificación de la estructura organizativa o las estrategias empresariales, hasta su proceso de implantación, influencia sobre las personas y motivación o la resistencia que éstas puedan presentar.

Asimismo, las nuevas tecnologías de producción han introducido profundos cambios en las organizaciones. En un entorno donde se demandan productos sofisticados a bajo coste y de alta calidad y donde el ciclo de vida de estos productos se ha acortado significativamente debiendo afrontar una creciente competencia, muchas empresas han optado por la introducción de sistemas flexibles de fabricación, *Just in Time*, controles de calidad total y tecnologías avanzadas, lo que está dando lugar al nuevo contexto productivo, donde la CG tradicional se muestra insuficiente. Es por ello que ésta representa también un área de interés para la investigación en CG, siendo diversas las cuestiones que se plantean, como las consecuencias sobre la Contabilidad de Costes de estos sistemas, las implicaciones para la CG de los cambios en la organización y tecnología de producción o el rol de la información contable en estos nuevos escenarios productivos. Además de estas cuestiones, también son susceptibles de investigación, en relación al nuevo

entorno productivo, la motivación de los empleados y la resistencia que puedan presentar, la cooperación más estrecha que demanda una producción más especializada o la valoración y retribución de las personas ante las nuevas habilidades requeridas.

Otra de las áreas de investigación que ha experimentado un auge considerable en los 90 ha sido la relativa a las medidas de la productividad y del rendimiento. Según KAPLAN (1993), no existe razón por la que considerar las medidas financieras esenciales para la fijación de los objetivos, sino que, por el contrario, otras medidas como la innovación, el liderazgo en productos, destreza y moral de los empleados o la lealtad de los consumidores pueden ser indicadores mucho más representativos. Entre las razones esbozadas se encuentra la fácil manipulación de los indicadores financieros por los directivos, lo que puede dar lugar a comportamientos oportunistas de éstos.

Por su parte, BURNS *et al*. (1999) consideran que las medidas financieras dan sólo una visión parcial que puede no ser indicativa de la rentabilidad a largo plazo de la empresa, por lo que puede ser necesario o bien incluir elementos adicionales, como el ABC, o bien aceptar su naturaleza parcial, pero interpretándola en un contexto más amplio.

Este hecho no ha pasado inadvertido para la CG, considerándose la alternativa más óptima la utilización de mediciones tanto de carácter financiero como no financiero (RIPOLL, 1996), lo que se pone de manifiesto en la amplia difusión que está teniendo el Cuadro de Mando Integral (*Balanced Score Card*) ideado por KAPLAN y NORTON (1992) que, entre otros aspectos, recoge información sobre la satisfacción de los clientes o las actividades de mejora e innovación puestas en práctica por la organización.

Entre las cuestiones que surgen de la consideración de medidas no financieras, se encuentran la elaboración de medidas alternativas del rendimiento interno de la empresa y el análisis de las razones que influencian esta elección, las implicaciones que estas medidas pueden tener sobre la CG y las repercusiones sobre la motivación de los empleados. Según HORNGREN (1995), en los próximos años las medidas de rendimiento no financiero ganarán terreno a las de carácter financiero, reforzándose las conexiones entre las metas de la empresa, la labor de la dirección, las medidas de rendimiento y el sistema de recompensas.

Una última área de investigación a la que hacen referencia BLANCO DOPICO y GAGO (1993) en su recorrido del contenido de la investigación en CG es la calidad. En la década de los 80, este aspecto caló en las empresas a medida que se extendía la filosofía de la TQM (*Total Quality Management*) y con ella la mejora continua. Esta filosofía introduce importantes cambios en la gestión empresarial y destaca también como herramienta para la reducción de los costes empresariales, por lo que se constituye en un elemento muy importante para mantener la competitividad empresarial, ya que a través del conocimiento del nivel de realización alcanzado por la empresa en sus operaciones, permite identificar y actuar sobre aquellas áreas susceptibles de mejora. Entre las cuestiones relativas a la calidad que han sido objeto de estudio se pueden destacar el análisis de sus repercusiones sobre las empresas y su sistema de CG, las medidas apropiadas de la calidad y los costes incurridos, tanto de la calidad como de la no calidad.

Los contenidos anteriores nos proporcionan una visión general de la investigación en CG y las directrices para la investigación futura en esta disciplina. No obstante, debe entenderse que no constituyen una lista cerrada puesto que los límites de la CG son amplios y difusos y surgen nuevas cuestiones a investigar a medida que los cambios en el entorno y las circunstancias empresariales, ya sean tecnológicas, organizativas o humanas, se manifiestan, como ha ocurrido a lo largo de la década de los 90.

Precisamente, una de las áreas de investigación prioritarias en CG según BLANCO DOPICO (2000) debería constituirla el análisis y delimitación de su ámbito científico, a lo que contribuiría en gran medida la elaboración de un marco conceptual para la CG que incluyera sus principales objetivos, características y conceptos, permitiendo el desarrollo de nuevas teorías de CG que especifiquen el significado de sus actividades así como su papel organizativo (BLANCO DOPICO y LÓPEZ DÍAZ, 2002).

Junto a la elaboración del citado marco conceptual, los intentos de normalización en esta disciplina también contribuyen a la delimitación de su ámbito. En este sentido, y más concretamente en España, la Comisión de Contabilidad de Gestión de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), a través de la emisión de una serie de Documentos, difunde un conjunto de normas, pautas y recomendaciones establecidas de forma colectiva y consensuada, sobre los distintos contenidos de esta disciplina. Desde 1988, esta Comisión ha venido trabajando sobre cinco grandes áreas (LIZCANO, 2000): (1) cálculo de costes y valoración de productos; (2) planificación y control de gestión; (3) aplicaciones sectoriales; (4) entidades públicas y no lucrativas; y (5) nuevas técnicas y perspectivas de la CG.

En estos intentos de normalización en CG han tenido una especial relevancia los relativos a la Contabilidad de Costes. Así, como señalan SÁEZ TORRECILLA *et al*. (1996), en 1973 la normalización de la Contabilidad de Costes estaba excluida del Plan General de Contabilidad vigente. En el Plan General de Contabilidad de 1978 se hizo referencia a la Contabilidad de Costes, específicamente a través del establecimiento del Grupo 9. No obstante, con el Plan General de Contabilidad de 1990, se eliminó el Grupo 9, retrotrayendo de esta forma la evolución de la normalización de la Contabilidad de Costes. Actualmente, el referente más inmediato lo constituye la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) de junio de 2000, por la que se dictan normas a aplicar por las empresas para el cálculo de sus costes de producción, en la que se establecen diferentes normas sobre: delimitación del coste de producción, costes directos, costes indirectos, producción conjunta, etc.

La necesidad de establecer un marco conceptual para la CG y avanzar en su normalización no es compartida por todos los autores, en tanto que con ello se persiga el objetivo de delimitar con carácter estricto el contenido de la CG y de la información proporcionada por ésta. Así, por ejemplo, SIERRA y ESCOBAR (1996) son partidarios de avanzar en la homogeneización terminológica de la información más que en su normalización. Concretamente, al referirse al suministro de información relativa al movimiento externo de valores por la CG, SIERRA y ESCOBAR (1996,

pág. 48) afirman que «*al dirigirse dicha información a usuarios internos, no tiene por qué estar elaborada de forma normalizada. Por el contrario, en función de su utilidad para la toma de decisiones, puede ser elaborada con criterios de valoración distintos, con una periodicidad distinta, etc.*».

Podemos señalar, además, otras cuestiones a las que no hemos hecho referencia anteriormente, pero que se muestran relevantes para la investigación en CG y que se podrían incluir en su etapa de cambio y renovación. Así, por ejemplo, en los últimos años se ha incrementado el interés por la Contabilidad de Gestión Medioambiental que, entre otras cosas, incluye distintos aspectos relativos a la medición y evaluación de las variables medioambientales, fundamentalmente de los costes de esta naturaleza, y el desarrollo de una metodología de información y de gestión al efecto.

Otro de los aspectos relevantes lo constituye la información suministrada por la CG de empresas descentralizadas que operan en diversos países, ya sean multinacionales, internacionales o globales. MARTÍN GARCÍA (1996), refiriéndose en concreto a las empresas globales, especifica las limitaciones que presenta la CG en su enfoque tradicional para cumplir los objetivos de la CG, entre los que se encuentran influir el comportamiento, favorecer la innovación, contribuir a la mejora de la productividad o impulsar la calidad. Por su parte, DENT (1996) identifica básicamente cinco retos para la CG en estos tipos de empresas transnacionales: (1) legitimación y equilibrio de múltiples perspectivas, (2) coordinación de la complejidad, (3) análisis de los competidores, (4) asignación de recursos y (5) superación de tendencias centrífugas, es decir, hacer frente a la fragmentación existente en las empresas transnacionales, reflejadas en subordinación de intereses, actividades dispersas, diferentes roles y responsabilidades a través de las divisiones o distintas culturas. Según DENT (1996), la investigación de estos aspectos puede mejorar la comprensión de la respuesta proporcionada por la CG a la competencia global.

En este entorno de competencia creciente la innovación se muestra esencial para lograr la supervivencia empresarial. En este sentido, RIPOLL y BALADA (1994, pág. 925) manifiestan que «*la Contabilidad de Gestión debe diseñarse para reforzar un compromiso a todos los niveles con la innovación, tanto de productos como de procesos y debe ejercer un papel de influencia sobre la organización y los objetivos de la misma*».

Otra de las cuestiones que mayor interés están recibiendo dentro de la investigación en CG es el papel, pasivo y activo, que ésta desempeña en los procesos de cambio organizativo, más aún si se considera el aumento de la frecuencia de estos cambios en los últimos años y sus importantes repercusiones sobre la CG. HOPPER (1999) manifiesta que este hecho está influido en cierta medida por el sesgo que los investigadores poseen al seleccionar el tema, ya que la novedad y el cambio tienen más atracción que lo convencional y lo estable. No obstante, la no consideración de los procesos de cambio organizativo (en adelante, CO) desde la CG significaría estar de espaldas a la realidad, marcada por el cambio continuo del entorno y su reflejo en las organizaciones.

Según ATKINSON *et al*. (1997), la relevancia de la investigación del CO desde la disciplina de la CG es aún mayor si cabe cuando se advierte que no está lo suficientemente desarrollada, quedando todavía por investigar aspectos básicos como los factores que facilitan o inhiben el proceso de cambio. Junto a estas cuestiones, PETTIGREW (1997) señala que, para lograr una mayor comprensión de los cambios sufridos por las organizaciones, se hace necesario no sólo estudiar el contenido de estas cuestiones, sino también el proceso de cambio, de tal forma que nos permita responder a las preguntas de por qué y cómo se producen los cambios.

En definitiva, y como señala OTLEY (1994), las organizaciones han comenzado a concienciarse del entorno cambiante en el que operan, lo que se refleja en la evolución de sus prácticas, residiendo la labor de los investigadores de CG en observar y codificar tales desarrollos, desde las prácticas de desarrollo organizativo y de reingeniería hasta las más tradicionales de medición y estimación del rendimiento, creando así un cuerpo de conocimientos sistemático. En este sentido, podemos decir que el CO es también merecedor de tal observación y codificación, en tanto que participa en el desarrollo de las prácticas de CG.

ATKINSON *et al*. (1997) manifiestan que los roles que la CG puede desempeñar en el CO es un área de creciente interés para la investigación en CG. Su estudio comprende tanto la forma en la que la CG puede ayudar a una organización a identificar la necesidad de emprender un cambio y el modo de llevarlo a cabo, como los cambios que se producen sobre la propia CG. En esta línea, podemos suponer que existe una relación recíproca entre la CG y el CO, puesto que la CG es afectada por el CO, a través de la modificación de diversos elementos que la afectan, como la estructura y cultura organizativa, los sistemas de información, de control, de medición, de recompensas, etc., y además puede afectar al CO, ya sea facilitándolo o, por el contrario, llegando a impedirlo.

Íntimamente relacionado con el proceso de CO, puesto que lo podemos situar dentro de él, está el cambio de la CG (BURNS y VAIVIO, 2001). En este sentido, BURNS (1999) expresa que estos procesos de cambio de la CG llegan a ser mejor comprendidos cuando se sitúan en el contexto más amplio del CO, al que están interconectados. Y es que el cambio de la CG se ha convertido en los últimos años en un área de especial interés para los investigadores de esta disciplina (BURNS y SCAPENS, 2000; BURNS y VAIVIO, 2001), quienes para ello utilizan como método de investigación prioritariamente los estudios de caso (LUKKA Y SHIELDS, 1999; HOPPER, 1999). Este interés se ve además ampliado cuando son tanto las organizaciones privadas como las públicas las que emprenden tales cambios, ya que ambas están sujetas a presiones similares del entorno, fundamentalmente la creciente competencia internacional y la reducción del estado de bienestar keynesiano (HOPPER, 1999).

Aunque los inicios de este creciente interés se pueden situar a principios de los 90, BRIERS y CHUA (2001) comentan que incluso en la actualidad los procesos de cambio contable son poco conocidos y requieren investigación. En este aspecto coinciden con LIBBY y WATERHOUSE (1996), para quienes este desconocimiento es más obvio en relación a las fuerzas que inducen o dificultan el cambio en los sistemas contables, a pesar de la ola de innovación experimentada por las organizaciones sobre todo a principios de los 90.

En relación a la investigación sobre el cambio de la CG, BURNS (1999) y BURNS *et al*. (1999) señalan que los investigadores han dirigido su atención sobre tres temas, que de esta forma constituyen el centro de interés. Así, es posible matizar que la investigación del cambio de la CG abarca el estudio del cambio en los sistemas de CG, en las técnicas de CG y en el rol de los contables de gestión.

Las investigaciones que se han ocupado del cambio de la CG, principalmente en lo que se refiere a los sistemas y las técnicas (LIBBY y WATERHOUSE, 1996; VAIVIO, 1999; GRANLUND, 2001; WILLIAMS y SEAMAN, 2001; entre otros), han utilizado preferentemente fundamentos teóricos procedentes de la Teoría de la Organización y otras disciplinas, destacando entre ellos los relativos a las Teorías de la Contingencia y la Institucional (ESCOBAR y LOBO, 2001a). De estas investigaciones se desprenden algunas características generales del cambio de la CG, entre las que destacan la complejidad y la no linealidad que caracteriza a estos procesos de cambio (HUBER y GLICK, 1993a; BRIERS y CHUA, 2001), lejos de la visión convencional proporcionada por la literatura normativa (VAIVIO, 1999), desde la que se contempla el cambio contable como un resultado de un comportamiento racional, que busca maximizar los beneficios de la compañía mediante el suministro de información óptima (BURNS, 1999).

En este sentido, HOPPER (1999) señala que los cambios suelen ser enmarañados, micropolíticos y propensos al conflicto, observándose en ellos un cierto desorden. Muy probablemente este desorden provenga en última instancia de «*los procesos sociales, que es lo que todos los proyectos de desarrollo contable son al final: involucran disputas de poder, políticas organizativas, situaciones complejas de interacción y consecuencias no intencionadas*» (GRANLUND, 2001, pág. 163). Según BURNS (1999), es la tarea del investigador desenmarañar estas dinámicas implícitas en los procesos de cambio, proponiendo a tal efecto como método más adecuado el estudio de caso con un enfoque de procesos.

Con respecto a los roles que los contables de gestión desempeñan en las organizaciones, son diversos los trabajos en los que se reconoce un cambio importante en los mismos durante los años 90 (LEBAS, 1995; RIPOLL, 1996; DOWNIE y PASTORIA, 1997; SCAPENS *et al*., 1998; AHRENS y CHAPMAN, 1999; SIEGEL, 1999; ALLOTT, 2000; GARCÍA CORNEJO y MACHADO, 2001; entre otros), llegándose a calificar en algunos casos como cambio drástico (STEWART, 1999). En términos generales, podemos señalar que, para el desempeño de sus funciones, los contables de gestión requieren una visión global de la empresa, no limitada a un departamento estanco dentro de la organización. Asimismo, aunque las actividades tradicionales seguirán ocupando una parte de su tiempo, la tendencia es hacia un papel más estratégico y una mayor implicación en el funcionamiento de la empresa (SIEGEL, 1999), en detrimento de las actividades relativas al procesamiento de transacciones, facilitadas en gran medida por los avances de las TI.

Antes de concluir este repaso de algunas de las cuestiones que actualmente ocupan a los investigadores en CG, queremos señalar que, a pesar de que por diversas circunstancias [1] la investigación en CG en España se ha visto obstaculizada (AMAT *et al*., 1994), en la década de los 80 y 90 se han incrementado de manera considerable los trabajos realizados en relación con la CG, habiendo ejercido una notable influencia las líneas de investigación desarrolladas en otros países europeos y en Estados Unidos,

[1] Entre las que AMAT *et al*. (1994) mencionan, la Guerra Civil que afrontó España a finales de los años 30 y el consiguiente período de postguerra caracterizado por el aislamiento de nuestro país. Asimismo, subrayan la existencia de un tradicional distanciamiento entre la Universidad y las empresas.

fundamentalmente (SÁEZ TORRECILLA *et al*., 1996). A este respecto, es interesante el reconocimiento de una tendencia a través de los distintos países europeos hacia la convergencia de las prácticas empresariales de CG, por lo menos en lo que respecta a la terminología y técnicas utilizadas (SHIELDS, 1998).

3.3. Contribución desde otras disciplinas.

Como señalamos anteriormente, una de las principales características que se desprende de la consideración del campo de estudio de la CG es su interdisciplinariedad, que implica la adopción de enfoques teóricos procedentes de otras disciplinas que pueden ayudar a la obtención de un mayor conocimiento y comprensión de las cuestiones estudiadas en CG. Entre las disciplinas que más han contribuido al desarrollo de la CG destaca la Teoría de la Organización (HOPWOOD, 1978; OTLEY, 1980; HOPPER y POWELL, 1985), denominación bajo la que se encuadran diferentes enfoques teóricos relativos a la organización y gestión de empresas.

Según HOPWOOD (1978, pág. 3), «*la diversidad de conceptos y estrategias de investigación refleja la ciencia en acción. La comprensión de cualquier área de investigación humana tiene que ser construida a través de un proceso de debate, sea explícito o de otro modo, entre diferentes sistemas conceptuales, razonamientos y enfoques analíticos y metodológicos*». En concreto, para la investigación en CG, este debate se ve fomentado cuando se consideran los enfoques teóricos provenientes de la Teoría de la Organización que de esta forma puede contribuir en gran medida a la CG, si bien no hay una teoría universal de las organizaciones, a causa de la complejidad de la realidad organizativa (HOPPER y POWELL, 1985). En su lugar, existen diferentes enfoques para su estudio, los cuales no tienen por qué plantear ideas necesariamente contrapuestas, sino que incluso pueden utilizarse de manera conjunta.

La contribución de la Teoría de la Organización y sus diferentes enfoques a la investigación en CG queda patente en la adopción en esta segunda de las teorías desarrolladas en la primera (ESCOBAR y LOBO, 2002), de tal forma que entre ambas se puede apreciar un cierto paralelismo. Este hecho se pone de manifiesto en el trabajo de revisión realizado por ESCOBAR y LOBO (2001a), en el que se especifica cómo en la CG han tenido cabida las teorías que iban desarrollándose en la Teoría de la Organización, entre las que destacan la Aproximación Contingente. Asimismo, procedentes de otras disciplinas se han importado para el estudio de la CG la Teoría de la Agencia [2] y la Teoría Institucional [3].

---

[2] Tiene como objetivo básico la descripción de las relaciones en las que el principal (propietario) delega trabajo al agente (directivo), utilizando para ello el concepto de contrato. Entre las cuestiones que estudia esta teoría, destacan los problemas que pueden surgir entre las partes debido, por un lado, a los posibles conflictos entre sus intereses y objetivos y, por otro, a las diferentes actitudes de ambos ante el riesgo (GARCÍA FALCÓN y MEDINA, 1998). En el terreno contable, la Teoría de la Agencia ha contribuido a completar la comprensión del sistema de planificación y control, así como de los sistemas de decisión y de información. Aunque su aplicación a la CG ha sido provechosa, presenta como principales inconvenientes su compleja modelización matemática y sus problemas de validez derivados de su deficiente contrastación (BLANCO DOPICO, 2000).

[3] Su hipótesis de partida es que la mayoría de las acciones emprendidas por una organización reflejan un patrón de comportamiento que evoluciona a lo largo del tiempo y es legitimado por el gobierno o estado, por otras organizaciones o por la propia organización (GARCÍA FALCÓN y MEDINA, 1998). En referencia a la CG, ésta incorpora la necesaria consideración del contexto social en el que se desenvuelve la CG, a la que se considera un conjunto de prácticas institucionalizadas dentro de las empresas (BURNS y SCAPENS, 2000).

Sin duda, la Aproximación Contingente ha tenido una amplia difusión en la literatura de CG desde mediados de la década de los 70, contando en la actualidad su principal hipótesis con una aprobación generalizada. Esta hipótesis así como su aplicabilidad en CG es expuesta por OTLEY (1980, pág. 413) en los siguientes términos: «*El enfoque contingente para la contabilidad de gestión está basado en la premisa de que no hay un sistema contable universalmente apropiado que se aplique igualmente a todas las organizaciones en todas las circunstancias. Más bien, se sugiere que las características particulares de un sistema contable apropiado dependerán de las circunstancias específicas en las que una organización se encuentra. Así, una teoría contingente debe identificar los aspectos específicos de un sistema contable que están asociados con ciertas circunstancias definidas y demostrar un emparejamiento adecuado*». En estas líneas se ponen de manifiesto dos de las ideas principales de la Aproximación Contingente para la CG: por un lado, que no hay un sistema de CG único adecuado para todas las empresas y, por otro lado, que el sistema más apropiado estará en función de la adecuación existente entre las variables contingentes y sus características.

Como indica PUXTY (1993), los inicios de la Teoría de la Contingencia se remontan a la década de los 50, con el trabajo pionero de WOODWARD (1958), al que siguieron los de BURNS Y STALKER (1961) y LAWRENCE y LORSH (1967). Sus primeras referencias en CG no se produjeron hasta unos años más tarde, a mediados de los 70. Entre estos primeros trabajos, uno de los más destacados según REID y SMITH (2000) fue el desarrollado por GORDON y MILLER (1976), quienes manifestaron que el sistema de CG era el rasgo esencial de la organización, ya que proporciona una visión coherente de ésta, dependiendo su forma del estilo de la toma de decisiones directivas y de otros factores organizativos y del entorno. Este trabajo de GORDON y MILLER (1976) constituye uno de los primeros intentos hacia la formulación de un modelo general de contingencia en CG (PUXTY, 1993).

Aunque a partir de esa fecha las variables contingentes más importantes en el desarrollo teórico de la Aproximación Contingente en CG se han correspondido esencialmente con la tecnología, la estructura organizativa y el entorno, en su evolución durante los años 80 y 90 se han considerado diversas contingencias para explicar el diseño, la estructura y rendimiento del sistema de CG (REID y SMITH, 2000), por ejemplo: estrategia corporativa, cultura, tamaño, entorno de mercado, TI, competencia internacional, diferencias sociales, etc.

Según OTLEY (1980), las razones que llevaron a la adopción de la Aproximación Contingente en la investigación en CG fueron básicamente dos. La primera de ellas, en la que también coinciden HOOPER y POWELL (1985), se corresponde con la necesidad de los investigadores de CG de conseguir una reconciliación de los resultados aparentemente contradictorios obtenidos en sus investigaciones, lo cual no era posible bajo un enfoque universal (PUXTY, 1993). La segunda de las razones fue la disponibilidad de una teoría que ya estaba elaborada en la disciplina de la Teoría de la Organización. En este sentido se puede entender la afirmación de HOPWOOD (1978, pág. 8) de que «*la primera ventaja y más obvia es que una perspectiva organizacional proporciona una forma de construir sobre desarrollos de la investigación que ya están en progreso*».

A pesar de que esta aproximación ha contado con una amplia difusión en la investigación en CG desde mediados de los 70, no está exenta de críticas. Así, OTLEY (1980) destaca las siguientes: (1) escasa precisión en la definición de las variables contingentes, lo que se hace evidente en las diferentes definiciones, en algunos casos divergentes, proporcionadas por los distintos autores; y (2) las dimensiones de la estructura organizativa difieren de un estudio a otro, dificultando su comparabilidad, además de que su conexión con el rendimiento organizativo no es probada. A esto añade que los contables han extendido la Aproximación Contingente al ámbito contable sin ser conscientes de sus defectos y debilidades, siendo además inadecuadas las metodologías de investigación empleadas para afrontar la tarea que se les demanda.

Con respecto a esto último, ESCOBAR y LOBO (2001b) argumentan que la Aproximación Contingente ha sido criticada básicamente por su carácter estático y la ausencia de factores sociopolíticos en la consideración de las relaciones contingentes, reflejando así un carácter determinista y funcionalista. Es por ello que en los últimos años la Aproximación Contingente se ha ido enriqueciendo con la incorporación de factores sociopolíticos tales como la cultura organizativa, las interrelaciones personales, las relaciones de poder y otros, que han hecho necesario el replanteamiento de los métodos de investigación a utilizar.

En este sentido, y particularizando para la aplicación de la Aproximación Contingente en CG, ESCOBAR y LOBO (2002) manifiestan que en principio había un claro predominio de métodos cuantitativos, pero el empleo de métodos cualitativos está posibilitando una aproximación global a las interrelaciones que se producen entre las distintas variables contingentes, además de permitir la ampliación de los modelos contingentes para incorporar los citados factores sociopolíticos. Este hecho no ha pasado inadvertido para los investigadores en CG, lo que está dando lugar a un mayor reconocimiento de los estudios de caso y los estudios longitudinales como los métodos más adecuados para llevar a cabo este tipo de investigaciones.

A pesar de que la Aproximación Contingente ocupa un lugar destacado en la investigación en CG, en el caso del estudio del CO es apreciable un cierto predominio de la Teoría Institucional, dando entrada así a una serie de conceptos básicos, como son las reglas, rutinas e instituciones (BURNS y SCAPENS, 2000). Resumidamente, las reglas, que se corresponden con las formas de proceder aprobadas por la colectividad y que pueden estar recogidas en algún manual o simplemente ser transmitidas entre las personas pueden dar lugar, cuando son implantadas, a las rutinas, las cuales evolucionarán con su uso, pudiéndose definir, por tanto, como los hábitos de una colectividad. En un paso más llegamos a las instituciones, «*las formas comunes de pensar y hacer*» (BURNS *et al*., 1999, pág. 29), que se corresponden con las asunciones compartidas por los grupos de individuos y que se encuentran en la base de la comprensión de sus acciones, siendo tomadas como dadas, sin cuestionarlas, como si fuesen un axioma dentro de la organización concreta. La importancia de estos conceptos se debe a que, según BURNS *et al*. (1999, pág. 30), «*para la comprensión de los procesos de cambio de la contabilidad de gestión en las organizaciones específicas se requiere el conocimiento en profundidad de las reglas, rutinas e instituciones de la organización*». Esta teoría la encontramos como base teórica, por ejemplo, en los estudios de caso desarrollados en los trabajos de BURNS (1999), VAIVIO (1999) y GRANLUND (2001).

3.4. Alternativas al paradigma funcionalista.

La inclusión de factores sociopolíticos e incluso psicológicos en la investigación en CG, junto con la consideración cada vez mayor de los contextos social y organizativo, la adopción de diferentes enfoques teóricos así como la diversidad de métodos de investigación empleados en su estudio, son a nuestro entender un reflejo de las perspectivas alternativas que desde los años 80 están surgiendo en esta disciplina. Aunque simplemente sea para completar la visión genérica de la investigación en CG que nos proponemos, creemos oportuno referirnos al paradigma funcionalista en CG y la aparición de nuevas alternativas.

En este sentido, PUXTY (1993) especifica que el paradigma tradicional y dominante en CG es el funcionalismo, al ser el paradigma que subyace en gran parte de la investigación realizada en CG. El funcionalismo se caracteriza fundamentalmente por: (1) ser objetivista, lo que implica una visión mecanicista de los individuos, según la cual, éstos presentan un comportamiento racional, totalmente determinado por su entorno social, en el que desempeñan un papel pasivo; y (2) orientarse hacia la explicación de la naturaleza del orden social y del equilibrio, ya que las organizaciones son consideradas fenómenos empíricos estables que persiguen como meta unitaria principalmente la maximización del beneficio (HOPPER y POWELL, 1985; LARRINAGA, 1999).

PUXTY (1993, págs. 10-20) considera de una forma detallada las principales características del paradigma funcionalista, correspondiéndose éstas precisamente con sus principales limitaciones. Así, argumenta que este paradigma adopta la perspectiva de la organización, considera ésta como un sistema cerrado, tiene una orientación técnica, se centra exclusivamente en el problema y además es prescriptivo, ahistórico, apolítico, racionalista, funcionalista, reduccionista y positivista. Estas limitaciones han dado lugar a la aparición de otras alternativas que se proponen igualmente el estudio de la CG, si bien incorporando diferentes supuestos de partida. Estas alternativas a las que nos referimos son la corriente interpretativa, la perspectiva crítica y la investigación sobre las relaciones entre el poder y la Contabilidad basada en los planteamientos de FOUCAULT (LARRINAGA, 1999).

La corriente interpretativa parte de que «*las personas crean constantemente su realidad social en interacción con otras*», siendo por tanto su objetivo «*analizar tales realidades sociales y las formas en las que son socialmente construidas y negociadas*» (HOPPER y POWELL, 1985, pág. 446). La corriente interpretativa, como aclaran estos autores, permite que las cuestiones a investigar surjan del propio proceso de investigación, considerándose por tanto una parte más de la realidad social que se investiga, por lo que no están predeterminadas.

LARRINAGA (1999, págs. 114-115) señala una serie de consecuencias que se desprenden de la consideración de la corriente interpretativa para el estudio de la Contabilidad, en concreto: (1) el significado del lenguaje contable puede variar en función de los contextos sociales, políticos e his-

tóricos; (2) estos significados contables ayudan a objetivar la realidad social; (3) las prácticas contables pueden utilizarse para proporcionar racionalidad a los hechos una vez acontecidos, como una forma de lograr la cohesión social; y (4) no se presupone que el conflicto sea disfuncional. Asimismo, la adopción de la perspectiva interpretativa conlleva el empleo de los estudios de caso y etnográficos como principales métodos de investigación, en detrimento de los estadísticos (ESCOBAR y LOBO, 2002).

Por su parte, la perspectiva crítica ha dado lugar a la Contabilidad Crítica, la cual es definida por LAUGHLIN (1999, pág. 73) como «*una comprensión crítica del rol de los procesos y prácticas contables y la profesión contable en el funcionamiento de la sociedad y las organizaciones con la intención de usar esa comprensión para obligar (donde sea apropiado) a cambiar estos procesos, las prácticas y la profesión*». De esta definición destacan los siguientes aspectos de la Contabilidad Crítica: (1) es siempre contextual, puesto que tiene consecuencias sociales, económicas y políticas que hacen necesario que sea comprendida en este contexto; (2) en la comprensión puede tener lugar alguna valoración que puede obligar a cambiar; (3) considera el funcionamiento de la profesión contable, las prácticas contables y los procesos tanto a nivel macro como a nivel micro; y (4) requiere los conocimientos de otras disciplinas que apoyan sus perspectivas teóricas y metodológicas.

Al considerar la Contabilidad Crítica, LAUGHLIN (1999) distingue por un lado el nivel social y, por otro, el nivel organizativo. Con respecto al primero sostiene que el debate se plantea en el papel de la Contabilidad en las configuraciones sociales, el rol y funcionamiento de la profesión contable, y el rol de la Contabilidad en la formación de los procesos reguladores. Por su parte, a nivel organizativo el interés reside en el estudio de las diferentes consecuencias económicas y sociales del cambio guiado por la Contabilidad. En el caso de la perspectiva crítica, el método de investigación más apropiado sería el estudio histórico.

Por último, PUXTY (1993) y LARRINAGA (1999) hacen referencia también de forma separada, puesto que algunos la incluyen dentro de la perspectiva crítica, a la investigación contable que toma como supuestos básicos los planteados en la obra de FOUCAULT. Entre éstos, PUXTY (1993) y LARRINAGA (1999) destacan el carácter contextual que FOUCAULT otorgó a la verdad, debido a que no llega a ser absoluta por la evolución de los sistemas de pensamiento, y los dos métodos de investigación que propuso: (1) arqueología del pensamiento, que propone la puesta en relación de los fenómenos a estudiar con otros hechos coetáneos para alcanzar su significado; y (2) la genealogía, que presupone una relación circular entre la verdad y el poder.

En cuanto a la elección del paradigma más adecuado, coincidimos con LARRINAGA (1999, pág. 127) al abogar por el pluralismo paradigmático, en sus palabras, «*el interés de la convivencia de perspectivas variadas sobre la Contabilidad y que ésta se produzca en diálogo, contraposición y cuestionamiento de las teorías y conclusiones que se alcancen en cada perspectiva*».

4. CONSIDERACIONES FINALES

Como hemos argumentado en este trabajo, la visión tradicional de la CG por la que se identificaba ésta fundamentalmente con el cálculo del coste de los productos y su gestión, ha evolucionado a lo largo de la década de los 90. De esta forma, si anteriormente predominaba la corriente integradora, por la que se consideraban como términos sinónimos la Contabilidad de Costes y la CG, durante esta última década se ha extendido la corriente renovadora, según la cual se reconoce que la CG tiene un dominio más amplio que la Contabilidad de Costes, en el que se inserta esta última.

Asimismo, hemos destacado que la CG se ha ido conformando como una disciplina sin límites precisos y de carácter interdisciplinar. En este sentido, podemos decir que sus límites reflejan la ausencia de consenso sobre el ámbito y los fines de la CG, no existiendo criterios únicos y excluyentes para delimitar éstos, lo que, por otra parte, resulta de la complejidad y multiplicidad de los factores implicados en la gestión empresarial. Por su parte, el carácter interdisciplinar de la CG deriva de la utilización de enfoques procedentes de otras disciplinas para estudiar y comprender mejor los fenómenos objeto de investigación. Ambos aspectos, lejos de desmerecer nuestra disciplina, reflejan su adecuación a la práctica empresarial, donde la CG se extiende a las diferentes áreas y niveles organizativos, y su carácter abierto a las distintas perspectivas que puedan contribuir a aumentar el conocimiento.

Dadas las dos características mencionadas de la CG, hemos adoptado en este trabajo una definición amplia de la misma, identificándola con un SI que suministra información útil para la gestión empresarial, abarcando también el estudio del entorno social y organizativo en el que se desenvuelve.

Al considerar específicamente el campo de investigación de la CG, hemos podido apreciar que se ha ampliado de forma considerable a partir sobre todo de los años 90, impulsado en gran medida por los cambios del entorno empresarial y sus repercusiones sobre las organizaciones. Esta ampliación se manifiesta a través de: (1) las diferentes teorías empleadas por los investigadores de CG, en las que el predominio se ha ido sucediendo desde la Teoría de la Agencia a la Aproximación Contingente y de ésta a la Teoría Institucional; (2) las distintas cuestiones tratadas, incorporándose, por ejemplo, el estudio del papel a desempeñar por la CG en el diseño e implantación de la estrategia empresarial, los nuevos modelos de costes y técnicas de gestión, la CG Medioambiental o los procesos de CO; y (3) los diferentes métodos de investigación empleados, debiéndose destacar la creciente aceptación y difusión entre los investigadores de los estudios de caso.

Considerando en particular los procesos de CO, cabe decir que éstos se han constituido en una de las cuestiones que más interés han despertado entre los investigadores de CG durante los años 90, y ello porque los cambios del entorno han provocado que este tipo de procesos sean cada vez más frecuentes, siendo su estudio relevante tanto por las importantes repercusiones que tienen sobre la CG, como por el papel que ésta puede desempeñar para facilitar o inhibir el cambio. Dentro de esta

línea de investigación hemos destacado la atención especial que se le está dedicando al estudio del propio cambio de la GC, que incluye la consideración del cambio en el sistema de CG, en las técnicas de CG y en los roles desempeñados por los contables de gestión.

En definitiva, hemos comenzado la década de 2000 con importantes retos para la investigación en CG, cuyo estudio afianza el avance experimentado en la década anterior y, en consecuencia, augura el desarrollo de nuestra disciplina.

BIBLIOGRAFÍA

AHRENS, T.; CHAPMAN, C. (1999): «The Role of Management Accountants in Britain and Germany». *Management Accounting (CIMA)*, vol. 77, n.º 5, págs. 42-43.

ALLOTT, A. (2000): «Management Accounting Change». *Management Accounting (CIMA)*, vol. 78, n.º 7, págs. 54-55.

ÁLVAREZ LÓPEZ, J.; AMAT SALAS, J.; AMAT SALAS, O.; BALADA ORTEGA, T.; BLANCO IBARRA, F.; CASTELLÓ TALIANI, E.; LIZCANO ÁLVAREZ, J.; RIPOLL FELIÚ, V. –Coord.– (1995): *Contabilidad de Gestión Avanzada. Planificación, Control y Experiencias Prácticas*. Ed. McGraw-Hill, Madrid.

AMAT SALAS, J.M.; CARMONA MORENO, S.; ROBERTS, H. (1994): «Context and Change in MAS: A Spanish Case Study». *Management Accounting Research*, n.º 5, págs. 107-122.

APARISI CAUDELI, J.A.; MALONDA MARTÍ, J.G.; RIPOLL FELIÚ, V.M. (2000): «Utilidad para la Contabilidad de Gestión de los Nuevos Sistemas de Información». *Técnica Contable*, año LII, n.º 615, págs. 177-187.

ASHTON, D.; HOPPER, T.; SCAPENS, R. –Eds.– (1995): *Issues in Management Accounting*. Ed. Prentice Hall, Nueva York.

ATKINSON, A.A.; BALAKRISHNAN, R.; BOOTH, P.; COTE, J.M.; GROOT, T.; MALMI, T.; ROBERTS, H.; ULIANA, E.; WU, A. (1997): «New Directions in Management Accounting Research». *Journal of Management Accounting Research*, vol. 9, págs. 79-108.

BHIMANI, A. –Ed.– (1996): *Management Accounting European Perspectives*. Ed. Oxford University Press, Oxford.

BIRKETT, W.P. (1998): «Management Accounting in Europe: A View from Down-Under». *Management Accounting Research*, vol. 9, págs. 485-494.

BLANCO DOPICO, M.I. (2000): *La Investigación en Contabilidad de Gestión*. Ponencia presentada a la VI Jornada de Trabajo de Contabilidad de Costes y de Gestión, ASEPUC, Burgos.

BLANCO DOPICO, M.I.; GAGO RODRÍGUEZ, S. (1993): *Las Líneas de Investigación en la Contabilidad de Gestión*, en Sáez Torrecilla –Ed.– (1993), págs. 67-110.

BLANCO DOPICO, M.I.; LÓPEZ DÍAZ, A. (2002): *La Información Contable para la Gestión: Una Panorámica de las Líneas Actuales de Investigación*. Ponencia defendida en el X Encuentro de ASEPUC, Santiago de Compostela.

BRIERS, M.; CHUA, W.F. (2001): «The Role of Actor-Networks and Boundary Objects in Management Accounting Change: A Field Study on an Implementation of Activity-Based Costing». *Accounting, Organizations and Society*, vol. 26, n.º 3, págs. 237-269.

BRIMSON, J.A. (1995): *Contabilidad por Actividades. Un Enfoque de Costes Basado en las Actividades*. Ed. Marcombo-Boixareu, Barcelona.

BURNS, J. (1999): «The Dynamics of Change. Inter-Play Between New Practices, Routines, Institutions, Power and Politics». *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 13, n.º 5, págs. 566-596.

BURNS, J.; EZZAMEL, M.; SCAPENS, R. (1999): «Management Accounting Change in The UK». *Management Accounting (CIMA)*, vol. 77, n.º 3, págs. 28-30.

BURNS, J; SCAPENS, R.W. (2000): «Conceptualizing Management Accounting Change: An Institutional Framework». *Management Accounting Research*, vol. 11, n.º 1, págs. 3-25.

BURNS, J.; VAIVIO, J. (2001): «Management Accounting Change». *Management Accounting Research*, vol. 12, n.º 4, págs. 389-402.

BURNS, T.; STALKER, G.M. (1961): *Management of Innovation*. Ed. Tavistock Institute. Londres.

CARMONA MORENO, S. –Ed.– (1993): *Cambio Tecnológico y Contabilidad de Gestión*. Ed. ICAC, Madrid.

CASTELLÓ TALIANI, E.; LIZCANO ÁLVAREZ, J. (1994): *El Sistema de Gestión y de Costes Basado en las Actividades*. Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

COOPER, R. (1990): «ABC: A Need, Not an Option». *Accountancy*, septiembre, págs. 86-88.

CUSHING, B.E.; ROMNEY, M.B. (1994): *Accounting Information Systems*. Ed. Addison Wesley.

DENT, J.F. (1996): «Global Competition: Challenges for Management Accounting and Control». *Management Accounting Research*, vol. 7, págs. 247-269.

DOWNIE, J.; PASTORIA, G. (1997): «Measuring Change at Conair-Franklin». *Management Accounting (NAA)*, vol. 78, n.º 12, págs. 30-35.

ESCOBAR PÉREZ, B. (1997): *La Evaluación Económica de los Sistemas de Información*. Ed. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, Sevilla.

ESCOBAR PÉREZ, B.; LOBO GALLARDO, A. (2001a): *Evolución Histórica de la Contabilidad de Gestión: Una Revisión Crítica*. Ed. FUINCOA, Sevilla.

ESCOBAR PÉREZ, B.; LOBO GALLARDO, A. (2001b): «Aportaciones de la teoría Contingente al Estudio de los Sistemas de Control en las Organizaciones: Un Metanálisis». *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 10, n.º 1, págs. 119-140.

ESCOBAR PÉREZ, B.; LOBO GALLARDO, A. (2002): «Implicaciones Teóricas y Metodológicas de la Evolución de la Investigación en Contabilidad de Gestión». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 31, n.º 111, págs. 245-286.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A. (1993): *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión: Una Propuesta Integradora*, en Sáez Torrecilla –Ed.– (1993), págs. 51-66.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A. (1994): *Situación Actual y Perspectivas de la Contabilidad de Gestión en España*, en Amat y Amat –Eds.– (1994), págs. 127-142.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A.; MUÑOZ RODRÍGUEZ, C. (1996): «La Actuación Estratégica de la Empresa y la Contabilidad de Gestión». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 25, n.º 89, págs. 821-836.

FERNÁNDEZ GÓMEZ, E.I. (2000): *Estrategias Empresariales, Tecnología y Sistemas de Información Contables: Un Reto para la Contabilidad de Gestión.* Comunicación Presentada a la VI Jornada de Trabajo de Contabilidad de Costes y de Gestión, ASEPUC, Burgos.

GARCÍA CORNEJO, B.; MACHADO CABEZAS, A. (2001): *Nuevas Tecnologías de Información y Contabilidad de Gestión*. Comunicación presentada al VII Congreso del Instituto Internacional de Costos y II Congreso de la Asociación Española de Contabilidad Directiva, León.

GARCÍA FALCÓN, J.M.; MEDINA MUÑOZ, D.R. (1998): «Enfoques Teóricos sobre las Relaciones Interorganizativas: Una Revisión Comparativa». *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 7, n.º 3, págs. 29-30.

GORDON, L.A.; MILLER, D. (1976): «A Contingency Framework for the Design of Accounting Information Systems». *Accounting, Organizations and Society*, vol. 1, n.º 1, págs. 59-69.

GRANLUND, M. (2001): «Towards Explaining Stability In and Around Management Accounting Systems». *Management Accounting Research*, vol. 12, n.º 2, págs. 141-166.

HOPPER, T. (1999): «Postcard From Japan: A Management Accounting View». *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 12, n.º 1, págs. 58-68.

HOPPER, T.; POWELL, A. (1985): «Making Sense of Research into the Organizational and Social Aspects of Management Accounting: A Review of Its Underlying Assumptions». *Journal of Management Studies*, vol. 22, n.º 5, págs. 431-465.

HOPWOOD, A.G. (1978): «Towards an Organizational Perspective for the Study of Accounting and Information Systems». *Accounting, Organizations and Society*, vol. 3, n.º 1, págs. 3-13.

HORNGREN, C.T. (1995): «Management Accounting: This Century and Beyond». *Management Accounting Research*, vol. 6, págs. 281-286.

HUBER, G.P.; GLICK, W.H. –Eds.– (1993): *Organizational Change and Redesign: Ideas and Insight for Improving Performance*. Ed. Oxford University Press, Oxford.

HUBER, G.P.; GLICK, W.H. (1993a): *Sources and Forms of Organizational Change*, en Huber y Glick –Eds.– (1993), págs. 3-15.

ICAC (1995): *Contabilidad de la Empresa y Sistemas de Información para la Gestión*. III Congreso Internacional de Costos y I de ACODI. Madrid.

ICAC (1996): *Ensayos sobre Contabilidad y Economía.* En *Homenaje al Profesor Ángel Sáez Torrecilla. Contabilidad Financiera y Contabilidad de Gestión,* Madrid.

ICAC (1997): «Ensayos y Estudios Contables». En *Homenaje a: D. Enrique Fernández Peña, D. Rafael Muñoz-Yusta Marcos y D. Melecio Recio Escudero,* Madrid.

IGLESIAS SÁNCHEZ, J.L. (1992): «El Papel de la Contabilidad en los Sistemas Integrados de Gestión». *Partida Doble*, n.º 20, págs. 4-11.

INNES, J. (1999): «Managemet Accounting Trends». *Managemet Accounting (CIMA)*, vol. 77, n.º 5, págs. 40-41.

INNES, J.; MITCHELL, F. (1995): Activity-Based Costing, en Ashton, Hopper y Scapens –Eds.– (1995), págs. 115-136.

JOHNSON, H.T.; KAPLAN, R. (1988): *La Contabilidad de Costes. Auge y Caída de la Contabilidad de Gestión*. Ed. Plaza y Janés, Barcelona.

KAPLAN, R.S. (1993): *La Evolución de la Contabilidad de Gestión*, en Carmona Moreno –Ed.– (1993), págs. 55-99.

KAPLAN, R.S.; NORTON, D.P. (1992): «The Balanced Scorecard-Measures that Drive Performance». *Harvard Business Review*, vol. 70, n.º 1, págs. 71-79.

LARRINAGA GONZÁLEZ, C. (1997): *La Utilización de los Costes para la Gestión Basada en las Actividades (ABC)*, en Sierra Molina y Rodríguez Rodríguez –Eds.– (1997), págs. 147-166.

LARRINAGA GONZÁLEZ, C. (1999): «Perspectivas Alternativas de Investigación en Contabilidad: Una Revisión». *Revista de Contabilidad*, vol. 2, n.º 3, págs. 103-131.

LAUGHLIN, R. (1999): «Critical Accounting: Nature, Progress and Prognosis». *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 12, n.º 1, págs. 73-78.

LAWRENCE, P.R.; LORSCH, J.W. (1967): *Organization and Environment*. Ed. Division Research Graduate School of Business Administration, Harvard University.

LEBAS, M. (1995): *Contables de Gestión: Nace una Nueva Raza*, en ICAC (1995), págs. 63-77.

LIBBY, T.; WATERHOUSE, J.H. (1996): «Predicting Change in Management Accounting Systems». *Journal of Management Accounting Research*, vol. 8, págs. 137-150.

LIZCANO ÁLVAREZ, J. –Coord.– (1996): *La Contabilidad de Gestión en los 90: 50 Artículos Divulgativos.* Ed. AECA, Madrid.

LIZCANO ÁLVAREZ, J. (1996a): *El Papel de la Contabilidad de Gestión en la Competitividad de las Empresas*, en Lizcano Álvarez –Coord.– (1996), págs. 135-139.

LIZCANO ÁLVAREZ, J. (1996b): *Desarrollos Actuales de la Contabilidad de Gestión en un Entorno Competitivo*, en ICAC (1996), págs. 239-271.

LIZCANO ÁLVAREZ, J. (2000): *Algunos Aspectos Actuales y Tendencias de la Contabilidad de Gestión*. Comunicación Presentada a la VI Jornada de Trabajo de Contabilidad de Costes y de Gestión, ASEPUC, Burgos.

LOBO GALLARDO, A. (2000): *El Impacto de los Procesos de Adquisiciones Transnacionales sobre los Sistemas de Control*. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla.

LUKKA, K.; SHIELDS, M. (1999): «Innovations in Management Accounting Focus». *Management Accounting (CIMA)*, vol. 77, n.º 3, págs. 33-34.

MALLO RODRÍGUEZ, C. (1996): *El Sistema Integrado de Información Empresarial*, en ICAC (1996), págs. 317-333.

MARTÍN GARCÍA, J.A. (1996): *La Respuesta de la Contabilidad de Gestión para la Satisfacción de las Empresas World Class; Enfoques más Relevantes*, en ICAC (1996), págs. 335-365.

OTLEY, D.T. (1980): «The Contingency Theory of Management Accounting: Achievement and Prognosis». *Accounting, Organizations and Society*, vol. 5, n.º 4, págs. 413-428.

OTLEY, D. (1994): «Management Control in Contemporary Organizations: Towards a Wider Framework». *Management Accounting Research*, vol. 5, págs. 289-299.

PETTIGREW, A.M. (1997): «What is a Processual Analysis?». *Scandinavian Journal of Management*, vol. 13, n.º 4, págs. 337-348.

PUXTY, A.G. (1993): *The Social and Organizational Context of Management Accounting*. Ed. Academic Press, Londres.

REID, G.C.; Smith, J.A. (2000): «The Impact of Contingencies on Management Accounting System Development». *Management Accounting Research*, vol. 11, n.º 4, págs. 427-450.

RIPOLL FELIÚ, V.M. (1996): *Cambios en la Mentalidad del Contable en los Nuevos Entornos*, en ICAC (1996), págs. 413-430.

RIPOLL FELIÚ, V.M.; BALADA ORTEGA, T. (1994): «Contabilidad de Gestión: Investigación y Práctica Empresarial». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 23, n.º 81, págs. 907-927.

SÁEZ TORRECILLA, A. –Ed.– (1993): *Cuestiones Actuales de Contabilidad de Costes*. Ed. McGraw-Hill, Madrid.

SÁEZ TORRECILLA, A. (1993): *El Modelo ABC desde la Perspectiva Europea*, en Sáez Torrecilla –Ed.– (1993).

SÁEZ TORRECILLA, A.; FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A.; TEXEIRA QUIROS, J.; VAQUERA MOSQUERO, M. (1996): *Management Accounting in Spain. Trends in Thought and Practice*, en Bhimani –Ed.– (1996), págs. 180-198.

SCAPENS, R.W.; BROMWICH, M. (2001): «Editorial Report-Management Accounting Research: The First Decade». *Management Accounting Research*, vol. 12, n.º 2, págs. 245-255.

SCAPENS, R.; JAZAYERI, M.; SCAPENS, J. (1998): «SAP: Integrated Information Systems and the Implications for Management Accountants». *Management Accounting (CIMA)*, vol. 76, n.º 8, págs. 46-48.

SEVILLANO MARTÍN, F.J. (1997): *La Adaptación de las Nuevas Tecnologías Informáticas a las Necesidades de la Información Contable*, en ICAC (1997), págs. 807-824.

SHIELDS, M.D. (1998): «Management Accounting Practices in Europe: A Perspective from the States». *Management Accounting Research*, vol. 9, págs. 501-513.

SIEGEL, G. (1999): «Counting More, Counting Less: The New Role of Management Accountants». *Strategic Finance*, vol. 81, n.º 5, págs. 20-22.

SIERRA MOLINA, G.J.; ESCOBAR PÉREZ, B. (1996): «La Información para la Gestión Empresarial». *Partida Doble*, n.º 67, págs. 47-49.

SIERRA MOLINA, G.; RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, P. –Eds.– (1997): *Información Contable para la Gestión*. Ed. Atril 97, Sevilla.

STEWART, P.P. (1999): «Adapting to Change». *Strategic Finance*, vol. 80, n.º 11, pág. 8.

VAIVIO, J. (1999): «Exploring a "Non-Financial" Management Accounting Change». *Management Accounting Research*, vol. 10, n.º 4, págs. 409-437.

WILLIAMS, J.J.; SEAMAN, A.E. (2001): «Predicting Change in Management Accounting Systems: National Culture and Industry Effects». *Accounting, Organizations and Society*, vol. 26, n.º 4/5, págs. 443-460.

WOODWARD, J. (1958): *Management and Technology*. Ed. HMSO, Londres.

CONTABILIDAD	LA APLICACIÓN DE LAS SUBVENCIONES DE CAPITAL NO REINTEGRABLES A LOS PROCESOS DE REVERSIÓN DE ACTIVOS	Núm. 6/2004

ISIDORO GUZMÁN RAJA

Profesor Titular de Universidad. Departamento Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Politécnica de Cartagena

Extracto:

La participación de la empresa privada en la actividad económica pública implica el establecimiento de normas contables que propicien el tratamiento adecuado y homogéneo de determinados hechos económicos. Bajo este prisma, el trabajo que presentamos analiza las subvenciones de carácter no reintegrable ligadas a la financiación de activos que deberán revertir de forma gratuita a la Administración por estar afectos al clausulado de un contrato de concesión administrativa, nexo a través del cual los Poderes Públicos delegan sus obligaciones en terceros, a cambio de controlar los precios de los servicios a prestar, además de exigir el cumplimiento del mencionado compromiso de reversión. El estudio presta especial atención al marco legislativo general aplicable desde el punto de vista contable al hecho económico investigado, así como al contenido de determinadas adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad, de reciente publicación, que han realizado un tratamiento específico de la imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias de las de subvenciones no reintegrables.

Palabras clave: reversión de activos, subvenciones de capital, concesión administrativa, correlación de ingresos y gastos.

Sumario:

I. Introducción a los procesos de reversión de activos: el fondo de reversión y su dotación sistemática.

II. Estimación del fondo de reversión según la naturaleza de los activos revertibles.

III. Las subvenciones de capital no reintegrables: regulación en la normativa contable española para el caso de los procesos de reversión de activos.

III.1. Estimación de la cifra del fondo de reversión aplicando la subvención a la cuenta de resultados en base a la vida útil de los activos revertibles.

III.1.1. Activos revertibles subvencionados con vida útil igual al período concesional.

III.1.2. Activos revertibles subvencionados con vida útil inferior al período concesional.

III.1.3. Activos revertibles subvencionados con vida útil superior al período concesional.

III.2. Estimación de la cifra del fondo de reversión aplicando la subvención a la cuenta de resultados en base a la duración del contrato de concesión.

III.3. Estimación de la cifra del fondo de reversión para el caso de empresas concesionarias sujetas a procesos de reversión reguladas por adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad.

IV. Criterios de imputación de subvenciones de carácter no reintegrable a la cuenta de resultados de las empresas concesionarias.

V. Conclusiones.

Bibliografía.

Anexo.

I. INTRODUCCIÓN A LOS PROCESOS DE REVERSIÓN DE ACTIVOS: EL FONDO DE REVERSIÓN Y SU DOTACIÓN SISTEMÁTICA

Todo Estado de Derecho tiene la obligación de procurar el bienestar de sus ciudadanos facilitando los bienes y servicios necesarios, para lo cual solicita ocasionalmente la colaboración de la iniciativa privada en dicha tarea, a través de las diversas figuras contractuales permitidas por el Derecho Administrativo, de entre las que destaca notoriamente la *concesión administrativa* como figura más prolífica utilizada a estos efectos. Esencialmente, el ***contrato de concesión administrativa*** implica la delegación por parte de la Administración de sus obligaciones en un tercero –concesionario o empresa concesionaria– para la gestión de determinadas obras y servicios públicos durante un período de tiempo previamente concertado, aunque, sin embargo, admite diversas variantes, habiendo centrado nuestro trabajo para el caso concreto que el concesionario deba hacer frente al denominado ***«compromiso de reversión»***, entendido éste como la obligación de revertir gratuitamente a la Administración los elementos necesarios para la prestación de los servicios públicos delegados, bienes que han sido costeados a expensas de la empresa privada a quien se otorgan los derechos concesionales.

Las razones fundamentales por las que nos hemos planteado este estudio se basan en la creciente importancia de la contratación administrativa, que en la actualidad se muestra como un factor clave para el desarrollo económico de cualquier país, y de cuyo estudio se han derivado fuertes polémicas, tanto a nivel jurídico como desde la perspectiva económica y financiera, dada la especial naturaleza de los activos intervinientes en dicho negocio. En cuanto a la propiedad de los activos revertibles, el profesor GARCÍA-TREVIJANO FOS [1953, 50] defiende que los citados elementos son propiedad de concesionario, mientras que otra parte de la doctrina representada por el profesor ALBI [1960, 651] se expresa en sentido contrario**,** inclinándose nuestra Jurisprudencia por considerar que el concesionario sería titular de un derecho de goce sobre bienes del concedente [LASHERAS, 1985, 1.018]. Desde el punto de vista económico, también existen importantes discrepancias, y así la profesora BALLESTER CASADO [1991, 1.276] defiende que los activos revertibles deben ser tratados como «activos ficticios», mientras que el profesor CEA GARCÍA [1990, 26] les atribuye naturaleza de activos reales, coincidiendo nuestra opinión con la de este último autor, al tomar en consideración el criterio internacional de la prevalencia del fondo económico de la transacción sobre su forma legal [IASB, NIC n.º 1, pfo. 20, b (ii)].

En cualquier caso, *económicamente* la reversión de activos implica una merma de recursos, consecuencia de la disminución de activo que genera la entrega de elementos revertibles llegado el momento de su cesión a la Administración, de tal manera que la empresa concesionaria deberá registrar la pérdida esperada creando un fondo que represente la obligación estimada del compromiso de reversión.

En este sentido, la esencia de la creación del citado fondo, denominado genéricamente en la literatura contable ***«fondo de reversión»*** deviene de la necesidad de:

i) Poner de manifiesto un futuro sacrificio económico derivado de la entrega de los activos revertibles en un momento determinado, previamente acordado en el contrato de concesión.

ii) Paralelamente a la creación del fondo, es necesario inscribir un gasto que permita un correcto cálculo del resultado, al tiempo que registra la periodificación financiera de la pérdida esperada.

De acuerdo con la Resolución de 21 de enero de 1992 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración sobre el inmovilizado inmaterial [BOICAC n.º 8,1992, 17-21], el fondo deberá registrarse de forma sistemática en base a la serie de ingresos esperados del negocio de concesión. En concreto, para abordar el cálculo de las dotaciones al fondo de reversión, se debe plantear el trazado de un plan sistemático *a priori* o ***plan primario***, que podría abordarse en las siguientes fases de actuación:

1. ***Estimación de la serie de ingresos esperados***, que entendemos debe obtenerse mediante la utilización de herramientas estadísticas que objetivicen su cálculo.

2. ***Selección del método de amortización adecuado a la naturaleza del activo***, cuando éste tenga la característica de bien amortizable desde el punto de vista técnico.

3. ***Rentabilización de los fondos recuperados***, pues las dotaciones al *fondo de reversión* se corresponden con la reconstitución del capital invertido en activos revertibles en la parte no recuperada por la amortización técnica, lo que conlleva financieramente una retención de recursos, que generalmente se corresponden con activos líquidos que no deben permanecer ociosos, cuyos rendimientos deben aplicarse a disminuir el valor de las cuotas de gasto por reversión estimadas [CEA GARCÍA, 1990, 55].

En cualquier caso, hemos de aceptar que las cuotas de gasto por reversión calculadas tienen un carácter de provisionalidad, dado que su estimación se lleva a efectos en horizontes temporales de largo plazo, lo que pudiera llegar a provocar la necesidad del trazado de un nuevo plan o ***plan secundario***, cuando las variaciones obtenidas sean de carácter significativo en las variables intervinientes.

En resumen podemos afirmar que cualquier empresa concesionaria que asuma un contrato de concesión afecto a cláusula de reversión deberá registrar de forma sistemática la pérdida esperada consecuencia de la futura entrega de los activos revertibles, para lo cual inscribirá un gasto que contribuya a la creación del ***fondo de reversión***, de forma que se evite la merma de su patrimonio neto, que en otro caso se vería ciertamente erosionado.

II. ESTIMACIÓN DEL FONDO DE REVERSIÓN SEGÚN LA NATURALEZA DE LOS ACTIVOS REVERTIBLES

La legislación contable que regula los contratos de concesión administrativa afectos a cláusula de reversión se encuentra recogida básicamente en la Resolución de 21 de enero de 1992, antes citada, de cuyo contenido se desprende que la cuantificación del fondo de reversión puede expresarse a partir de la siguiente expresión analítica:

$$\mathbf{FR = VNC + AM}$$ [1]

donde:

FR = Valor estimado del fondo de reversión al finalizar el período concesional.

VNC = Valor neto contable del activo revertible en la fecha de reversión.

AM = Importe pronosticado de inversiones de ampliación, mejora y/o renovación que deben practicarse con motivo de la entrega de los elementos revertibles, para dar cumplimiento a las condiciones pactadas con la Administración.

Sin embargo, la estimación cuantitativa del mencionado fondo es susceptible de diversos matices en base a la distinta naturaleza de los inmovilizados revertibles (véase **gráfico n.º 1**):

1. Cuando se trata de ***activos no amortizables*** (**gráfico n.º 1**, aptdo. 1), el fondo de reversión a constituir será equivalente al valor contabilizado, incluyendo, en su caso, las inversiones estimadas de ampliación y/o mejoras del inmovilizado revertible.

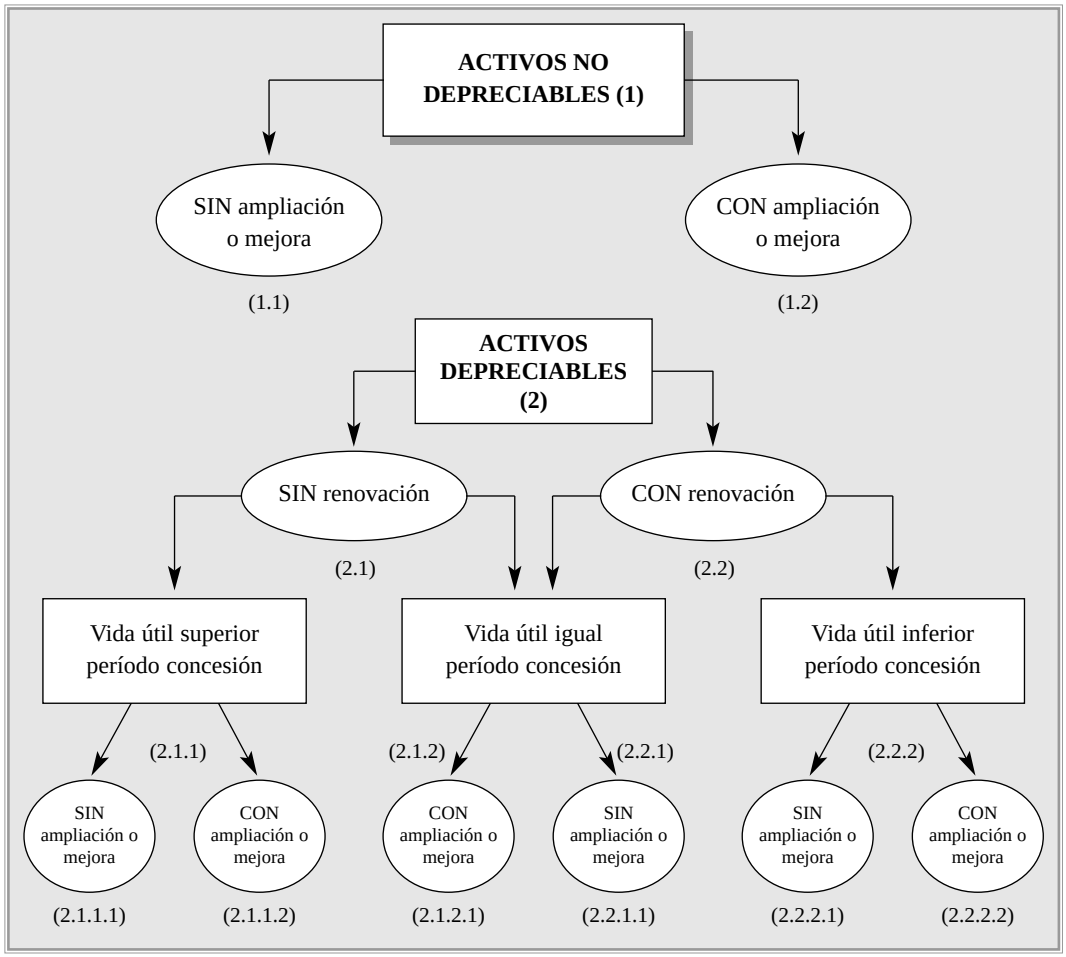
[1] La definición de los conceptos de ***ampliación, mejora y renovación*** se recogen en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material:

- **Ampliación**: *«consiste en un proceso mediante el que se incorporan nuevos elementos a un inmovilizado, obteniéndose como consecuencia una mayor capacidad productiva»*.
- **Mejora**: *«conjunto de actividades mediante las que se produce una alteración en un elemento del inmovilizado aumentando su anterior eficiencia productiva»*.
- **Renovación**: *«conjunto de operaciones mediante las que se recuperan las características iniciales del bien objeto de renovación»*.

2. En el caso de ***activos amortizables*** (**gráfico n.º 1**, aptdo. 2), la cuantificación del fondo depende de la duración del período concesional en relación a la vida útil de los elementos a revertir, computando ambos períodos respecto a la fecha prevista para la reversión:

   2.a) Si la *vida útil de los elementos revertibles coincide con el período de concesión* (**gráfico n.º 1**, aptdos. 2.1.2 y 2.2.1), el fondo de reversión se deberá dotar exclusivamente por el importe estimado de las inversiones de ampliación y/o mejora cuando se haya acordado la entrega de los activos en condiciones de uso, siempre que los gastos de mantenimiento no hayan sido suficientes para cumplir las condiciones prescritas en el contrato, o bien por el importe de renovación del inmovilizado a revertir cuando deba entregarse como nuevo, pues en ambos casos el precio de adquisición o coste de producción habrá sido recuperado a través del proceso de amortización.

GRÁFICO N.º 1. LA REVERSIÓN DE ACTIVOS SEGÚN LA NATURALEZA DE LOS ELEMENTOS REVERTIBLES



2.b) En el caso de que la *vida útil de los elementos revertibles sea superior al período de concesión* (**gráfico n.º 1**, aptdo. 2.1.1), la cuantificación del fondo de reversión será equivalente al valor en libros de los activos revertibles respecto de la fecha de reversión, incluyendo el importe estimado de las inversiones adicionales necesarias para realizar la entrega de tales elementos en las condiciones estipuladas por el clausulado del contrato.

2.c) Cuando la *vida útil de los elementos revertibles sea inferior al período de concesión* (**gráfico n.º 1**, aptdo. 2.2.2), con independencia del número de renovaciones que hayan de efectuarse, la estimación del fondo es similar al caso planteado en el apartado anterior (2.1.1), matizando que el valor neto contable del elemento a revertir se corresponde con la renovación practicada en la fecha más próxima al momento de la reversión, pudiendo incluso asimilarse al caso planteado en primer lugar (2.2.1) si la vida útil de los activos a revertir es múltiplo del número de años del período concesional.

III. LAS SUBVENCIONES DE CAPITAL NO REINTEGRABLES: REGULACIÓN EN LA NORMATIVA CONTABLE ESPAÑOLA PARA EL CASO DE LOS PROCESOS DE REVERSIÓN DE ACTIVOS

El origen de las subvenciones hay que buscarlo de forma genérica en técnicas de fomento utilizadas por la Administración para promover o promocionar determinadas actuaciones de los particulares o de otros entes públicos, así como para corregir disfunciones del sistema económico en una dirección concreta [SÁNCHEZ LÓPEZ, 1997, 91]. En este sentido, una descripción clásica del término subvención es la expresada por FERNÁNDEZ FARRERES (1983) cuando la define como *«una atribución patrimonial a fondo perdido, normalmente una suma dineraria, sin obligación de devolver por el beneficiario, que una Administración Pública realiza a favor de otra Administración Territorial distinta o, más frecuentemente, a favor de particulares, afecta o vinculada a un fin por el que se otorga»*[Cfr. PASCUAL GARCÍA, 1999, 31].

Desde el punto de vista contable, el tratamiento de las subvenciones obedece básicamente a las siguientes características:

- Finalidad de los bienes o servicios a subvencionar.
- Reintegrabilidad del importe monetario recibido.
- Tipo de entidad concedente de la subvención (pública o privada).

La *International Accounting Standards Board* (IASB) aborda el estudio contable de las subvenciones a través de la NIC n.º 20 [2] [IASB, 1999, pfo. 3]. Profundizando en el *tratamiento contable aplicado a las subvenciones relacionadas con activos* [3], existen a nivel internacional dos métodos diferentes:

- ***Método del capital***, según el cual la subvención se abona directamente a las cuentas de neto patrimonial por recoger recursos financieros no reintegrables, que deben presentarse en balance, hecho que se justifica considerando que estos recursos no han sido generados por la actividad productiva de la empresa, sino que han sido cedidos por otras entidades.

- ***Método de la renta***, mediante el que la subvención se lleva a resultados de uno o más ejercicios, dado que proceden de una fuente distinta a la de los propietarios de la empresa, hecho que debe ponerse de manifiesto a través de la cuenta de resultados. Además, este método considera que las subvenciones no suelen ser plenamente gratuitas, llevando generalmente aparejados ciertos costes para su obtención, por lo que el principio de correlación de ingresos y gastos aconseja su diferimiento, propiciando el apareamiento de los costes e ingresos derivados de la propia subvención.

La mayoría de los organismos normalizadores han optado por la aplicación del *método de la renta*, y en este sentido, considerando que la IASB [NIC n.º 18, 1999, pfo. 7] define el concepto de ***ingreso*** como «*la entrada bruta de beneficios económicos, durante el período, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una empresa, siempre que tal entrada dé lugar a un aumento en el patrimonio neto, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio*», y siguiendo a la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas respecto al registro de dicha partida [AECA, 1991a, 18], únicamente se deberá reflejar un ingreso cuando se haya recibido una contraprestación o haya surgido el derecho a la misma, siempre que su buen fin pueda estar razonablemente asegurado y considerando de manera simultánea el registro de los gastos del ejercicio ligados al reconocimiento de aquél. En consecuencia, asumiendo que las subvenciones representan un incremento de activo no financiado por pasivos exigibles ni por aportaciones de los propietarios, deberán recogerse en balance como ***ingresos diferidos***, puesto que se trata de «*ingresos que, contabilizados en un período, deben imputarse a ejercicios futuros por devengarse en estos últimos, ya que será en aquéllos cuando se den las circunstancias efectivas productoras del ingreso*»[AECA, 1991b, 17], y todo ello sin perjuicio de que la empresa deba considerar la creación de una reserva de carácter indisponible que asegure la financiación obtenida, en la medida que la subvención se aplica a resultados [AECA, 1991b, 21].

---

[2] La NIC n.º 20 define los conceptos básicos relacionados con la figura de la subvención:
Gobierno: hace referencia a la administración del gobierno en sí como a las agencias gubernamentales y organismos similares, ya sean locales, regionales, estatales o internacionales.
Subvenciones del gobierno: ayudas procedentes del sector público en forma de transferencia de recursos a una empresa en contrapartida del cumplimiento, futuro o pasado, de ciertas condiciones relativas a sus actividades de operación.
Subvenciones relacionadas con activos: subvenciones del gobierno cuya concesión implica que la empresa beneficiaria debe comprar, construir o adquirir activos fijos.
Subvenciones de explotación: subvenciones del gobierno distintas de aquellas que se relacionan con activos.

[3] La IASB no admite que una subvención pueda ser otorgada por una entidad privada, aunque esta posibilidad existe, y en el caso español ha sido contemplada por el Plan General de Contabilidad.

En concreto la IASB, que opta por la utilización del método de la renta al asumir que las subvenciones deben incluirse dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias para compensar los costes derivados de los activos con ellas financiados, propone dos alternativas para el registro de las subvenciones destinadas a la financiación de activos:

- Presentar la subvención como un ingreso diferido en balance, imputándose a la cuenta de resultados a lo largo de la vida del activo sobre una base sistemática y racional.
- Deducir el importe de la subvención del valor por el que se ha contabilizado el activo, de forma que el menor cargo por depreciación anual del inmovilizado refleja el traspaso de la subvención a la cuenta de resultados.

Si nos ceñimos al tratamiento de las subvenciones en la legislación española, éstas quedan reguladas en la norma de valoración 20.ª del Plan General de Contabilidad, la cual expresa que *«se valorarán por el importe concedido cuando tenga carácter de no reintegrable»*, matizando que se entenderán como tales «*aquellas en las que se hayan cumplido las condiciones establecidas para su concesión, o en su caso, no existan dudas razonables sobre su futuro cumplimiento*». Posteriormente, a efectos del registro de la subvención en la cuenta de resultados, la norma indica que *«se imputarán... en proporción a la depreciación experimentada durante el período por los activos financiados con dichas subvenciones»*, concretando que para el caso de elementos no depreciables la subvención se traspasará al resultado del ejercicio *«en el que se produzca la enajenación o baja en inventario*».

La naturaleza de la partida que recoge el ingreso derivado de la subvención resulta ciertamente controvertida, pues, teniendo en cuenta que a través de las subvenciones se financian normalmente activos inmovilizados, estas operaciones pueden catalogarse como ajenas a la explotación, y por tanto de naturaleza acíclica (NAVARRO GARCÍA, 1997, 65), aunque no es menos cierto que los gastos vinculados a la propia subvención se incardinan dentro de los resultados de la explotación, y en esta línea de pensamiento, parte de la doctrina contable (CEA GARCÍA, 1990b, 415; MENÉNDEZ MENÉNDEZ, 1991, 587) entiende que el ingreso derivado de la subvención debe estar circunscrito dentro de los resultados ordinarios de la empresa por estar íntimamente relacionado con sus gastos típicos, y ello sin perjuicio de incluir en la memoria de las cuentas anuales la correspondiente nota explicativa.

De otra parte, la Resolución de 21 de enero de 1992 antes citada dedica su apartado tercero al desarrollo del concepto de *concesión administrativa*, así como a la cuantificación y registro contable del *fondo de reversión*, y, en este sentido, debemos enfatizar que ***la citada norma no ha tratado de forma particularizada la estimación del mencionado fondo considerando que los activos revertibles se encuentren financiados total o parcialmente con subvenciones de capital de carácter no reintegrable***. Al respecto, si analizamos la estimación del fondo de reversión cuando los activos revertibles se encuentran financiados con subvenciones de capital no reintegrables –sin perjuicio de examinar posteriormente su imputación sistemática a la cuenta de resultados–, es evidente que dicha cifra se computará por la adición de las variables anteriormente enunciadas del valor neto contable más inversiones adicionales estimadas, debiendo disminuirse en el importe de la subvención obte-

nida en la medida en que la misma no haya sido aplicada a la cuenta de resultados, situación específica que no ha sido contemplada por la normativa que con carácter genérico ha emitido el ICAC para regular las concesiones administrativas sujetas a reversión de activos.

Partiendo del razonamiento que antecede, la expresión que en nuestra opinión y la de otros autores [SANZ SANTOLARIA, 1996, 648] cuantifica la cifra global del ***fondo de reversión para el caso de financiación de activos revertibles mediante subvenciones de carácter no reintegrable*** sería la siguiente:

$$FR = VNC + AM - S + ST$$

donde:

FR = Cifra global estimada del fondo de reversión.

VNC = Valor neto contable estimado del activo con referencia al momento de la finalización del período concesional.

AM = Valor estimado inversiones de ampliación y/o mejora.

S = Valor subvención.

ST = Valor subvención imputada a resultados.

Si profundizamos en la problemática planteada, ***la estimación del fondo de reversión para el caso de inversiones revertibles subvencionadas*** puede diversificarse, a nuestro juicio, atendiendo a la ***distribución temporal de la subvención en base a dos criterios diferenciados***, según que su aplicación a resultados se realice de acuerdo a la *duración del contrato de concesión*, o bien se tome en consideración la *vida útil estimada de los activos revertibles*, por lo que procede abordar ambos planteamientos.

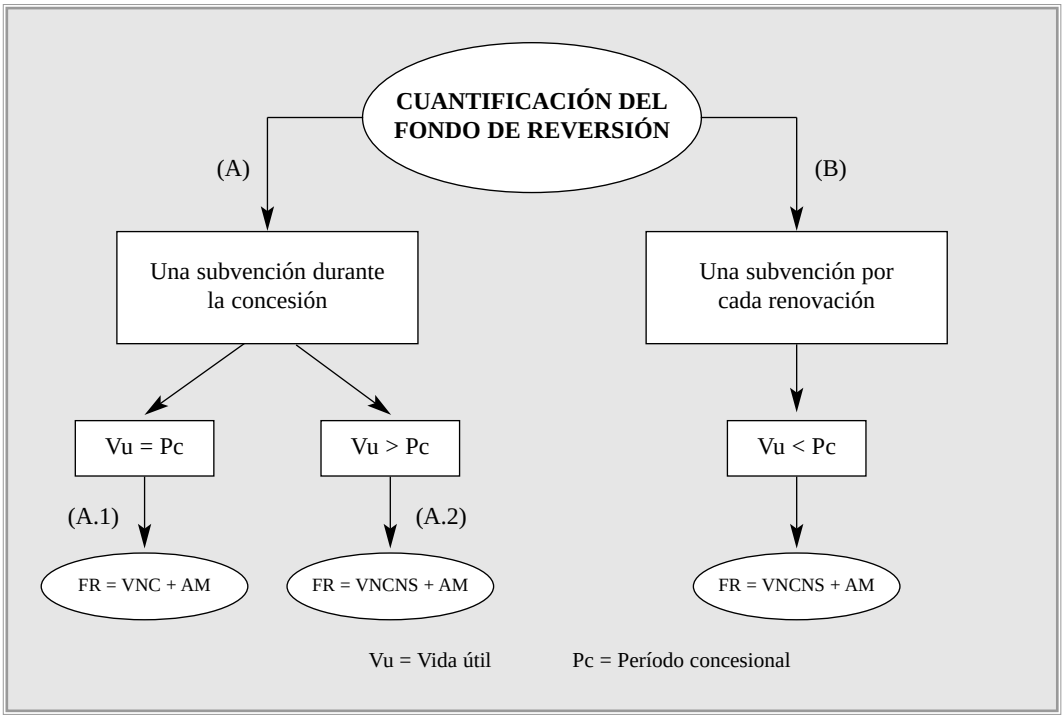
III.1. Estimación de la cifra del fondo de reversión aplicando la subvención a la cuenta de resultados en base a la vida útil de los activos revertibles [4].

Un primer enfoque del problema se basa en la consideración de la depreciación efectiva de los activos revertibles como instrumento de medida para cuantificar el traspaso a resultados de la subvención, tal como por otra parte exige de manera taxativa la norma de valoración 20.ª del Plan General de Contabilidad, con independencia de la duración del contrato administrativo de concesión, variable esta última que no contempla expresamente la normativa vigente. A partir de esta premisa, y siguiendo planteamientos expuestos por otros autores [CASTRO PÉREZ y CALVO CRUZ, 1994,

[4] En el **gráfico 2** el valor neto contable no subvencionado se toma bajo la notación VNCNS, quedando la fórmula que determina el valor estimado del fondo de reversión como FR = VNCNS + AM.

914-918; SANZ SANTOLARIA, 1996, 648] que asumimos, deberemos relacionar la vida útil de los elementos revertibles respecto a la duración de la concesión, de forma que podamos precisar la situación del saldo de la subvención pendiente de aplicar a resultados respecto del momento de la reversión, dado que dicho saldo influye en la cuantificación de la cifra global estimada del fondo de reversión. En este sentido, podemos distinguir tres casos (**gráfico n.º 2**):

GRÁFICO N.º 2. EL FONDO DE REVERSIÓN SEGÚN LA VIDA ÚTIL DE LOS ACTIVOS REVERTIBLES SUBVENCIONADOS



*III.1.1. Activos revertibles subvencionados con vida útil igual al período concesional (**gráfico n.º 2, aptdo. A.1**)*: en este caso el valor del *fondo de reversión* a estimar se calculará no considerando la existencia de subvención, dado que al finalizar el período concesional se habrá traspasado al resultado del ejercicio la totalidad de la misma (S = ST), por lo que el fondo a dotar se debe calcular exclusivamente desde la perspectiva de considerar el valor estimado de las inversiones adicionales, supuesto que el valor neto contable es nulo (VNC = 0) por encontrarse el elemento totalmente amortizado.

*III.1.2. Activos revertibles subvencionados con vida útil inferior al período concesional (**gráfico n.º 2, aptdos. A.2 y B**)*: partiendo de la *hipótesis de la obtención de una única subvención durante la concesión*, y tomando en consideración que al ser la vida del activo revertible inferior al período concesional deberá producirse al menos una renovación, es obvio que la subvención obtenida se

traspasará a resultados del período en su totalidad de acuerdo con la vida útil del elemento revertible, por lo que el *fondo de reversión* a dotar deberá calcularse en base a la fórmula general planteada para el caso de no existir subvenciones de activos.

Sin embargo, cabe la *posibilidad de obtener una subvención cada vez que se produce una renovación de los elementos revertibles*: en este supuesto, el fondo de reversión se cuantificará incluyendo una componente negativa respecto de la subvención obtenida en la fecha más próxima a la reversión de activos, en la medida en que la misma no haya sido aplicada a resultados.

III.1.3. Activos revertibles subvencionados con vida útil superior al período concesional ***(gráfico n.º 2, aptdo. A.2)***: en este supuesto sólo cabe plantearse la posibilidad de obtener una única subvención, dado que no se produce renovación ni nueva adquisición por estar el elemento a revertir en estado de pleno rendimiento de acuerdo con sus características técnicas, debiendo dotarse el fondo de reversión por el valor neto contable no subvencionado (VNCNS), adicionando las inversiones necesarias para una adecuada entrega de los elementos revertibles.

III.2. Estimación de la cifra del fondo de reversión aplicando la subvención a la cuenta de resultados en base a la duración del contrato de concesión.

La cifra a estimar para la constitución del *fondo de reversión* en este caso sería equivalente al planteamiento propuesto por el ICAC en su Resolución de 21 de enero de 1992, pues dado que *la subvención se aplica a la cuenta de resultados en base a la duración temporal de la concesión* es obvio que su saldo habrá sido cancelado llegado el momento de la reversión. A nuestro juicio, esta operatoria contable es coherente y se justifica teniendo en cuenta que *la operación que se subvenciona es precisamente la propia concesión*, y por el importe de la inversión que se deriva de la adquisición de determinados elementos del activo fijo necesarios para la realización del objeto previsto en el contrato administrativo correspondiente, y consiguientemente su distribución temporal debe hacerse en base a la duración del contrato suscrito por el concesionario, con independencia de la vida útil de los activos a revertir financiados por la subvención.

III.3. Estimación de la cifra del fondo de reversión para el caso de empresas concesionarias sujetas a procesos de reversión reguladas por adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad.

El ICAC ha regulado mediante adaptación los sectores económicos de autopistas de peaje, abastecimiento y saneamiento de agua y eléctrico [5], dedicando una norma de valoración a la figura del *fondo de reversión*, a través de la que se pormenorizan los diferentes aspectos que inciden en su

[5] Las disposiciones publicadas son las siguientes:

- Orden de 10 de diciembre de 1998, del Ministerio de Economía y Hacienda, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Concesionarias de Autopistas, Túneles, Puentes y Otras Vías de Peaje.

estimación, así como en su correcta imputación a la cuenta de resultados, y ello sin perjuicio de lo regulado por el marco general establecido en la Resolución de 21 de enero de 1992, que ha sido respetado en su esencia por las adaptaciones señaladas, que precisamente destacan por el amplio desarrollo realizado respecto del citado marco general ya establecido.

Con anterioridad al pronunciamiento del ICAC sobre la regulación contable de los sectores comentados, la participación de expertos era necesaria para poder obtener la situación patrimonial de las empresas afectadas de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados. Sin embargo, la legislación contable publicada ha contribuido, en nuestra opinión de forma positiva, a que las empresas reguladas dispongan de normas contables de aplicación concreta, y en este orden de ideas, se ha estimado conveniente incluir una ***norma de valoración referida específicamente al tratamiento de las subvenciones de capital no reintegrables para empresas que tienen obligación de dotar el fondo de reversión***, situación que no se reguló dentro del marco establecido por la citada Resolución de 1992. A nuestro juicio, este pronunciamiento normativo contribuye a evitar la probable distorsión que pudiera producirse en la cuenta de resultados al imputar el importe de las subvenciones con criterios no homogéneos, y bajo este prisma, opinamos que la normativa aludida debe ser aplicada por el resto de empresas concesionarias afectadas por operaciones económicas derivadas de la reversión de activos, aun en el supuesto de que su sector no haya sido regulado expresamente en estos aspectos hasta el momento.

El texto definitivo aprobado para las adaptaciones sectoriales de las Sociedades Concesionarias de Autopistas, Túneles, Puentes y Otras Vías de Peaje (OM 10-12-98, norma de valoración 21.ª), así como el referido a empresas del Sector de Abastecimiento y Saneamiento de Agua (OM 10-12-98, norma de valoración 23.ª), expresa que «*las subvenciones que financien activos sujetos a reversión, se imputarán al resultado del ejercicio en proporción a la dotación del fondo de reversión, sin perjuicio de la imputación que corresponda en proporción a la depreciación experimentada*», decantándose en este mismo sentido la adaptación del Plan General para las Empresas del Sector Eléctrico (Real Decreto 437/1998, norma de valoración 21.ª) que transcribe de forma literal el texto anteriormente indicado. De lo comentado podemos deducir que la línea del ICAC está claramente definida en el sentido de imputar la subvención a resultados dentro del horizonte temporal del contrato de concesión, postura que coincide con la que anteriormente hemos expresado en el apartado III.2, con independencia de la vida útil de los activos revertibles.

IV. CRITERIOS DE IMPUTACIÓN DE SUBVENCIONES DE CARÁCTER NO REINTEGRABLE A LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS EMPRESAS CONCESIONARIAS

Ciñendonos al *principio de prudencia*, es evidente que conocida la incidencia económica que provoca la asunción de la cláusula de reversión, se deberá proceder a registrar de forma sistemática el quebranto correspondiente para salvaguardar el neto patrimonial de la unidad económica. De otra parte,

- Orden de 10 de diciembre de 1998, del Ministerio de Economía y Hacienda, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas del Sector de Abastecimiento y Saneamiento de Agua.
- Real Decreto 437/1998, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas del Sector Eléctrico.

en aplicación del *principio de correlación de ingresos y gastos*, se registrarán contablemente los ingresos procedentes del contrato de concesión, al tiempo que de manera simultánea deberán inscribirse en la cuenta de resultados todos los costes necesarios para la obtención de los mencionados ingresos.

A partir de estas premisas y bajo un enfoque amplio del citado principio de especialización de ejercicios, deberemos registrar entre los ingresos aquellos que derivan de las subvenciones de capital no reintegrables, en la medida que éstas financian los activos revertibles, que obviamente tiene su origen en el otorgamiento del contrato de concesión en favor de la empresa concesionaria.

De acuerdo con la norma de valoración 20.ª, el ingreso devengado por la subvención debe correlacionarse con la depreciación experimentada por el activo que financia, por lo que de una lectura no razonable pero sí literal de la norma de valoración comentada, procedería *imputar a resultados la parte de la subvención equivalente a la depreciación experimentada por los activos revertibles.* Sin embargo, para ***determinados sectores económicos***, *el ICAC ha optado por considerar devengada la subvención en base a la proporción que representa el fondo de reversión, sin perjuicio de registrar de forma simultánea el ingreso correspondiente para paliar el efecto del coste derivado de la depreciación efectiva de los activos a revertir*, de lo que se coligen dos efectos importantes según la naturaleza de la empresa analizada (véase **Anexo**):

i) ***Empresas concesionarias pertenecientes a sectores regulados***: la aplicación del criterio de imputación de la subvención a resultados a lo largo del período concesional implica estimar la cifra global del fondo de reversión prescindiendo de su importe, dado que este último habrá sido traspasado de forma íntegra a la cuenta de resultados con referencia al momento de la reversión.

ii) ***Resto de empresas concesionarias***: en el caso de que las concesionarias optaran por aplicar la imputación de la subvención considerando exclusivamente la depreciación de los elementos revertibles [norma de valoración 20.ª, Parte V, Plan General de Contabilidad], el resultado neto derivado de la inscripción del gasto por reversión y el ingreso emergente procedente de la subvención sería equivalente al supuesto de haber imputado la subvención dentro del horizonte temporal de la concesión.

V. CONCLUSIONES

En desarrollo del Plan General de Contabilidad, el ICAC ha promulgado diversas resoluciones de obligado cumplimiento, destacando a efectos de nuestro trabajo la relativa a normas de valoración del inmovilizado inmaterial, precepto en el que queda recogido el «***marco general***» que regula las operaciones de ***contratos de concesión administrativa afectos a reversión de activos***.

En nuestra opinión, la problemática contable derivada de los procesos de reversión ha sido tradicionalmente tratada con cierta parquedad, pues incluso el concepto de «concesión administrativa» fue olvidado inicialmente en el texto regulador de las normas de valoración del vigente Plan General de Contabilidad de 1990, aunque, sin embargo, justo es reconocer que recientemente se

observa una profusión de disposiciones encaminadas a estudiar con mayor rigor los problemas derivados de este hecho económico, siendo prueba de ello la promulgación de distintas adaptaciones del Plan General para determinados sectores económicos –autopistas, agua y eléctrico–, las cuales han contribuido a paliar las carencias que, a nuestro juicio, padece la normativa contable que regula el fenómeno de la reversión, y por ello opinamos que las adaptaciones señaladas, que aluden específicamente a la problemática de la reversión, deben ser aplicadas por todas las empresas concesionarias en defensa de los principios de contabilidad generalmente aceptados, y con independencia de que su sector haya sido objeto de expresa regulación.

En concreto, el tratamiento de las ***subvenciones de capital no reintegrables aplicadas a la financiación de activos revertibles*** queda recogido en las adaptaciones citadas a través de una norma de valoración específica, y de su texto se infiere que su registro contable se identifica con el denominado *método de renta*, coincidiendo con planteamientos internacionales, según el cual la subvención deberá estar aplicada a la cuenta de pérdidas y ganancias a lo largo del período concesional, en clara coherencia con el principio de correlación de ingresos y gastos, de forma que el ingreso por subvenciones pueda compensar simultáneamente el gasto derivado de la depreciación de los activos revertibles y del fondo de reversión, criterio que suscribimos plenamente en detrimento de la posible aplicación a resultados de la subvención en base a la vida útil de los elementos revertibles, pues entendemos que la vocación natural de la imputación a resultados de la subvención es subyacente con su propia naturaleza, que no puede ser otra que la de amortiguar los costes provocados por aquellos elementos a los que financia.

Cuestión colateral, aunque no por ello menos importante, es el ***carácter que se atribuye al ingreso derivado de la subvención***. En este sentido, opinamos que si el ingreso por subvención se incluyese entre los de la explotación, se conseguiría un adecuado equilibrio en cuanto a una ordenada correlación de ingresos-gastos, por cuanto la depreciación de los activos revertibles se incardina dentro de los costes de explotación; por contra, si el ingreso es tratado como atípico, tal como propugna la normativa del Plan General de Contabilidad y las adaptaciones sectoriales mencionadas, entendemos que la correlación queda de alguna manera sesgada, pues se desvirtúa el resultado de la explotación y, por ende, los resultados extraordinarios, obteniéndose repercusiones similares desde el punto de vista de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, por quedar afectado el resultado de neto de la explotación.

BIBLIOGRAFÍA

ALBI, F. (1960): *Tratado de los modos de gestión de los servicios de las Corporaciones Locales*, Editorial Aguilar, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991a): *Principios contables, Ingresos*, Documento n.º 13.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991b): *Principios contables, Ingresos diferidos*, Documento n.º 12.

BALLESTER CASADO, M. (1991): «En torno al fenómeno de la reversión», *IV Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Universidad de Cantabria, Santander, págs. 1.267-1.283.

CASTRO PÉREZ, C. y CALVO CRUZ, M. (1994): «La composición del Fondo de Reversión: algunas variantes», *Revista Actualidad Financiera* n.º 43, págs. C/911-C/919.

CEA GARCÍA, J.L. (1990a): *Análisis Contable de la Reversión de Activos*, Monografía n.º 20, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

CEA GARCÍA, J.L. (1990b): *El principio del devengo en el Plan General de Contabilidad de 1990. Una lectura progresista a favor de la imagen fiel*, Monografía n.º 25, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

COMISIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (IASB) (1999): *Normas internacionales de Contabilidad*, Londres.
NIC n.º 1 (revisada 1997): *Presentación de Estados Financieros.*
NIC n.º 18 (revisada 1993): *Ingresos.*
NIC n.º 20 (reordenada 1994): *Contabilización de las subvenciones del Gobierno e información a revelar sobre ayudas gubernamentales.*

GARCÍA-TREVIJANO FOS, J.A. (1953): «Aspectos de la Administración Económica», *Revista de Administración Pública* n.º 12, Madrid, págs. 11-76.

LASHERAS MERINO, M.A. (1985): «El Fondo de Reversión y el Impuesto sobre Sociedades», *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública* n.º 179, págs. 1.015-1.073.

MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M. (1991): «Contenido y presentación del resultado empresarial», *Revista Técnica Contable* n.º 541, págs. 583-596.

NAVARRO GARCÍA, J.C. (1997): *Los resultados extraordinarios en la regulación contable española*, Editorial ICAC, Madrid.

ORDEN de 10 de diciembre de 1998, del Ministerio de Economía y Hacienda, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Concesionarias de Autopistas, Túneles, Puentes y Otras Vías de Peaje.

ORDEN de 10 de diciembre de 1998, del Ministerio de Economía y Hacienda, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas del Sector de Abastecimiento y Saneamiento de Agua.

REAL DECRETO 437/1998, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas del Sector Eléctrico.

RESOLUCIÓN de 30 de julio de 1991, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se aprueba la norma sobre inmovilizado material, Boletín n.º 6, julio 1991, págs. 21-26.

RESOLUCIÓN de 21 de enero de 1992, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se aprueba la norma sobre inmovilizado inmaterial, Boletín n.º 8, enero 1992, págs. 13-21.

PASCUAL GARCÍA, J. (1999): *Régimen jurídico de las subvenciones públicas*, Editorial Boletín Oficial del Estado, Madrid.

SÁNCHEZ LÓPEZ, V. (1997): *El delito de fraude de subvenciones en el nuevo código penal*, Editorial Colex, Madrid.

SANZ SANTOLARIA, C.J. (1996): «El fondo de reversión o la recuperación de los capitales invertidos», *Revista Actualidad Financiera*, págs. 642-654.

ANEXO

El presente «**anexo**» pretende analizar desde una perspectiva práctica el estudio teórico que antecede, para lo cual hemos planteado el siguiente **ejemplo**: supongamos que una empresa ha obtenido un contrato de concesión afecto a reversión con una duración de 8 años, realizando para ello una inversión revertible valorada en 200.000 €, subvencionada de forma íntegra por un Organismo Público. La vida útil de los elementos revertibles se estima en 10 años, previéndose inversiones adicionales de mejora por valor de 20.000 € para entregar el inmovilizado revertible a la Administración en condiciones de óptimo funcionamiento. Se supone que la cifra de ingresos estimada para el primer ejercicio es de 40.000 € de acuerdo con el sector económico en que se deberá desenvolver la empresa concesionaria, considerándose un incremento acumulado de los ingresos del 5% a lo largo del período concesional.

A partir del planteamiento expuesto, en los cuadros siguientes se muestran los resultados obtenidos según se aplique el *criterio de imputar la subvención a resultados en base a la depreciación experimentada por los elementos revertibles* (opción I: **cuadros núms. 1 y 2**) o bien considerando la *normativa propuesta por el ICAC para determinados sectores económicos afectos a reversión* (autopistas, agua y eléctrico-opción II: **cuadros núms. 3 y 4**), lo que en este último caso implica su desglose en dos componentes a lo largo de la concesión: depreciación del inmovilizado revertible y parte proporcional según dotación al fondo de reversión.

De acuerdo con el ejemplo propuesto, si se ejercita la opción I, la estimación de la cifra a dotar por el fondo de reversión y la distribución temporal de la subvención tiene el detalle que se muestra en los **cuadros núms. 1 y 2**:

CUADRO N.º 1. OPCIÓN I: ESTIMACIÓN DEL FONDO DE REVERSIÓN
(IMPUTACIÓN SUBVENCIÓN SEGÚN VIDA ÚTIL DE ACTIVOS REVERTIBLES)

1. Precio de adquisición	200.000
2. Amortización acumulada	160.000
3. Valor neto contable en la fecha de reversión [(1) – (2)]	**40.000**
4. Subvención concedida	200.000
5. Subvención aplicada a resultados	160.000
6. Saldo subvención pendiente imputación [(4) – (5)]	**40.000**
7. Inversiones de ampliación y/o mejora	20.000
8. Fondo de reversión a dotar [(3) – (6) + (7)]	***20.000***

CUADRO N.º 2. OPCIÓN I: IMPUTACIÓN SUBVENCIÓN SEGÚN VIDA ÚTIL DE ACTIVOS REVERTIBLES. DOTACIONES AL FONDO DE REVERSIÓN Y FONDO DE AMORTIZACIÓN TÉCNICA A LO LARGO DE LA VIDA DE LA CONCESIÓN

Período	Ingresos estimados	Fondo reversión (%)	Fondo reversión	Fondo amortización	Subvención aplicada [6]
1	40.000,00	10,47	2.094,00	20.000,00	20.000,00
2	42.000,00	10,99	2.198,00	20.000,00	20.000,00
3	44.100,00	11,55	2.310,00	20.000,00	20.000,00
4	46.305,00	12,12	2.424,00	20.000,00	20.000,00
5	48.620,25	12,73	2.546,00	20.000,00	20.000,00
6	51.051,26	13,37	2.674,00	20.000,00	20.000,00
7	53.603,83	14,03	2.806,00	20.000,00	20.000,00
8	56.284,02	14,74	2.948,00	20.000,00	20.000,00
Totales	**381.964,36**	**100,00**	**20.000,00**	**160.000,00**	**160.000,00**

Para el caso de la opción II, los **cuadros núms. 3 y 4** ponen de manifiesto la cifra estimada del fondo de reversión, así como la distribución temporal del ingreso por reversión:

CUADRO N.º 3. OPCIÓN II: ESTIMACIÓN DEL FONDO DE REVERSIÓN
(IMPUTACIÓN SUBVENCIÓN EN BASE A LA DURACIÓN DE LA CONCESIÓN)

1. Precio de adquisición	200.000
2. Amortización acumulada	160.000
3. Valor neto contable en la fecha de reversión [(1) – (2)]	**40.000**
4. Subvención concedida	200.000
5. Subvención aplicada a resultados	200.000
6. Saldo subvención pendiente imputación [(4) – (5)]	**0**
7. Inversiones de ampliación y/o mejora	20.000
8. Fondo de reversión a dotar [(3) – (6) + (7)]	***60.000***

[6] La subvención se aplica en cada período exclusivamente en base a la dotación de la amortización.

CUADRO N.º 4. OPCIÓN II: IMPUTACIÓN SUBVENCIÓN EN BASE A LA DURACIÓN DEL CONTRATO DE CONCESIÓN. DOTACIONES AL FONDO DE REVERSIÓN Y FONDO DE AMORTIZACIÓN TÉCNICA A LO LARGO DE LA VIDA DE LA CONCESIÓN

Período	Ingresos estimados	Fondo reversión (%)	Fondo reversión	Fondo amortización	Subvención aplicada [7]
1	40.000,00	10,47	6.282,00	20.000,00	24.188,00
2	42.000,00	10,99	6.594,00	20.000,00	24.396,00
3	44.100,00	11,55	6.930,00	20.000,00	24.620,00
4	46.305,00	12,12	7.272,00	20.000,00	24.848,00
5	48.620,25	12,73	7.638,00	20.000,00	25.092,00
6	51.051,26	13,37	8.022,00	20.000,00	25.348,00
7	53.603,83	14,03	8.418,00	20.000,00	25.612,00
8	56.284,02	14,74	8.844,00	20.000,00	25.896,00
Totales	**381.964,36**	**100,00**	**60.000,00**	**160.000,00**	**200.000,00**

Tomando en consideración los cálculos planteados en los apartados anteriores en cuanto a la distribución del importe subvencionado (**cuadros núms. 3 y 4**), se observan las siguientes diferencias de imputación a lo largo del período concesional (**cuadro n.º 5**):

CUADRO N.º 5. ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS DE LA IMPUTACIÓN DE SUBVENCIONES NO REINTEGRABLES A LA CUENTA DE RESULTADOS

Período	Imputación subvención según vida útil activos (Opción I)	Imputación subvención según duración concesión (Opción II)	Diferencias en imputación de ingresos (II) – (I)
1	20.000,00	24.188,00	4.188,00
2	20.000,00	24.396,00	4.396,00
3	20.000,00	24.620,00	4.620,00
4	20.000,00	24.848,00	4.848,00
5	20.000,00	25.092,00	5.092,00
6	20.000,00	25.348,00	5.348,00
7	20.000,00	25.612,00	5.612,00
8	20.000,00	25.896,00	5.896,00
Totales	**160.000,00**	**200.000,00**	**40.000,00**

Del **cuadro n.º 5** se colige que en base a la «opción II», la cuenta de resultados habrá obtenido a lo largo de la concesión un incremento acumulado de ingresos por subvenciones equivalente al importe no amortizado de los activos revertibles (40.000 € en nuestro supuesto práctico), ya que se ha traspasado a resultados según la duración del contrato de concesión. En este sentido, las cifras de ingresos a lo largo del período concesional sufren un cierto grado de distorsión según el criterio elegido para imputar la subvención, efecto que queda com-

[7] El importe de la subvención aplicada a resultados se obtiene adicionando a la dotación de amortización la parte proporcional del exceso de subvención no imputada, en base a la distribución porcentual asignada al fondo de reversión.

pensado por el mayor importe a dotar en concepto de gasto por reversión en la medida en que la subvención no se tiene en cuenta para estimar la cifra global del fondo. Dicho en otros términos, las dotaciones al fondo de reversión disminuyen en la medida en que la subvención ha sido imputada a la cuenta de pérdidas y ganancias en base a la vida útil estimada de los activos revertibles, aumentando cuando se aplica totalmente durante la concesión, aunque en este último caso el incremento de ingresos (véase **cuadro n.º 5**) queda neutralizado por aplicación de un mayor gasto por reversión en cada período.

En definitiva, la correlación de ingresos y gastos expresa el valor final del quebranto que la empresa tiene realmente que financiar y que coincide con las inversiones de mejora. Así, en nuestro ejemplo y según la opción seleccionada, la diferencia del gasto total a imputar por reversión es de 40.000 €, cifra que precisamente representa la cantidad de subvención pendiente de aplicar según el criterio utilizado, por lo que en realidad únicamente se dota de forma real un fondo de reversión por 20.000 €, que se corresponde con las inversiones de ampliación y/o mejora previstas y no subvencionadas en el caso planteado.

El análisis de la incidencia en la cifra de resultados de la diferente imputación temporal de la subvención y la dotación al fondo de reversión se muestra en el cuadro siguiente:

CUADRO N.º 6. DOTACIONES AL FONDO DE REVERSIÓN E IMPUTACIÓN DE LA SUBVENCIÓN A RESULTADOS: ANÁLISIS DEL EFECTO SOBRE EL RESULTADO DEL PERÍODO

Período	Dotación fondo reversión Opción I (1)	Dotación fondo reversión Opción II (2)	Imputación subvención a resultados Opción I (3)	Imputación subvención a resultados Opción II (4)	Efecto sobre el resultado del período Opción I [(3) – (1)]	Efecto sobre el resultado del período Opción II [(4) – (2)]
1	2.094,00	6.282,00	20.000,00	24.188,00	17.906,00	17.906,00
2	2.198,00	6.594,00	20.000,00	24.396,00	17.802,00	17.802,00
3	2.310,00	6.930,00	20.000,00	24.620,00	17.690,00	17.690,00
4	2.424,00	7.272,00	20.000,00	24.848,00	17.576,00	17.576,00
5	2.546,00	7.638,00	20.000,00	25.092,00	17.454,00	17.454,00
6	2.674,00	8.022,00	20.000,00	25.348,00	17.326,00	17.326,00
7	2.806,00	8.418,00	20.000,00	25.612,00	17.194,00	17.194,00
8	2.948,00	8.844,00	20.000,00	25.896,00	17.052,00	17.052,00
Totales	**20.000,00**	**60.000,00**	**160.000,00**	**200.000,00**	**140.000,00**	**140.000,00**

Del **cuadro n.º 6** se puede concluir que efectivamente los ingresos y gastos se computan por diferente importe según los criterios aplicados respecto de la inscripción contable de la subvención no reintegrable en la cuenta de resultados, aunque el efecto global es equivalente en ambos casos, pues si el gasto por reversión y la diferencia entre subvención aplicada menos coste de amortización se distribuye según la estimación de los ingresos esperados, neteando ambos conceptos el resultado debe ser igual. No obstante, considerando que en la normativa contable española, y más concretamente en el modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias (normal y abreviado), las subvenciones de capital no reintegrables generan un ingreso que se incardina dentro de los ingresos procedentes de actividades extraordinarias, mientras que el gasto derivado de la dotación al fondo de reversión y de la amortización técnica de los activos revertibles se inscriben como gastos ordinarios de la explotación, opinamos que *se produce una cierta distorsión en los resultados de la explotación, por cuanto los costes citados no son compensados con ingresos ordinarios como tal vez hubiera sido más lógico*, y ello sin perjuicio de asumir que los ingresos procedentes de subvenciones tienen la característica de «atípicos» en base a la naturaleza de la que derivan.

ÁNGEL GONZÁLEZ GARCÍA
INMACULADA DE BENITO CÁMARA

Profesores del CEF

BOICAC núm. 50, junio de 2002. Consulta 4

SUMARIO:

Sobre el registro contable de las ventas o ingresos por obra ejecutada para el supuesto de obras realizadas por encargo y con contrato.

Respuesta:

Las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas constructoras, aprobadas por Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 27 de enero de 1993, establecen que el método de porcentaje de realización deberá aplicarse salvo que no se cumpliesen las condiciones establecidas en el apartado a) de la norma de valoración 18.ª «Ventas, ingresos por obra ejecutada y otros ingresos», incluida en la quinta parte de las normas.

Por tanto, las empresas constructoras aplicarán el método del porcentaje de realización siempre que cuenten con los medios y el control necesarios que les permitan de forma objetiva hacer estimaciones razonables y fiables. Si una empresa constructora utilizase el método del porcentaje de realización para contabilizar los ingresos, sin reunir los citados requisitos, estaría incumpliendo la norma 18.ª de la adaptación. Asimismo, para las obras realizadas por encargo y con contrato, se utilizará el método del contrato cumplido cuando no se den las condiciones establecidas en la letra a), de la mencionada norma, que textualmente dispone: «De no cumplirse las condiciones anteriores, no se podrá aplicar el método del porcentaje de realización y, exclusivamente para las obras en las que se dé esa circunstancia, en base al principio de prudencia, se utilizará el método del contrato cumplido». En definitiva, no existe una opción en los criterios indicados, sino que cada uno de ellos resulta aplicable de acuerdo con las circunstancias establecidas en la norma indicada.

EJEMPLO:

La empresa «PICO Y PALA, SA» tiene como actividad principal la ejecución de obras por encargo.

Éstas son realizadas para diferentes organismos públicos, tanto nacionales como extranjeros; en la mayoría de las obras encargadas, se trabaja bajo presupuesto, que es aceptado por las Administraciones correspondientes antes del inicio de las obras.

Ahora bien, en la adjudicación de determinadas obras, cuya realización es muy compleja, por motivos geológicos, de orografía del terreno, del período de lluvias, etc., dada la dificultad en la estimación de los costes a incurrir, el precio de venta definitivo (el cual se obtendrá añadiendo al precio de venta inicialmente acordado el porcentaje correspondiente en función del incremento que hayan experimentado los costes, por causas *a priori* difícilmente cuantificables) queda supeditado a la práctica finalización de las obras, dada la dificultad de su realización.

En relación con la actividad desarrollada por la empresa en el año 20X2 distinguiremos las obras iniciadas en ejercicios anteriores de las adjudicaciones del ejercicio actual.

Así, al inicio del ejercicio, los datos relativos a sus obras en curso de ejecución son los siguientes:

Obra	Costes incurridos	Presupuesto de costes pendientes	Precio de venta	Obra ejecutada hasta 31-12-20X1*	Obra certificada hasta 31-12-20X1 *	Obra cobrada hasta 31-12-20X1 *
Obra 1 ...	5.800	8.700	21.500	8.600	7.600	7.200
Obra 2 ...	13.200	3.300	22.000	17.600	15.400	14.000
Obra 3 ...	9.300	6.200	14.000	8.400	8.000	8.000

* A precio de venta.

Asimismo, se tiene iniciada de ejercicios anteriores una obra (obra 4) de las consideradas de difícil ejecución, cuyos costes incurridos a 31-12-20X1 ascienden a 10.400 y, aun cuando se ha realizado alrededor del 50% de la obra (por lo que a tamaño se refiere), es muy difícil estimar, al menos de forma fiable, los costes pendientes de incurrir y en consecuencia los ingresos derivados de la ejecución del proyecto. Se ha cobrado hasta la fecha el 80% de los costes incurridos, previamente certificados.

La actividad desarrollada en el ejercicio 20X2, en relación con las obras anteriores, ha sido la siguiente:

Obra	Costes incurridos	Presupuesto de costes pendientes	Precio de venta	Obra ejecutada en el ejercicio y no certificada *	Obra cobrada en el ejercicio
Obra 1 ...	5.800	2.900	21.500	1.800	7.800
Obra 2 ...	3.200	–	22.000	900	5.700
Obra 3 ...	5.900	800	14.000	300	4.000

* El resto ha sido totalmente certificado.

…/…

…/…

En relación con la obra 4, los costes incurridos, de acuerdo con su naturaleza, han sido los siguientes:

- Costes del personal asignado a la obra: 1.800.
- Costes de los materiales utilizados: 3.400.
- Amortización de los equipos: 900.
- Costes de supervisión de la obra: 600.
- Seguros: 250.

Aun cuando los costes han sido importantes, los trabajos realizados no han supuesto más de un 20% del total de la obra (por lo que a tamaño se refiere). Se ha cobrado durante el ejercicio por importe de 3.500.

En el año 20X2, se le han adjudicado a la empresa dos obras, presentándose en el siguiente cuadro toda la información desarrollada en el ejercicio:

Obra	Costes incurridos	Presupuesto de costes pendientes	Precio de venta	Obra certificada en el ejercicio	Obra cobrada en el ejercicio
Obra 5 ...	1.800	7.200	12.000	900	800
Obra 6 ...	3.000	7.000	15.000	2.500	2.200

SE PIDE:

1. *Presentación de las cuentas (desglosadas por obras) y sus correspondientes saldos existentes al 1-01-20X2, en relación con las obras en curso de ejecución a esa fecha.*
2. *Contabilización de las operaciones realizadas por la empresa a lo largo del año 20X2, así como determinación del resultado contabilizado hasta el 31-12-20X2 en cada una de las obras.*

Nota: todas las cantidades del enunciado son en millones de euros.

Solución:

La norma 18.ª «Ventas, ingresos por obra ejecutada y otros ingresos» del Plan General de Contabilidad aplicable a las empresas constructoras establece en cuanto a la contabilización de las obras realizadas por encargo y por contrato que:

«Se valorarán por el método del porcentaje de realización, por este método se reconocerán los ingresos por obra ejecutada en base al grado de realización del contrato al final de cada período contable.

Para la aplicación del método del porcentaje de realización será necesaria la existencia de dos condiciones indispensables:

– Que se cuente con los medios y el control para poder hacer estimaciones razonables y fiables de los presupuestos de los contratos, así como de los ingresos, costes y grado de terminación en un momento determinado.
– Que no existan riesgos anormales o extraordinarios en el desarrollo del proyecto, sin duda sobre la aceptabilidad del pedido o encargo por parte del cliente.

…/…

…/…

De no cumplirse las condiciones anteriores, no se podrá aplicar el método del porcentaje de realización y, exclusivamente para las obras en las que se dé esa circunstancia, en base al principio de prudencia, se utilizará el método del contrato cumplido.

Por el método del contrato cumplido se reconocerán los ingresos por obra ejecutada una vez que las obras y trabajos realizados por encargo derivados del contrato, se encuentren sustancialmente terminados, se hayan entregado al cliente o hayan sido aceptados por éste. A estos efectos, se entenderá que las obras y trabajos están sustancialmente terminados cuando los costes previstos, pendientes de terminación de obra, no sean significativos, al margen de los de garantía y conservación hasta la entrega».

De la norma se deduce claramente, como así queda recogido igualmente en la consulta 4 del BOICAC 50, que ambos métodos no son excluyentes ni opcionales, sino que el método del contrato cumplido sólo se utilizará para obras por encargo y con contrato en las que no se cumplan las condiciones para la aplicación del método de realización establecidas por la norma 18.ª, anteriormente transcrita.

Así, la empresa «PICO Y PALA» sólo ha podido utilizar el método del porcentaje de realización para las obras 1, 2 y 3 (iniciadas en ejercicios anteriores) y para las obras 5 y 6 (iniciadas en el ejercicio actual) por poder realizar estimaciones fiables de los presupuestos, ingresos, costes y grado de terminación al final de cada ejercicio.

No ocurre así con la obra 4 (empezada en ejercicios anteriores), sobre la que no existe la posibilidad de realizar estimaciones fiables sobre costes, ingresos y porcentaje de realización, por lo que, exclusivamente para esta obra, se sigue el método del contrato cumplido.

1. Presentación de las cuentas (desglosadas por obras) y sus correspondientes saldos existentes a 1-01-20X2, en relación con las obras en curso de ejecución a esa fecha.

En primer lugar pasamos a analizar, a través de cuadros, los costes, porcentaje de realización, ingresos y resultados (beneficio o pérdida) contabilizados en las obras 1, 2 y 3 hasta el 31-12-20X1.

CUADRO I

Obra	Costes incurridos	Presupuesto de costes pendientes	Coste total estimado	Porcentaje de realización	Precio de venta
Obra 1 ...	5.800	8.700	14.500	5.800/14.500 = 0,40	21.500
Obra 2 ...	13.200	3.300	16.500	13.200/16.500 = 0,80	22.000
Obra 3 ...	9.300	6.200	15.500	9.300/15.500 = 0,60	14.000

CUADRO II

% realización/Precio de venta	Beneficio/Pérdida realizada hasta 20X1	Precio de venta total – – Coste total estimado	Provisión dotada
0,40 × 21.500 = 8.600	8.600 – 5.800 = 2.800	21.500 – 14.500 = 7.000	–
0,80 × 22.000 = 17.600	17.600 – 13.200 = 4.400	22.000 – 16.500 = 5.500	–
0,60 × 14.000 = 8.400	8.400 – 9.300 = (900)	14.000 – 15.500 = (1.500)	600 *

* 1.500 – 900 = 600 = 0,40 × 1.500

…/…

…/…

De los cuadros anteriores se deduce que hasta la fecha de 31-12-20X1 las obras 1 y 2 han generado beneficios (la primera por importe de 2.800 y la segunda por 4.400), así como que por la comparación del precio de venta y la estimación de costes pendientes se seguirá generando beneficio hasta la finalización de las mismas (7.000 – 2.800 = 4.200 = 0,60 × 7.000 para la obra 1 y 5.500 – 4.400 = 1.100 = = 0,20 × 5.500 para la obra 2).

No ocurre igual con la obra 3, en la que los costes incurridos han sido superiores a los ingresos correspondientes al porcentaje de realización, por lo que hasta el 31-12-20X1 se ha contabilizado una pérdida de 900 = 0,60 × 1.500, mientras que además y en aplicación del principio de prudencia se habrá tenido que contabilizar, a través de una provisión, por no estar realizada, la pérdida correspondiente al porcentaje de obra no ejecutado.

En cuanto a las cuentas que figurarán en el Balance de Situación elaborado con fecha 31-12-20X1, se presentan en el **Cuadro IV**, tras el **Cuadro III**, donde se han repetido los datos del enunciado en relación con los importes, ejecutados, certificados y cobrados hasta el 31-12-20X1, relativos a las obras 1, 2 y 3.

CUADRO III

Obra	Obra ejecutada hasta 31-12-20X1 (1)	Obra certificada hasta 31-12-20X1 (2)	Obra cobrada hasta 31-12-20X1 (3)
Obra 1	8.600	7.600	7.200
Obra 2	17.600	15.400	14.000
Obra 3	8.400	8.000	8.000

CUADRO IV

Obra	Clientes, obra ejecutada pendiente de certificar (434)	Clientes (430)	Provisión para pérdidas por obras (498)
Obra 1	8.600 – 7.600 = 1.000	7.600 – 7.200 = 400	–
Obra 2	17.600 – 15.400 = 2.200	15.400 – 14.000 = 1.400	–
Obra 3	8.400 – 8.000 = 400	8.000 – 8.000 = 0	600

En relación con la obra 4 y como ya se ha comentado, se sigue el método del contrato cumplido, lo que implica que hasta el 31-12-20X1 no se ha contabilizado ingreso alguno, por no haberse terminado la obra, figurando en el activo del balance la obra en curso, por los costes incurridos en su ejecución.

CUADRO V

Obra	Obra 4 en curso (34–)	Anticipos de clientes (437)
Obra 4	10.400	0,80 × 10.400 = 8.320

…/…

…/…

2. Contabilización de las operaciones realizadas por la empresa a lo largo del año 20X2, así como determinación del resultado contabilizado hasta 31-12-20X2 en cada una de las obras.

A lo largo del ejercicio se habrán ido devengado los diferentes costes derivados de la ejecución de las obras, tanto de las que se encontraban iniciadas de ejercicios anteriores, como de las adjudicadas en el ejercicio.

Gastos devengados correspondientes a las obras 1, 2 y 3:

5.800	*Gastos por naturaleza, obra 1*		
3.200	*Gastos por naturaleza, obra 2*		
5.900	*Gastos por naturaleza, obra 3*		
		a Contrapartidas	*14.900*

x

Gastos devengados correspondientes a la obra 4:

1.800	*Gastos de personal*		
3.400	*Consumos de materiales*		
900	*Amortización equipos*		
600	*Gastos de supervisión*		
250	*Servicios exteriores*		
		a Contrapartidas	*6.950*

x

Gastos devengados correspondientes a las obras 5 y 6:

1.800	*Gastos por naturaleza, obra 5*		
3.000	*Gastos por naturaleza, obra 6*		
		a Contrapartidas	*4.800*

31-12-20X2

A) Obras 1, 2 y 3.

En primer lugar se calcula el grado de realización hasta el año 20X2 inclusive, correspondiente a las obras 1, 2 y 3 iniciadas en el ejercicio anterior.

CUADRO VI

Obra	Costes incurridos hasta 31-12-20X2	Presupuesto de costes pendientes	Coste total estimado	Porcentaje de realización
Obra 1 ...	5.800 + 5.800 = 11.600	2.900	14.500	11.600/14.500 = 0,80
Obra 2 ...	13.200 + 3.200 = 16.400	–	16.400	16.400/16.400 = 1,00
Obra 3 ...	9.300 + 5.900 = 15.200	800	16.000	15.200/16.000 = 0,95

…/…

…/…

En segundo lugar se determina el resultado obtenido hasta el 31-12-20X2 correspondiente al porcentaje de realización, para a continuación calcular, por diferencia con el obtenido hasta el 31-12-20X1, el resultado del ejercicio 20X2.

CUADRO VII

Precio de venta	% realización/Precio de venta	Beneficio/Pérdida realizada hasta 20X2	Beneficio/Pérdida realizada en 20X2
21.500	0,80 × 21.500 = 17.200	17.200 – 11.600 = 5.600	5.600 – 2.800 = 2.800
22.000	1,00 × 22.000 = 22.000	22.000 – 16.400 = 5.600	5.600 – 4.400 = 1.200
14.000	0,95 × 14.000 = 13.300	13.300 – 15.200 = (1.900)	(1.900) – (900) = (1.000)

Como se puede observar, la obra 1 ha generado beneficios en el ejercicio, mientras que la obra 2 ha generado pérdidas y la obra 3 sigue produciendo pérdidas. Tanto los unos como las otras deberán ser los importes que registre la contabilidad.

De la misma forma en el cuadro siguiente se pone de manifiesto cómo las obras 1 y 2 se estima que seguirán generando beneficios, al contrario que la obra 3, de la que aún se esperan pérdidas por importe de 100 [(16.000 – 14.000) – 1.900], pero, al existir una provisión dotada de 600, nos encontramos en el ejercicio con un exceso de provisión de 500 (600 – 100).

CUADRO VIII

Precio de venta total – – Coste total estimado	Beneficio/Pérdida realizada hasta 20X2	Provisión dotada	Exceso de provisión
21.500 – 14.500 = 7.000	5.600	–	–
22.000 – 16.400 = 5.600	3.600	–	–
14.000 – 16.000 = (2.000)	(1.900)	600	2.000 – 1.900 + 600 = 500

Los dos cuadros siguientes van a calcular en primer lugar la obra ejecutada en el ejercicio y certificada (por diferencia entre la ejecutada y la no certificada en el año 20X2), para, a continuación y teniendo en cuenta el importe existente a 1-01-20X2 pendiente de certificar, obtener los importes certificados en el ejercicio.

CUADRO IX

Obra	Obra ejecutada en el ejercicio *	Obra ejecutada en el ejercicio y no certificada	Obra ejecutada en el ejercicio y certificada
Obra 1 ...	17.200 – 8.600 = 8.600	1.800	8.600 – 1.800 = 6.800
Obra 2 ...	22.000 – 17.600 = 4.400	900	4.400 – 900 = 3.500
Obra 3 ...	13.300 – 8.400 = 4.900	300	4.900 – 300 = 4.600

* Diferencia entre el total de obra ejecutada hasta el 31-12-20X2 (**Cuadro VII**) menos el importe de la obra ejecutada hasta el 31-12-20X1 (**Cuadro II**).

…/…

…/…

CUADRO X

Clientes, obra ejecutada pendiente de certificar (434) *	Obra certificada en el ejercicio
1.000	6.800 + 1.000 = 7.800
2.200	3.500 + 2.200 = 5.700
400	4.600 + 400 = 5.000

* Importes pendientes de certificar a 1-01-20X2, según quedó reflejado en el **Cuadro IV**.

Una vez calculados los importes certificados en el ejercicio, y teniendo en cuenta el saldo pendiente de cobro al inicio del período, además de los importes cobrados, se obtienen las cantidades pendientes de cobro al cierre del ejercicio.

CUADRO XI

Clientes (430) (saldo a 1-01-20X2)	Obra cobrada en el ejercicio	Clientes (430) (saldo a 31-12-20X2)
400	7.800	400 + 7.800 – 7.400 = 800
1.400	5.700	1.400 + 5.700 – 6.400 = 700
–	4.000	5.000 – 4.000 = 1.000

Por la obra ejecutada y certificada en el ejercicio:

6.800	*Clientes, obra 1 (4301)*			
3.500	*Clientes, obra 2 (4302)*			
4.600	*Clientes, obra 3 (4303)*			
		a	*Obra 1 ejecutada y certificada (7001)*	*6.800*
		a	*Obra 2 ejecutada y certificada (7002)*	*3.500*
		a	*Obra 3 ejecutada y certificada (7003)*	*4.600*

x

Por la obra ejecutada en el ejercicio y no certificada:

1.800	*Clientes, obra 1 ejecutada pendiente de certificar (4341)*			
900	*Clientes, obra 2 ejecutada pendiente de certificar (4342)*			
300	*Clientes, obra 3 ejecutada pendiente de certificar (4343)*			
		a	*Obra 1 ejecutada pendiente de certificar (7061)*	*1.800*
		a	*Obra 2 ejecutada pendiente de certificar (7062)*	*900*
		a	*Obra 3 ejecutada pendiente de certificar (7063)*	*300*

x

…/…

…/…

Por la certificación de la obra ejecutada en ejercicios anteriores:

1.000	*Clientes, obra 1*			
2.200	*Clientes, obra 2*			
400	*Clientes, obra 3*			
		a	*Clientes, obra 1 ejecutada pendiente de certificar (4341)*	*1.000*
		a	*Clientes, obra 2 ejecutada pendiente de certificar (4342)*	*2.200*
		a	*Clientes, obra 3 ejecutada pendiente de certificar (4343)*	*400*

x

Por los cobros:

17.500	*Tesorería (57–)*			
		a	*Clientes, obra 1*	*7.800*
		a	*Clientes, obra 2*	*5.700*
		a	*Clientes, obra 3*	*4.000*

x

Por el exceso de provisión:

500	*Provisión para pérdidas por obras (4983)*			
		a	*Provisión para pérdidas por obras aplicada (7953)*	*500*

x

Obra 1

Obra 1 ejecutada y certificada (7001)	6.800	
Obra 1 ejecutada y pendiente de certificar (7061)	1.800	
Total ingresos	8.600	
Costes incurridos	5.800	
Beneficio contabilizado año 20X2	2.800	

Obra 2

Obra 2 ejecutada y certificada (7002)	3.500	
Obra 2 ejecutada y pendiente de certificar (7062)	900	
Total ingresos	4.400	
Costes incurridos	3.200	
Beneficio contabilizado año 20X2	1.200	

…/…

…/…

Obra 3

Obra 3 ejecutada y certificada (7003)	4.600
Obra 3 ejecutada y pendiente de certificar (7063)	300
Total ingresos	4.900
Costes incurridos	5.900
Pérdida contabilizada año 20X2	1.000
Exceso de provisión	(500)
Pérdida al ejercicio 20X2	500

En relación con la obra 3 se contabilizó hasta el ejercicio anterior una pérdida de 1.500, 900 correspondientes a la obra ejecutada y 600 vía provisión; como en este ejercicio la pérdida total en la obra 3 es de 2.000, faltan 500 por contabilizar.

B) Obra 4.

Costes incurridos hasta el 31-12-20X1	10.400
Costes incurridos en el año 20X2	6.950
Obra 4 en curso	17.350

Por las existencias iniciales en curso:

10.400	*Variación de obra en curso 4 (710)*		
		a Obra 4 en curso (34–)	*10.400*

x

Por las existencias finales en curso:

17.350	*Provisión para pérdidas por obras (4983)*		
		a Provisión para pérdidas por obras aplicada (7953)	*17.350*

x

Por las cantidades cobradas en el ejercicio:

3.500	*Tesorería (57–)*		
		a Anticipo de clientes (437)	*3.500*

x

…/…

…/…

C) Obras 5 y 6.

En los siguientes cuadros se calcula el porcentaje de realización correspondiente a las obras 5 y 6, así como el beneficio realizado en el ejercicio. Igualmente se observa que los ingresos totales son superiores a los costes totales estimados.

CUADRO XII

Obra	Costes incurridos	Presupuesto de costes pendientes	Coste total estimado	Porcentaje de realización	Precio de venta
Obra 5	1.800	7.200	9.000	1.800/9.000 = 0,20	12.000
Obra 6	3.000	7.000	10.000	3.000/10.000 = 0,30	15.000

CUADRO XIII

% realización/Precio de venta	Beneficio/Pérdida en el ejercicio	Precio de venta total – – Coste total estimado
0,20 × 12.000 = 2.400	2.400 – 1.800 = 600	12.000 – 9.000 = 3.000
0,30 × 15.000 = 4.500	4.500 – 3.000 = 1.500	15.000 – 10.000 = 5.000

CUADRO XIV

Obra	Obra ejecutada en el ejercicio	Obra ejecutada y certificada en el ejercicio	Obra ejecutada y no certificada en el ejercicio	Obra cobrada en el ejercicio
Obra 5	2.400	900	2.400 – 900 = 1.600	800
Obra 6	4.500	2.500	4.500 – 2.500 = 2.000	2.200

En este último cuadro se ha calculado el importe de obra ejecutada y no certificada, así como los importes cobrados en el período.

Por la obra ejecutada y certificada en el ejercicio:

900	*Clientes, obra 5 (4305)*		
2.500	*Clientes, obra 6 (4306)*		
		a Obra 5 ejecutada y certificada (7001)	*900*
		a Obra 6 ejecutada y certificada (7006)	*2.500*

x

…/…

…/…

Por la obra ejecutada en el ejercicio y no certificada:

1.600	*Clientes, obra 5 ejecutada pendiente de certificar (4345)*			
2.000	*Clientes, obra 6 ejecutada pendiente de certificar (4346)*			
		a	*Obra 5 ejecutada pendiente de certificar (7065)*	*1.600*
		a	*Obra 6 ejecutada pendiente de certificar (7066)*	*2.000*

x

Por la obra cobrada en el ejercicio:

3.000	*Tesorería (57–)*			
		a	*Clientes, obra 5 (4305)*	*800*
		a	*Clientes, obra 6 (4306)*	*2.200*

x

BOICAC núm. 42, junio de 2000. Consulta 1

SUMARIO:

Sobre el tratamiento contable que corresponde otorgar a las indemnizaciones otorgadas a los arrendatarios de inmuebles.

Respuesta:

En principio hay que indicar que el supuesto planteado en la consulta está recogido en la adaptación del Plan General de Contabilidad (PGC) a las empresas inmobiliarias, aprobada por Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 28 de diciembre de 1994, en su norma de valoración 3.ª h) contenida en la quinta parte, que indica:

«Los costes de indemnizaciones a arrendatarios serán incorporados al activo, como mayor valor del bien, en la medida que supongan un aumento de la rentabilidad futura del mismo.»

Entiende, por tanto, la norma que estas indemnizaciones a arrendatarios son activables en cuanto supongan una mejora del activo implicado que incremente su rentabilidad futura. Adicionalmente, en congruencia con el resto de las normas, el valor resultante, es decir, después de activar la indemnización, no podrá superar el valor de mercado del activo.

Una vez indicado lo anterior, se presenta como necesario analizar con carácter general las situaciones que provocan el pago de indemnizaciones por rescisión de contratos, para otorgarles el adecuado tratamiento contable.

Con carácter general, las indemnizaciones a que resulta obligada una empresa se tratan contablemente como un gasto del ejercicio, sin perjuicio de que, si se prevén objetivamente con anterioridad las circunstancias que las motivan, se registre la correspondiente provisión para riesgos y gastos.

No obstante lo anterior, podría considerarse que mediante una indemnización se recupera un activo, en el caso de que ésta fuese necesaria para llevar a cabo esta operación y el activo recuperado generara ingresos futuros, de tal forma que los ingresos a obtener en la situación conseguida tras la indemnización permitieran recuperar, al menos, el importe de dicha indemnización más las cantidades necesarias para la generación de los ingresos. En concreto se debería cumplir:

- Tiene que ser posible cuantificar de forma detallada los ingresos netos futuros previsibles a conseguir en la situación posterior a la indemnización.
- La operación en su conjunto debe poner de manifiesto de forma clara y directa un aumento en la generación de ingresos netos futuros con respecto a los que generaría el contrato objeto de rescisión; en este sentido se exige que como mínimo el importe actual en términos financieros de las previsiones de aumento de ingresos netos a obtener en la nueva situación tiene que ser igual o superior al importe de la indemnización.

Si, como se ha indicado, al menos todas estas circunstancias se cumplen, debe entenderse que la entidad cedente recupera un activo reproduciéndose las mismas circunstancias cedidas, entre las que está el plazo de cesión o vida útil del citado activo. En este caso, su calificación como activo permite indicar:

- La naturaleza del referido activo es la de un derecho de uso.
- Se valorará por el precio de adquisición, esto es, el importe correspondiente a la indemnización, sin perjuicio de que en ningún caso pueda exceder de la diferencia existente entre los ingresos netos previstos a conseguir después de la indemnización y los que generaba el antiguo contrato (en términos actuales financieros). Si respecto al contrato que ahora se rescinde se hubieran cobrado anticipadamente ingresos a producir en ejercicios futuros, éstos deberían cancelarse, por lo que en este caso el importe a activar estaría neto de este efecto.

- La amortización de dicho activo deberá realizarse de forma sistemática durante el período de vida útil, es decir, al tratarse de un derecho previamente cedido por un plazo, la vida útil se identificará por el tiempo restante del contrato rescatado.

- En el caso de que el contrato objeto de rescisión tuviese una duración indefinida, de acuerdo con un criterio prudente, debería imputarse a resultados durante el período previsto de generación de los mayores ingresos, operando el límite máximo de 20 años en sintonía con lo establecido para el fondo de comercio. No obstante, si la indemnización se puede identificar como una mejora de un activo, porque suponga un aumento en su rentabilidad futura, las indemnizaciones se registrarán como mayor valor de dicho activo, amortizándose durante su vida útil como un elemento más de su coste.

En consecuencia, este Instituto considera que el punto anteriormente transcrito de la norma de valoración 3.ª de la adaptación del PGC a las empresas inmobiliarias debe entenderse de la forma expuesta en el párrafo anterior, es decir, los costes de indemnizaciones a arrendatarios serán incorporados al activo, como mayor valor del bien o inmueble en cuestión, cuando, aumentando la rentabilidad futura del inmueble, no esté vinculada la mayor generación de ingresos a un período concreto y determinado en el momento de la rescisión (en cuyo caso la imputación a resultados de la indemnización debería vincularse a ese período residual), sino que la indemnización se traduce en una mejora del bien sobre el cual existía una carga indefinida (arrendamientos en los que el arrendatario tiene un derecho de alquiler sobre el bien arrendado con unas determinadas condiciones económicas por tiempo no determinado).

Respecto a las circunstancias a que se ha hecho mención para la calificación como activo de la indemnización es importante resaltar que no sólo deben cumplirse en el momento inicial sino durante toda su vida útil, lo que motivará en su caso las correspondientes correcciones valorativas.

En la memoria de las cuentas anuales, en un apartado específico, se ofrecerá la información necesaria para que las cuentas anuales reflejen la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la entidad en relación con esta operación, justificando las circunstancias que motivan la calificación de activo.

EJEMPLO:

La sociedad anónima «CENSA» posee un inmueble adquirido hace 40 años con un precio de adquisición de 100.000 euros y una amortización acumulada de 40.000 euros. El inmueble está alquilado históricamente por 100 euros mensuales sin revisión de IPC, restando todavía 15 años de contrato. En el mismo se ejerce una actividad relacionada con la hostelería. El valor de mercado en la actualidad es de 1.500.000 de euros.

…/…

…/…

La empresa propietaria, ante la poca rentabilidad, decide indemnizar al arrendatario con 180.000 euros.

SE PIDE:

Contabilizar la operación en los dos casos siguientes:

A) Si la empresa decide continuar la actividad hostelera.
B) Si la empresa decide enajenar el inmueble.

Solución:

A) Existen dos opciones para la contabilización del proceso:

Opción 1

Si seguimos la alternativa del PGC sectorial para empresas inmobiliarias el coste de la indemnización será mayor valor del activo amortizándose en la vida útil pendiente, en la medida que la indemnización supone un aumento de la rentabilidad futura del inmueble.

Por el pago de la indemnización:

180.000	*Construcciones (221)*			
		a	*Bancos, c/c a la vista (572)*	*180.000*

x

Por la amortización en los próximos 60 años:

4.000	*Amortización del inmovilizado material (682)* [(60.000 + 180.000)/60]			
		a	*Amortización acumulada del inmovilizado material (282)*	*4.000*

x

Opción 2

Si se sigue la posibilidad de contabilización desarrollada por la consulta y siempre que se cumplan las condiciones establecidas en la misma, el importe de la indemnización será contabilizado como un derecho al uso (inmovilizado inmaterial).

180.000	*Derecho de uso sobre bienes (21)*			
		a	*Bancos, c/c a la vista (572)*	*180.000*

x

…/…

…/…

Por la amortización en los próximos 15 años, ya que la vida útil se identificará por el tiempo restante del contrato rescatado:

12.000	*Amortización del inmovilizado inmaterial (681)* (180.000/15)			
		a	*Amortización acumulada del inmovilizado material (282)*	*12.000*

x

Por la amortización de las construcciones durante los próximos 60 años:

1.000	*Amortización del inmovilizado material (682)* (100.000 / 100)			
		a	*Amortización acumulada del inmovilizado material (282)*	*1.000*

x

B) Al no cumplirse las condiciones del PGC de inmobiliarias ni de la consulta, la indemnización será tratada como un gasto.

180.000	*Gastos extraordinarios (678)*			
		a	*Bancos, c/c a la vista (572)*	*180.000*

x

CONTABILIDAD	TÉCNICOS DE AUDITORÍA Y CONTABILIDAD (SEGUNDO EJERCICIO)	Núm. 8/2004

INMACULADA DE BENITO CÁMARA
ÁNGEL GONZÁLEZ GARCÍA

Profesores del CEF

Sumario:

CASO 1. Reparto de beneficios. Ampliaciones y reducciones de capital.

CASO 2. Operaciones con moneda extranjera. Operaciones de concesión administrativa. Operaciones con efectos comerciales.

CASO 3. Operaciones con inmovilizado. Operación de arrendamiento financiero. Operaciones de investigación y desarrollo.

CASO 4. Contabilización y cálculo del impuesto.

[Supuesto propuesto para ingreso al Cuerpo de Técnicos de Auditoría y Contabilidad (Segundo ejercicio). Convocatoria 22 de mayo de 2003 –fecha examen 24 de octubre de 2003–].

CASO PRÁCTICO NÚM. 1

REPARTO DE BENEFICIOS. AMPLIACIONES Y REDUCCIONES DE CAPITAL

ENUNCIADO

La Sociedad Anónima MARIAJE presenta con fecha 31-12-20X6 el siguiente balance de situación (expresado en euros):

Activo		**Pasivo**	
Gastos de establecimiento	300.000	Capital social	10.000.000
Inmovilizado inmaterial	5.000.000	Prima de emisión de acciones	3.000.000
Inmovilizado material	20.000.000	Reserva legal	1.600.000
Inmovilizado financiero	6.000.000	Reserva para acciones propias	300.000
Acciones propias	300.000	Reserva de revalorización	3.000.000
Gastos a distribuir en varios ejercicios	700.000	Reserva voluntaria	4.000.000
Activo circulante	4.700.000	Pérdidas y ganancias	5.000.000
		Acreedores a largo plazo	6.500.000
		Acreedores a corto plazo	3.600.000
Total Activo	**37.000.000**	**Total Pasivo .....**	**37.000.000**

Información complementaria referida a los datos contenidos en el balance:

- La cifra de capital social está constituida por dos clases de acciones: clase A, acciones ordinarias de nominal 2 euros y clase B, acciones sin voto de nominal 4 euros, emitidas en una ampliación de capital por el límite máximo permitido por la Ley para esta clase de acciones. Las acciones están totalmente suscritas y desembolsadas.

- En los Estatutos de la Sociedad se recoge una cláusula por la que se reconoce un dividendo mínimo de 0,80 euros por acción sin voto, siempre que existan beneficios repartibles suficientes.
- Las acciones propias, pertenecientes a la clase A, se adquirieron en este ejercicio en el mercado secundario oficial a 3 euros cada una. Estas acciones no se adquirieron con una finalidad específica.
- La Sociedad emitió el 1-10-20X4 deuda a largo plazo consistente en 1.000.000 de obligaciones de nominal 10 euros, con prima de reembolso de 1 euro. Cada año en la misma fecha se amortizan por sorteo un 20 por 100 de los títulos emitidos. Devengan un interés del 3 por 100 anual a pagar anualmente. La partida que figura en balance Gastos a distribuir en varios ejercicios recoge los intereses diferidos y los gastos de formalización de deudas, relacionados en toda su cuantía con el empréstito. La Sociedad imputa a resultados las cargas financieras de la deuda, siguiendo el procedimiento lineal de imputación a la cuenta de resultados.

Apartado 1

Operaciones realizadas por la Sociedad en el ejercicio 20X7:

El 3-2-20X7 se reúne la Junta General de Accionistas y toma los siguientes acuerdos a ejecutar en fechas posteriores:

- Dotar la reserva legal en la cuantía establecida por Ley; repartir un dividendo entre las acciones de 3.940.000 euros y la cantidad sobrante destinarla a reservas voluntarias.
- Ampliar capital con cargo a la reserva voluntaria, emitiendo 2.000.000 de acciones ordinarias, de nominal 2 euros.
- Reducir capital para amortizar acciones propias.

1. El 3-2-20X7 la Sociedad procede al reparto del beneficio acordado en la Junta General de Accionistas.
2. El 18-2-20X7 la Sociedad abona a los accionistas a través de Bancos el dividendo acordado.
3. El 18-6-20X7 la Sociedad inscribe en el Registro Mercantil la ampliación de capital, totalmente liberada, con cargo a reservas voluntarias. Los gastos de la ampliación abonados por Bancos ascendieron a 40.000 euros.
4. El 1-10-20X7 la Sociedad inscribe en el Registro Mercantil la ampliación de capital por acuerdo de la Sociedad con los titulares de las obligaciones. Se trata de cancelar la totalidad de la deuda derivada del empréstito (principal más intereses devengados a

esta fecha) mediante ampliación de capital, emitiendo acciones nuevas, de valor nominal 2 euros a un precio de emisión de 5 euros, y cumpliendo todos los requisitos establecidos por la Ley. Los gastos de la operación se abonan a través de Bancos y ascienden a 50.000 euros.

5. El 10-10-20X7 la Sociedad vende en el mercado de valores 20.000 acciones propias, a un precio de 4,5 euros acción. La Sociedad ingresa en Bancos el valor de la venta, una vez deducidos los gastos de procedimiento que ascendieron a 1.000 euros.

6. El 20-11-20X7 la Sociedad inscribe en el Registro Mercantil la reducción de capital acordada por la Junta consistente en amortizar la totalidad de las acciones propias que posee la Sociedad. Con el fin de evitar la oposición de los acreedores, la reducción se efectúa con cargo a reservas de libre disposición. Los gastos de la operación abonados por Bancos se elevaron a 2.000 euros.

Apartado 2

Operaciones realizadas por la Sociedad Anónima MIGUEL, relacionadas con la sociedad MARIAJE:

1. A fecha de 3-2-20X7 la Sociedad tiene conocimiento del dividendo a repartir por la Sociedad MARIAJE, de la que posee las siguientes acciones adquiridas con anterioridad a los siguientes precios: de la clase A, 20.000 acciones a 3 euros cada una y de la clase B, 5.000 acciones a 6 euros cada una.

2. El 18-2-20X7 la Sociedad cobra el dividendo que le corresponde a través de Bancos.

3. El 18-6-20X7 la Sociedad suscribe las acciones correspondientes a la ampliación liberada.

4. El 18-8-20X7 la Sociedad vende la totalidad de las acciones sin voto, clase B, a un precio de 6,2 euros acción que cobra por Bancos. Los gastos incurridos en la venta se elevaron a 200 euros, abonados por Bancos.

5. El 1-10-20X7 la Sociedad acude a la ampliación de capital entregando las obligaciones que posee y recibiendo las acciones correspondientes, al valor que había previsto la Sociedad MIGUEL y que coincide con las acciones asignadas por la Sociedad MARIAJE. La Sociedad había suscrito 10.000 obligaciones, cada año estimaba que mediante sorteo se amortizarían una quinta parte de los títulos, los títulos no amortizados según la previsión eran vendidos al día siguiente del sorteo, de tal forma que en esta fecha tenía en su poder 6.000 obligaciones. El procedimiento seguido por la Sociedad para imputar a resultados el interés implícito fue en todo momento el lineal.

6. El 20-11-20X7 la Sociedad tiene conocimiento de la reducción de capital llevada a cabo por la Sociedad MARIAJE.

SE PIDE:

1. Anotaciones contables de la Sociedad MARIAJE siguiendo el orden expuesto en los puntos anteriores.

2. Anotaciones contables de la Sociedad MIGUEL siguiendo el orden expuesto en los puntos anteriores, en las operaciones relacionadas con la Sociedad MARIAJE.

(Debe hacerse abstracción de las consideraciones fiscales derivadas de las operaciones).

SOLUCIÓN Caso Práctico núm. 1

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Artículo 90 del TRLSA. Emisión

«Las Sociedades Anónimas podrán emitir acciones sin derecho de voto por un importe nominal no superior a la mitad del capital social desembolsado.»

Clase B = 0,50 × (5.000.000 + Clase B)

Clase B = 5.000.000

Clase A: 5.000.000 = 2.500.000 acciones de 2 euros de nominal cada una

Clase B: 5.000.000 = 1.250.000 acciones de 4 euros de nominal cada una

Acciones propias (Clase A): 100.000 acciones a 3 euros cada una = 300.000

Reserva para acciones propias: 300.000

Acreedores a largo plazo: (1.000.000/5 × 2) × 11 = 400.000 × 11 = 4.400.000

Acreedores a corto plazo: (1.000.000/5) × 11 = 200.000 × 11 = 2.200.000

Acreedores a corto plazo: 0,03 × 600.000 × 10 × 3/12 = 45.000

Gastos a distribuir en varios ejercicios: 700.000

A imputar a lo largo de los próximos dos años y nueve meses, o lo que es lo mismo treinta y tres meses.

Apartado 1. Operaciones realizadas por la Sociedad MARIAJE:

Anotaciones contables de la Sociedad MARIAJE siguiendo el orden expuesto en el enunciado:

1. 3-2-20X7. Reparto del beneficio acordado en la Junta General de Accionistas.

5.000.000,00	*Pérdidas y Ganancias*		
	a	*Reserva legal* (1)	*400.000,00*
	a	*Dividendo activo a pagar* (2)	*3.940.000,00*
	a	*Reserva voluntarias*	*660.000,00*

x

(1) Artículo 214 TRLSA:

Límite de la Reserva legal: 0,20 × 10.000.000	2.000.000	
En Balance	1.600.000	
Faltan para alcanzar el límite	400.000	< 0,10 × 5.000.000

(2) Dividendo mínimo del capital sin voto: 0,80 × 1.250.000 ..... 1.000.000
Resto del dividendo: 3.940.000 – 1.000.000 ..... 2.940.000

Capital retribuible: Clase A: (2.500.000 – 100.000) × 2	4.800.000	
Clase B: 1.250.000 × 4	5.000.000	
Total	9.800.000	

9.800.000	———	2.940.000
4.800.000	———	A = 1.440.000
5.000.000	———	B = 1.500.000

Clase A: 1.400.000 = 2.400.000 × 0,60
Clase B: 1.000.000 + 1.500.000 = 2.500.000 = 1.250.000 × 2 (0,60 × 2 + 0,80)

2. 18-2-20X7. Pago del dividendo acordado.

3.940.000,00	*Dividendo activo a pagar*		
	a	*Activo circulante*	*3.940.000,00*

x

3. 18-6-20X7. Ampliación de capital con cargo a reservas voluntarias.

4.000.000,00	*Reserva voluntaria*			
		a	*Capital social* (2.000.000 × 2)	*4.000.000,00*
		x		
40.000,00	*Gastos de ampliación de capital*			
		a	*Activo circulante*	*40.000,00*
		x		

Capital antes de la ampliación: 10.000.000

Capital de la ampliación: 4.000.000 = 40% de 10.000.000

Capital de la ampliación correspondiente a la Clase A:

0,40 × 5.000.000 = 2.000.000 = 1.000.000 de acciones de 2 euros de nominal cada una

Proporción de la ampliación:

2.500.000 Clase A × 1.000.000 Clase C

2,50 A × 1 C

Capital de la ampliación correspondiente a la Clase B:

0,40 × 5.000.000 = 2.000.000 = 1.000.000 de acciones de 2 euros de nominal cada una

Proporción de la ampliación:

1.250.000 Clase B × 1.000.000 Clase C

1,25 B × 1 C

La Sociedad MARIAJE posee 100.000 acciones Clase A, por lo que en la ampliación le han correspondido 40.000 acciones Clase C (0,40 × 100.000 = 100.000/2,5).

Al ser una ampliación totalmente liberada no procede asiento contable, pero el coste medio de cada acción poseída ha disminuido, pasando a ser de 300.000/140.000 = 2,142857.

4. 1-10-20X7. Ampliación de capital por conversión de obligaciones en acciones.

Reconocimiento de los intereses explícitos devengados a la fecha de la conversión, así como imputación a resultados de los gastos a distribuir en varios ejercicios devengados a la misma fecha.

135.000,00	*Intereses de obligaciones y bonos* (0,03 × 600.000 × 10 × 9/12)			
		a	*Acreedores a corto plazo*	*135.000,00*
	x			
190.909,09	*Intereses de obligaciones y bonos*			
		a	*Gastos a distribuir en varios ejercicios* (700.000/33 × 9)	*190.909,09*
	x			

Deuda derivada del empréstito a cancelar:

Principal:	600.000 × 11	6.600.000
Intereses:	0,03 × 600.000 × 10	180.000
		6.780.000

Valor de emisión de las acciones a entregar (Clase D): 5 euros

Acciones a entregar a los obligacionistas:

$$N_A \times 5 = 6.780.000, \text{ de donde } N_A = 1.356.000 \text{ acciones}$$

Proporción del canje:

$$\frac{1.356.000 \text{ acciones} \times 600.000 \text{ obligaciones}}{113 \text{ acciones} \times 50 \text{ obligaciones}}$$

Emisión de las acciones y canje de las obligaciones:

6.780.000,00	*Acciones emitidas* (1.356.000 × 5)			
		a	*Capital social* (1.356.000 × 2)	*2.712.000,00*
		a	*Prima de emisión de acciones*	*4.068.000,00*
	x			

4.400.000,00	*Acreedores a largo plazo*			
2.380.000,00	*Acreedores a corto plazo*			
		a	*Acciones emitidas*	*6.780.000,00*
		x		

Imputación a resultados extraordinarios de los gastos a distribuir en varios ejercicios correspondientes a la deuda amortizada anticipadamente:

509.091,91	*Pérdidas por operaciones con obligaciones propias*			
		a	*Gastos a distribuir en varios ejercicios* (700.000/33 × 24)	*509.091,91*
		x		
50.000,00	*Gastos de ampliación de capital*			
		a	*Activo circulante*	*50.000,00*
		x		

5. 10-10-20X7. Venta de acciones propias.

89.000,00	*Activo circulante* [(20.000 × 4,5) – 1.000,00]			
		a	*Acciones propias* (20.000 × 2,142857)	*42.857,14*
		a	*Beneficios por operaciones con acciones propias*	*46.142,86*
		x		
42.857,14	*Reserva para acciones propias*			
		a	*Reserva voluntaria*	*42.857,14*
		x		

6. Reducción de capital por amortización de acciones propias, con cargo a reservas de libre disposición.

240.000,00	*Capital social* (120.000 × 2)			
257.142,86	*Reserva para acciones propias*			
		a	*Acciones propias* (120.000 × 2,142857)	*257.142,86*
		a	*Reserva por capital amortizado* (120.000 × 2)	*240.000,00*

x

2.000,00	*Gastos de reducción de capital*			
		a	*Activo circulante*	*2.000,00*

x

NOTA: En la solución propuesta, los gastos de ampliación y reducción de capital se han contabilizado como tales, pero sin optarse por considerarlos como gasto del ejercicio o como gastos de establecimiento al no decirse nada en el enunciado y considerar que no era éste el objetivo del supuesto.

Apartado 2. Operaciones realizadas por la Sociedad MIGUEL:

Anotaciones contables de la Sociedad MIGUEL siguiendo el orden expuesto en el enunciado, en las operaciones relacionadas con la Sociedad MARIAJE.

1. 1-1-20X7. Acciones poseídas de la Sociedad MARIAJE.

Clase	N.º Acciones	Nominal	Coste unitario	Coste total
A	20.000	2	3	20.000 × 3 = 60.000
B	5.000	4	6	5.000 × 6 = 30.000

1. 3-2-20X7. Reconocimiento del dividendo acordado por la Sociedad MARIAJE.

22.000,00	*Dividendo a cobrar*			
		a	*Ingresos de participaciones de capital*	*22.000,00*

x

Dividendo Clase A: $20.000 \times 0,6$	12.000
Dividendo Clase B: 5.000×2	10.000
Total	22.000

2. 18-2-20X7. Cobro del dividendo.

22.000,00	*Activo circulante*			
		a	*Dividendo a cobrar*	*22.000,00*

x

3. 18-6-20X7. Suscripción de las acciones correspondientes a la ampliación liberada.

Capital poseído de la Clase A: 20.000×2	40.000
Capital poseído de la Clase B: 5.000×4	20.000
Total	60.000

Ampliación: $0,40 \times 60.000 = 24.000 = 12.000$ acciones de 2 euros de nominal cada una

Acciones suscritas correspondientes a la Clase A:

$0,40 \times 40.000 = 16.000 = 8.000$ acciones de 2 euros de nominal cada una

o también $20.000/2,5 = 8.000$

Acciones suscritas correspondientes a la Clase B:

$0,40 \times 20.000 = 8.000 = 4.000$ acciones de 2 euros de nominal cada una

o también $5.000/1,25 = 4.000$

Al tratarse de una ampliación totalmente liberada con cargo a reservas no procede efectuar asiento alguno, aunque sí ha variado tanto el número de acciones poseídas como el coste medio de cada una. Así el número de acciones poseídas, su nominal y la inversión total realizada en su adquisición se presenta en el siguiente cuadro:

Clase	N.º Acciones	Nominal	Inversión
A	20.000	2	60.000
B	5.000	4	30.000
C	12.000	2	0
Suma			**90.000**

Por lo que respecta al coste medio de las acciones, hay que tener en cuenta que el coste de los derechos de asignación ejercitados disminuye el valor de las acciones antiguas, pasando a ser valor de las nuevas y que al no ser acciones del mismo nominal no constituyen un único grupo homogéneo, por lo que se habrá de calcular el número de acciones equivalentes para poder así determinar el coste medio unitario:

Clase	N.º Acciones	Nominal	Inversión
A	20.000	2	60.000
B	5.000	4	30.000
C	12.000	2	0
Acciones equivalentes	**42.000**	**2**	**90.000**
Acciones equivalentes	**21.000**	**4**	**90.000**

Coste medio unitario de una acción de 2 euros de nominal: 90.000/42.000 = 2,142857

Coste medio unitario de una acción de 4 euros de nominal: 90.000/21.000 = 4,285714

Acciones poseídas por la Sociedad MIGUEL tras la ampliación:

Clase	N.º Acciones	Nominal	Coste unitario	Coste total
A	20.000	2	2,142857	42.857,14
B	5.000	4	4,285714	21.428,57
C	12.000	2	2,142857	25.714,29
Suma				**90.000,00**

4. 18-8-20X7. Venta de la totalidad de las acciones sin voto (Clase B).

30.800,00	*Activo circulante* [(5.000 × 6,2) – 200,00]		
		a Acciones Sociedad MARIAJE (5.000 × 4,285714)	*21.428,57*
		a Beneficios en valores negociables	*9.371,43*

x

5. 1-10-20X7. Canje de las obligaciones de MARIAJE por acciones de la misma Sociedad.

Las cuentas existentes en la Sociedad MIGUEL a 1-1-20X7 relativas a su inversión en títulos obligaciones de MARIAJE son las siguientes:

Valores de renta fija a largo plazo: $4.000 \times 10 = 40.000$

Valores de renta fija a corto plazo: $2.000 \times 10 = 20.000$

Intereses explícitos de valores de renta fija: $0{,}03 \times 6.000 \times 10 \times 3/12 = 450$

Intereses implícitos de valores de renta fija: 3.525

$$\frac{2.000 \times (11 - 10)}{3} \times \frac{27}{12} = 1.500$$

$$\frac{2.000 \times (11 - 10)}{4} \times \frac{27}{12} = 1.125$$

$$\frac{2.000 \times (11 - 10)}{5} \times \frac{27}{12} = 900$$

Reconocimiento de los intereses explícitos e implícitos devengados a la fecha del canje:

1.350,00	*Intereses explícitos de valores de renta fija*			
		a	*Ingresos de valores de renta fija* (0,03 × 6.000 × 10 × 9/12)	*1.350,00*

x

1.175,00	*Intereses implícitos de valores de renta fija*			
		a	*Ingresos de valores de renta fija* (1)	*1.175,00*

x

(1) $\dfrac{2.000 \times (11 - 10)}{3} \times \dfrac{9}{12} = 500$

$\dfrac{2.000 \times (11 - 10)}{4} \times \dfrac{9}{12} = 375$

$\dfrac{2.000 \times (11 - 10)}{5} \times \dfrac{9}{12} = 300$

Asiento correspondiente al canje:

66.500,00	*Acciones Sociedad MARIAJE*		
		a Valores de renta fija a corto plazo	*20.000,00*
		a Valores de renta fija a largo plazo	*40.000,00*
		a Intereses explícitos de valores de renta fija	*1.800,00*
		a Intereses implícitos de valores de renta fija	*4.700,00*

x

Proporción del canje: 600.000 obligaciones × 1.356.000 acciones

600.000 ——— 1.356.000

6.000 ——— A = 13.560

Al tratarse de una operación de canje o permuta, las acciones recibidas se valoran por el menor de: el valor neto contable de la inversión entregada (66.500) y el valor de mercado de la inversión recibida (13.560 × 5 = 67.800).

6. 20-11-20X7. Esta operación no le afecta a la Sociedad MIGUEL por tratarse de una operación de reducción de capital por amortización de acciones propias que ya estaban en poder de la Sociedad MARIAJE.

CASO PRÁCTICO NÚM. 2

OPERACIONES CON MONEDA EXTRANJERA. OPERACIONES DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA. OPERACIONES CON EFECTOS COMERCIALES

ENUNCIADO

La Sociedad Anónima VARIADA realiza, entre otras, las siguientes operaciones en el ejercicio 20X6:

Apartado 1

Operaciones con moneda extranjera:

1. El 3-2-20X6 adquiere 900.000 coronas suecas abonando 100.000 euros. La operación se realiza para la compra futura de un camión sueco.
2. El 20-2-20X6 adquiere el camión abonando 880.000 coronas suecas. La relación de cambio en el momento del pago es de 1 euro = 9,2 coronas suecas.
3. El 1-3-20X6 el camión se pone en condiciones de funcionamiento, para lo que fue preciso abonar 5.000 euros. La vida útil asignada al camión es de ocho años.
4. El 5-4-20X6 se venden por euros las coronas suecas no utilizadas, siendo la relación de cambio en ese momento de 1 euro = 9,1 coronas suecas.
5. El 1-9-20X6 adquiere piezas de recambio para el camión por importe de 4.000 euros. De esta cantidad se estima que tendrán una duración inferior al año piezas por valor de 1.000 euros, que abona al contado; el resto de las piezas se estima que serán utilizadas dentro de dos años, quedando el pago aplazado hasta el ejercicio siguiente.
6. Hasta el 31-12-20X6 se han consumido piezas catalogadas a corto plazo por valor de 200 euros. Las piezas inventariadas a largo plazo se encuentran en los almacenes de la empresa.
7. El 31-12-20X6 la Sociedad utiliza el criterio de amortizar linealmente los elementos de inmovilizado que tiene en propiedad.

Apartado 2

Operaciones de concesión administrativa:

1. El 18-3-20X6 otorgan a la Sociedad una concesión administrativa que consiste en la explotación de una línea de autobuses para el transporte regular de pasajeros. La Sociedad abona por la concesión 30.000 euros. La duración de la concesión es de 10 años.
2. El 20-3-20X6 la Sociedad adquiere 4 autobuses abonando 200.000 euros. La vida de los autobuses se estima en 16 años.
3. El 1-4-20X6 la Sociedad finaliza una intensa campaña de lanzamiento en todos los medios de difusión que existen, para dar a conocer la nueva actividad, abonando por este concepto 10.000 euros y además adquirió elementos decorativos, entregados en ese período a los potenciales usuarios, que consisten en un calendario que recoge los años 20X6 y 20X7, abonando por este concepto 4.000 euros.

4. El 31-12-20X6 estima que a la finalización de la concesión tendrá que hacer frente a un pago por gastos de procedimiento de 3.000 euros. La Sociedad sigue el procedimiento de amortización lineal para los elementos de inmovilizado, sabiendo que el período de concesión empieza a contar desde el día 1-4-20X6, momento en el que la Sociedad comienza su actividad.

5. La Sociedad estima que los efectos de la campaña incidirán en la cuenta de resultados hasta el 31-12-20X7.

Apartado 3

Operaciones con efectos comerciales:

1. El 20-5-20X6 vende a crédito mercaderías por importe de 20.000 euros, a cobrar el 20-6-20X6.

2. El 20-6-20X6 la Sociedad no tiene conocimiento de que el cliente anterior hiciese efectiva su deuda.

3. El 1-8-20X6 el cliente solicita un aplazamiento en el pago y firma dos letras que gira la Sociedad: la primera tiene vencimiento el 30-10-20X6 y la cuantía es de 10.040 euros; la segunda letra vence el 1-1-20X7 y la cuantía es de 10.060 euros.

4. El 5-8-20X6 la Sociedad descuenta las dos letras en el Banco. Por la primera letra el Banco ingresa en la cuenta de la Sociedad 10.000 euros, cobrando 30 euros de intereses y 10 euros de comisiones. Por la segunda letra el Banco ingresa 10.010 euros, cobrando 40 euros de intereses y 10 euros de comisiones.

5. El 30-10-20X6, fecha de vencimiento de la primera letra, el cliente no atiende el pago, por lo que el Banco devuelve la letra, cobrando el nominal y 5 euros por gastos de devolución.

6. El 5-11-20X6 el cliente abona la letra y 10 euros en concepto de gastos y perjuicios causados a la Sociedad.

7. El 31-12-20X6 la Sociedad conoce las dificultades del cliente para pagar la siguiente letra, por lo que decide dotar provisión.

SE PIDE:

- Realice las anotaciones oportunas siguiendo el orden expuesto en los tres apartados, referidas a las fechas comprendidas en el ejercicio económico 20X6.

(Debe hacerse abstracción de las consideraciones fiscales derivadas de las operaciones).

SOLUCIÓN Caso Práctico núm. 2

La Sociedad Anónima VARIADA realiza, entre otras, las siguientes operaciones en el ejercicio 20X6:

Apartado 1. Operaciones con moneda extranjera:

1. 3-2-20X6. Por la adquisición de la moneda extranjera.

100.000,00	*Bancos, moneda extranjera*			
		a	*Bancos, euros* (900.000/9)	*100.000,00*

x

2. 20-2-20X6. Adquisición del camión.

95.652,17	*Elementos de transporte* (880.000/9,2)			
2.124,83	*Diferencias negativas de cambio*			
		a	*Bancos, euros* (880.000/9)	*97.777,77*

x

La *Norma de valoración N.º 14 del PGC en referencia al inmovilizado material* establece:

«Como norma general, su conversión en moneda nacional se hará aplicando al precio de adquisición o coste de producción el tipo de cambio vigente en la fecha en que los bienes se hubieran incorporado al patrimonio.»

En consecuencia al ser el tipo de cambio en esa fecha de 1 euro = 9,2 coronas suecas, éste es el que se ha utilizado para contabilizar el inmovilizado adquirido.

Se puede argumentar que pagamos el camión con coronas adquiridas al cambio de 1 euro = 9 coronas suecas, pero sería una argumentación falsa ya que, en el momento de la adquisición, el poder de compra de 1 euro era de 9,2 coronas suecas, y en consecuencia su precio de adquisición.

En este mismo sentido, se puede argumentar que, si la adquisición se hubiera realizado a crédito, no tendríamos ninguna duda en reflejar el camión por 95.652,17 euros, por lo que éste será en todo caso su precio de adquisición, con independencia de si la operación se realiza al contado o a crédito, de acuerdo con el «*principio de uniformidad*».

En cuanto a la tesorería en coronas suecas, se han contabilizado siguiendo un método administrativo, ajustando al cierre del ejercicio por el que sea su valor a esa fecha.

3. 1-3-20X6. Por el montaje y la instalación.

5.000,00	*Elementos de transporte*			
		a	*Bancos, euros*	*5.000,00*

x

De acuerdo con la *Norma de valoración 2.ª del inmovilizado material:*

«*El precio de adquisición incluye, además del importe facturado por el vendedor, todos los gastos adicionales que se produzcan hasta su puesta en condiciones de funcionamiento.*»

Precio de adquisición: 95.625,17 + 5.000,00 = 100.562,17

Esta fecha es la que se va a considerar como momento de puesta en condiciones de funcionamiento del bien, y por lo tanto de inicio de su amortización.

4. 5-4-20X6. Por la venta de las coronas suecas poseídas.

2.197,80	*Bancos, euros* (20.000/9,1)			
24,43	*Diferencias negativas de cambio*			
		a	*Bancos, moneda extranjera* (20.000/9)	*2.222,23*

x

Las coronas suecas poseídas se dan de baja al tipo de cambio al que estaban contabilizadas, cargándose la diferencia entre dicho valor y el cargado en cuenta al tipo de cambio de 1 euro = = 9,1 coronas suecas, a resultados, según establece la *Norma de valoración 14.ª 4.*

5. 1-9-20X6. Adquisición de piezas de recambio.

La Resolución de inmovilizado material de 30 de julio de 1991del ICAC establece en su Norma Quinta:

«Piezas de recambio son las destinadas a ser montadas en instalaciones, equipos o máquinas en sustitución de otras semejantes, y para su valoración se estará a las normas generales del inmovilizado material, y su contabilización se realizará de acuerdo a las siguientes reglas:

a) Aquellas piezas cuyo ciclo de almacenamiento sea inferior al año se contabilizarán de acuerdo a lo previsto en el Plan General de Contabilidad en el grupo 3, como "Existencias".

b) Si el período de almacenamiento de las mismas supera el año, se estará a lo siguiente:

- *En el caso de que la pieza corresponda de manera exclusiva a activos contabilizados en las cuentas 222 "Instalaciones técnicas" y 225 "Otras instalaciones" del Plan General de Contabilidad, se registrarán conjuntamente con la instalación a la que está afectada y se someterán al mismo proceso de amortización.*
- *Cuando las piezas de recambio correspondan a otro tipo de activos, se contabilizarán en la cuenta 229 "Otro inmovilizado material", procediéndose a amortizar en la medida que se pueda identificar, de acuerdo al mismo proceso al que está sometida la pieza a sustituir.»*

De acuerdo a lo anterior, las piezas de duración inferior al año se van a contabilizar de acuerdo con lo establecido por el PGC para el grupo 3, es decir, las compras se van a registrar en el subgrupo 60 Compras y las existencias finales se regularizarán a través de la Variación de existencias correspondiente, imputándose en consecuencia como el gasto del ejercicio aquellas piezas que hayan sido consumidas en el período.

1.000,00	*Compras de otros aprovisionamientos*			
		a	*Bancos, euros*	*1.000,00*

x

Por lo que se refiere a las piezas de recambio de ciclo de almacenamiento superior al año, de acuerdo con lo establecido en la Resolución transcrita anteriormente, se van a contabilizar en la cuenta 229 Otro inmovilizado material.

En cuanto a su posible amortización se considera que no procede ya que no parece que se pueda identificar la pieza a sustituir, por lo que se va a aplicar en relación con estas piezas la *Norma 3.ª del PGC*, la cual:

> «*Recomienda, por razones de facilidad operativa, el procedimiento de regularización anual, mediante su recuento físico; las adquisiciones se adeudarán a la cuenta del inmovilizado, regularizando al final del ejercicio, en función del inventario practicado, con baja razonable por demérito.*»

3.000,00	*Otro inmovilizado material*			
		a	*Proveedores de inmovilizado a corto plazo*	*3.000,00*
	x			

6. 31-12-20X6. Regularización de las existencias finales de piezas de recambio de duración inferior al año.

800,00	*Repuestos* (1.000 – 200)			
		a	*Variación de existencias de otros aprovisionamientos*	*800,00*
	x			

7. 31-12-20X6. Amortización de los elementos de transporte.

10.484,60	*Amortización del inmovilizado material* (100.652,17/8 × 10/12)			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado material*	*10.484,60*
	x			

Apartado 2. Operaciones de concesión administrativa:

1. 18-3-20X6. Adquisición de la concesión administrativa.

30.000,00	*Concesiones administrativas*			
		a	*Tesorería*	*30.000,00*
	x			

2. 20-3-20X6. Adquisición de los autobuses.

200.000,00	*Elementos de transporte*			
		a	*Tesorería*	*200.000,00*

x

Se considera que los autobuses adquiridos son activos afectos a la concesión y revertibles al ente otorgante al final del período concesional.

3. 1-4-20X6. Realización de la campaña de lanzamiento.

Según la *Norma de valoración 6.ª del PGC*:

«*Tendrán la consideración de gastos de primer establecimiento los siguientes: Honorarios, gastos de viaje y otros para estudios previos de naturaliza técnica y económica; publicidad de lanzamiento; captación, adiestramiento y distribución de personal, etc., ocasionados con motivo del establecimiento.*»

14.000,00	*Gastos de primer establecimiento*			
		a	*Tesorería*	*14.000,00*

x

4. 31-12-20X6. Amortización de la concesión administrativa.

Según la *Resolución de inmovilizado inmaterial de 21 de enero de 1992 del ICAC, Tercera:*

«*3. El coste de las concesiones administrativas se imputará a resultados, a través de su amortización, durante un plazo que no podrá superar el período concesional, utilizando para ello un método sistemático de amortización.*»

2.250,00	*Amortización del inmovilizado inmaterial* (30.000/10 × 9/12)			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado inmaterial*	*2.250,00*

x

Amortización de los autobuses en función de su vida útil:

9.375,00	*Amortización del inmovilizado material* (200.000/16 × 9/12)		
		a *Amortización acumulada inmovilizado material*	*9.375,00*

x

Dotación al fondo de reversión:

Según *los números 4 y 5 de la anterior Resolución*:

«4. En el caso de que a la concesión administrativa se afecten activos del inmovilizado material que deban revertir a la entidad de Derecho público otorgante de la concesión al finalizar el plazo concesional, se procederá a la constitución de un "Fondo de reversión", cuyas dotaciones se realizarán de acuerdo con un plan sistemático a lo largo del período concesional, debiendo reconstituir el valor neto contable estimado del activo a revertir en el momento de la reversión más los gastos necesarios para llevarla a cabo.

5. El plan sistemático a que debe responder la dotación del "Fondo de reversión" se establecerá en función de la duración del período concesional, independientemente de la vida útil del activo a revertir, y la dotación anual se calculará en función de los ingresos que se espere obtener en el futuro.»

Precio de adquisición de los autobuses	200.000
– Amortización acumulada al final del período concesional (200.000/16 × 10) ...	(125.000)
Valor neto contable al final de período concesional	75.000
+ Gastos se estima originará la reversión	3.000
Fondo de reversión a constituir	78.000
Período concesional	10 años

5.850,00	*Dotación al fondo de reversión* (78.000/10 × 9/12)		
		a *Fondo de reversión*	*5.850,00*

x

Se ha seguido un método lineal en la dotación del fondo de reversión, considerando que los ingresos a obtener a lo largo de los próximos 10 años van a ser constantes.

5. 31-12-20X6. Amortización de los gastos de establecimiento:

Los gastos de primer establecimiento se van a amortizar en el período en que se estima que van a generar ingresos, es decir, del 1-4-20X6 al 31-12-20X7.

6.000,00	*Amortización de gastos de establecimiento* [14.000/(1 + 9/12) × 9]			
		a	*Gastos de primer establecimiento*	*6.000,00*

x

Apartado 3. Operaciones con efectos comerciales:

1. 20-5-20X6. Venta a crédito de mercaderías.

20.000,00	*Clientes*			
		a	*Ventas de mercaderías*	*20.000,00*

x

2. 20-6-20X6. Vencimiento del crédito correspondiente a la venta anterior.

Al no tenerse conocimiento del cobro, no se realiza asiento alguno.

3. 1-8-20X6. Aceptación de letras por parte del cliente anterior.

Según la *Norma de valoración 12.ª del PGC*:

«*Los clientes por operaciones de tráfico figurarán en el balance por su valor nominal (es decir, incluidos los intereses).*»

Como los intereses incorporados al nominal se van a devengar en su totalidad en el ejercicio se imputan como ingresos financieros en su totalidad.

20.100,00	*Efectos comerciales en cartera*			
		a	*Clientes*	*20.000,00*
		a	*Ingresos de créditos a corto plazo*	*100,00*

x

4. 5-8-20X6. Descuento de las dos letras.

Descuento de la letra de nominal 10.040 y vencimiento el 30-10-20X6.

10.000,00	*Tesorería*			
40,00	*Intereses por descuento de efectos*			
		a	*Deudas por efectos descontados*	*10.040,00*

x

10.040,00	*Efectos comerciales descontados*			
		a	*Efectos comerciales en cartera*	*10.040,00*

x

Descuento de la letra de nominal 10.060 y vencimiento el 1-1-20X7.

10.010,00	*Tesorería*			
50,00	*Intereses por descuento de efectos*			
		a	*Deudas por efectos descontados*	*10.060,00*

x

10.060,00	*Efectos comerciales descontados*			
		a	*Efectos comerciales en cartera*	*10.060,00*

x

En ambas operaciones se han contabilizado como gastos financieros (intereses por descuento de efectos) tanto los intereses como las comisiones, de acuerdo con lo establecido en la *Resolución de inmovilizado material de 30 de julio de 1991 del ICAC, Sexta.*

«1. Gastos financieros son los intereses y comisiones.»

5. 30-10-20X6. Al vencimiento de la primera letra, ésta resulta impagada.

10.040,00	*Deudas por efectos descontados*			
5,00	*Otros gastos financieros*			
		a	*Tesorería*	*10.045,00*
	x			
10.040,00	*Efectos comerciales impagados*			
		a	*Efectos comerciales descontados*	*10.040,00*
	x			

6. 5-11-20X6. Cobro de la primera letra.

10.050,00	*Tesorería*			
		a	*Efectos comerciales impagados*	*10.040,00*
		a	*Otros ingresos financieros*	*5,00*
		a	*Ingresos extraordinarios*	*5,00*
	x			

Se han contabilizado como Otros ingresos financieros los 5 euros cobrados al cliente correspondientes a los gastos de devolución, por haber sido éstos contabilizados previamente como gastos financieros, habiéndose contabilizado el resto como Ingresos extraordinarios, puesto que se cobran para compensar los daños y perjuicios causados a la Sociedad.

7. 31-12-20X6. Se provisiona al cliente por el importe correspondiente a la segunda letra.

10.060,00	*Clientes de dudoso cobro*			
		a	*Efectos comerciales impagados*	*10.060,00*
	x			
10.060,00	*Dotación provisión insolvencias*			
		a	*Provisión insolvencias de tráfico*	*10.060,00*
	x			

CASO PRÁCTICO NÚM. 3

OPERACIONES CON INMOVILIZADO. OPERACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO. OPERACIONES DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

ENUNCIADO

La Sociedad Anónima PARCIAL, que se dedica a la comercialización de electrodomésticos, realiza las siguientes operaciones:

Apartado 1

Operaciones con inmovilizado:

1. El 22-6-20X4 abona a la empresa que se dedicaba al transporte de las mercaderías vendidas 2.000 euros, como indemnización por rescisión unilateral de contrato.
2. El 24-6-20X4 adquiere una furgoneta para el reparto de mercaderías por 20.000 euros, pagando la mitad al contado y el resto se hará efectivo el 1-2-20X5.
3. El 26-6-20X4 se acopla a la furgoneta un mecanismo elevador, consistente en una plataforma y motor incorporado, abonando al contado 4.000 euros.
4. El 1-11-20X4 se quema el motor elevador, debido a una negligencia de la persona encargada de su manipulación, viéndose obligada la empresa a adquirir uno nuevo por lo que abona 2.100 euros, de los que 100 euros se facturan por el montaje.
5. El 15-12-20X4 negocia con el suministrador de la furgoneta la cancelación de la deuda en esta fecha. Estando ambas partes de acuerdo se abona a través de Bancos la deuda, previa deducción de 100 euros en concepto de descuento por pronto pago.
6. El 31-12-20X4 procede a amortizar el inmovilizado material de forma lineal, para el que se estima una vida útil de 10 años a partir del momento que entró en funcionamiento, 1-7-20X4.

Apartado 2

Operación de arrendamiento financiero:

1. El 1-12-20X1 contrató con una entidad de crédito una operación de arrendamiento financiero por la que se financiaba un vehículo para transportar electrodomésticos dentro de la nave que tiene destinada para su almacenaje. El elemento en cuestión tiene un valor de contado de 100.000 euros, una vida útil de cinco años, y la operación de arrendamiento finaliza el 1-12-20X4.

2. El 1-12-20X4 la Sociedad abona por Bancos la última cuota y la opción de compra, cantidades que ascienden a 5.900 euros, estando incluidos en esta partida los intereses que se elevan a 20 euros.

3. El 31-12-20X4 la Sociedad amortiza el inmovilizado utilizando el procedimiento lineal, como lo venía haciendo hasta ahora.

Apartado 3

Operaciones de investigación y desarrollo:

Año 20X2

En el año 20X2 la Sociedad firma un contrato con una Universidad Politécnica para que investigue y desarrolle un procedimiento que mejore el manejo de los electrodomésticos dentro de la nave de almacenaje y que la empresa piensa utilizar al menos durante ocho años, para el caso de que resulte positivo; por tal concepto la Universidad factura 8.000 euros que cobra por Bancos. La Sociedad activa al cierre del ejercicio estos gastos por considerar que reúnen las condiciones exigidas por la Ley.

Año 20X3

En el año 20X3 la Universidad factura y cobra por igual concepto 12.000 euros, que la Sociedad activa también al cierre del ejercicio y se da por concluida la fase de investigación.

Año 20X4

1. El 20-3-20X4 finaliza con éxito la fase de desarrollo y la Universidad cobra por Bancos a la Sociedad 2.000 euros. La Sociedad decide activar los gastos de desarrollo.

2. El 24-3-20X4 la Sociedad adquiere la maquinaria necesaria para la aplicación del nuevo sistema, abonando por Bancos 6.000 euros.

3. El 31-3-20X4 la Sociedad abona 200 euros a la Universidad por un curso de formación específica impartido durante una semana a dos de sus trabajadores para que aprendan el manejo del nuevo sistema, siendo ellos los encargados del funcionamiento del invento durante su vida útil.

4. El 1-4-20X4 la Sociedad inscribe en el Registro de la propiedad industrial el invento, que coincide con el momento en que comienza a funcionar, abonando por gastos de procedimiento 80 euros. La Sociedad estima que utilizará el procedimiento durante 6 años a partir del momento del Registro, coincidiendo con la vida útil de la máquina.

5. El 31-12-20X4 procede a la amortización del inmovilizado siguiendo el procedimiento lineal.

SE PIDE:

1. Realice las anotaciones contables oportunas siguiendo el orden expuesto en los dos primeros apartados, referidas al ejercicio económico 20X4.

2. Contabilice las operaciones señaladas en el apartado tres, referidas a los tres años, incluyendo el cierre de ejercicio.

(Debe hacerse abstracción de las consideraciones fiscales derivadas de las operaciones).

SOLUCIÓN Caso Práctico núm. 3

La Sociedad Anónima PARCIAL, que se dedica a la comercialización de electrodomésticos, realiza las siguientes operaciones:

Apartado 1. Operaciones con inmovilizado:

1. 22-6-20X4. Pago de indemnización por rescisión unilateral del contrato.

2.000,00	*Gastos extraordinarios*			
		a	*Tesorería*	*2.000,00*

x

2. 24-6-20X4. Adquisición de una furgoneta.

20.000,00	*Elementos de transporte*			
		a	*Tesorería*	*10.000,00*
		a	*Proveedores de inmovilizado a corto plazo*	*10.000,00*

x

3. 26-6-20X4. Abono de un mecanismo elevador incorporado a la furgoneta.

Según la *Resolución sobre el inmovilizado material de 30 de julio de 1991 del ICAC, Tercera:*

«Se entiende por "mejora" el conjunto de actividades mediante las que se produce una alteración en un elemento del inmovilizado, aumentando su anterior eficiencia productiva.»

Parece razonable suponer que un mecanismo elevador, consistente en una plataforma y en un motor, aumente la eficiencia de la furgoneta.

4.000,00	*Elementos de transporte*			
		a	*Tesorería*	*4.000,00*

x

4. 1-11-20X4. Sustitución del motor elevador.

Esta operación es igualmente tratada en la Resolución anterior al establecerse que si la reparación afecta a una pieza de la que se puede identificar el elemento sustituido, se dará de baja el mismo y las correcciones valorativas contabilizadas que le correspondan. Cuando no se pueda identificar el elemento sustituido, directamente se llevará como gasto del ejercicio.

Este último va a ser el tratamiento dado al coste del nuevo motor, al no conocerse el valor neto contable correspondiente al motor sustituido.

2.100,00	*Reparación y conservación*			
		a	*Tesorería*	*2.100,00*

x

5. 15-12-20X4. Pago anticipado al proveedor de inmovilizado.

El PGC no menciona el descuento por pronto pago en operaciones de inmovilizado, pero en aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos parece lo más razonable considerar el descuento como menor precio de adquisición, lo que implica distribuir el menor coste que el descuento representa a lo largo de la vida del bien.

10.000,00	*Proveedores de inmovilizado a corto plazo*			
		a	*Tesorería*	*9.900,00*
		a	*Elementos de transporte*	*100,00*

x

Precio de adquisición: 20.000 + 4.000 – 100 = 23.900

Si bien el descuento por pronto pago se ha obtenido el 15 de diciembre, a efectos de la amortización se va a considerar como si se hubiera obtenido en el momento de la adquisición.

6. 31-12-20X4. Amortización del inmovilizado material.

1.195,00	*Amortización del inmovilizado material* (23.900/10 × 6/12)			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado material*	*1.195,00*

x

Apartado 2. Operación de arrendamiento financiero:

1. 1-12-20X1. Firma de un contrato de arrendamiento financiero.

El derecho a utilizar el bien se vendrá amortizando en función de su vida útil de cinco años, los intereses se habrán ido imputando a resultados según se hayan devengando y las cuotas se habrán ido satisfaciendo a sus respectivos vencimientos.

2. 1-12-20X4. Pago de la última cuota y de la opción de compra.

5.900,00	*Acreedores por arrendamiento financiero a corto plazo*			
		a	*Tesorería*	*5.900,00*

x

Imputación de los intereses devengados:

20,00	*Intereses de leasing*			
		a	*Gastos por intereses diferidos*	*20,00*

x

Amortización del derecho a utilizar el bien hasta el 1-12-20X4:

18.333,33	*Amortización del inmovilizado inmaterial* (100.000/5 × 11/12)		
		a *Amortización acumulada inmovilizado inmaterial*	*18.333,33*

x

Se da de alta el bien y su amortización acumulada:

100.000,00	*Maquinaria*		
		a *Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero*	*100.000,00*

x

60.000,00	*Amortización acumulada inmovilizado inmaterial* (100.000/5 × 3)		
		a *Amortización acumulada inmovilizado material*	*60.000,00*

x

3. 31-12-20X4. Amortización del inmovilizado material.

1.666,67	*Amortización del inmovilizado material* (100.000/5 × 1/12)		
		a *Amortización acumulada inmovilizado material*	*1.666,67*

x

Apartado 3. Operaciones de investigación y desarrollo:

Año 20X2

Por los gastos facturados por la Universidad Politécnica:

8.000,00	*Gastos de investigación y desarrollo del ejercicio*			
		a	*Tesorería*	*8.000,00*

x

Por la activación de los gastos por reunir las condiciones exigidas:

8.000,00	*Gastos de investigación en proyectos no terminados*			
		a	*Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial*	*8.000,00*

x

Por la amortización de los gastos de investigación activados:

Según establece la *Resolución de inmovilizado inmaterial de 21 de enero de 1992, Segunda:*

«10. La imputación a resultados de los gastos activados se realizará conforme a los siguientes criterios:

- *Gastos de investigación. Se amortizarán de acuerdo con un plan sistemático que comenzará a partir del ejercicio en que se activen y en un período máximo de cinco años.*
- *Gastos de desarrollo. Se imputarán a través de un proceso de amortización sistemático que comenzará a partir de la fecha de terminación del proyecto y se extenderá durante el período en el cual genere ingresos, sin superar el plazo de cinco años.»*

1.600,00	*Amortización del inmovilizado inmaterial* (8.000/5)			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado inmaterial*	*1.600,00*

x

Año 20X3

Por los gastos facturados a lo largo del ejercicio:

12.000,00	*Gastos de investigación y desarrollo del ejercicio*			
		a	*Tesorería*	*12.000,00*

x

Por la activación al cierre del ejercicio:

12.000,00	*Gastos de investigación en proyectos no terminados*			
		a	*Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial*	*12.000,00*

x

Por la finalización del proyecto de investigación:

20.000,00	*Gastos de investigación en proyectos terminados*			
		a	*Gastos de investigación en proyectos no terminados*	*20.000,00*

x

Por la amortización de los gastos de investigación activados:

4.000,00	*Amortización del inmovilizado inmaterial* [(8.000/5) + (12.000/5)]			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado inmaterial*	*4.000,00*

x

Año 20X4

1. 20-3-20X4. Pago y activación de los gastos de desarrollo.

2.000,00	*Gastos de investigación y desarrollo del ejercicio*			
		a	*Tesorería*	*2.000,00*
	x			
2.000,00	*Gastos de desarrollo en proyectos terminados*			
		a	*Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial*	*2.000,00*
	x			

2. 24-3-20X4. Adquisición de la maquinaria.

6.000,00	*Maquinaria*			
		a	*Tesorería*	*6.000,00*
	x			

3. 31-3-20X4. Formación del personal.

Según la *Resolución de inmovilizado inmaterial de 21 de enero de 1992, Séptima:*

«2. En ningún caso se incluirán los siguientes conceptos:

b) Los costes derivados de la formación del personal para la aplicación del sistema informático.»

Al ser ésta la única normativa que se refiere a este tipo de costes, se ha optado por su aplicación considerando los costes satisfechos por la formación del personal como gasto del ejercicio y no como mayor valor del proyecto.

100,00	*Gastos de formación del personal*			
		a	*Tesorería*	*100,00*
	x			

4. 1-4-20X4. Inscripción en el Registro del invento.

Según la mencionada *Resolución, Cuarta:*

«2. Para el caso de obtenerse como consecuencia de un proyecto de desarrollo de la propia empresa, su activación se realizará por el importe de los gastos de desarrollo imputables a tales proyectos que estén pendientes de amortización más el coste de registro y formalización de la propiedad industrial.»

2.080,00	*Propiedad industrial*			
		a	*Gastos de desarrollo en proyectos terminados*	*2.000,00*
		a	*Tesorería*	*80,00*

x

5. 31-12-20X4. Amortización del inmovilizado.

4.000,00	*Amortización del inmovilizado inmaterial* [(8.000/5) + (12.000/5)]			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado inmaterial*	*4.000,00*

x

260,00	*Amortización del inmovilizado inmaterial* (2.080/6 × 9/12)			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado inmaterial*	*260,00*

x

750,00	*Amortización del inmovilizado material* (6.000/6 × 9/12)			
		a	*Amortización acumulada inmovilizado material*	*750,00*

x

CASO PRÁCTICO NÚM. 4

CONTABILIZACIÓN Y CÁLCULO DEL IMPUESTO

ENUNCIADO

La cuenta de resultados de la Sociedad Anónima JAMMA, que se encuentra dentro del régimen general del Impuesto sobre Sociedades español sometida al tipo del 35 por 100, muestra un beneficio antes de impuestos de 25.870.000 euros a 31 de diciembre de 20X5. A efectos de cálculo del impuesto devengado contablemente, se dispone de la siguiente información:

La Sociedad adquirió al inicio de 20X3 un inmovilizado cuyo precio de compra era de 500.000 euros y que, en virtud de un sistema de amortización fiscal debidamente aprobado, va a ser deducible fiscalmente en un período de 5 años, mientras que el plazo de amortización contable es de 8 años.

En el ejercicio 20X4 fue dotada una provisión por insolvencias de tráfico por valor de 30.000 euros, de los cuales sólo fueron fiscalmente deducibles 15.000 euros. La Sociedad contabilizó el correspondiente impuesto anticipado. En este ejercicio 20X5 se ha contabilizado la definitiva insolvencia del deudor, partida que es fiscalmente deducible en su totalidad.

Como consecuencia de un procedimiento fiscal abierto correspondiente al ejercicio 20X3, la Sociedad ha aceptado el acta de inspección en la que se establece una deuda tributaria por importe de 35.000 euros que se dividen de la siguiente forma: 10.000 euros por el impuesto devengado no pagado en su momento, 20.000 euros de sanción y 5.000 euros por intereses de demora correspondientes al período 20X4-20X5. La Sociedad ha registrado toda la sanción como gasto extraordinario del ejercicio 20X5.

En el año 20X4 se generaron unos derechos a deducciones y bonificaciones fiscales por valor de 7.000 euros que en su momento no pudieron ser considerados y que la Sociedad no reconoció como activo. En este año 20X5, además de los indicados anteriormente, se han generado derechos a deducciones y bonificaciones por valor de 10.000 euros que la entidad ha aplicado íntegramente.

SE PIDE:

- Ajustes contables que procedan en virtud de la información facilitada anteriormente.
- Cálculo del impuesto devengado contablemente. Cuadro de conciliación entre resultado contable y base imponible fiscal.
- Contabilización del impuesto en el ejercicio 20X5.

SOLUCIÓN Caso Práctico núm. 4

Cuadro de amortización contable, fiscal y ajustes en base y en cuota a realizar a lo largo de los años 20X3, 20X4 y 20X5, correspondiente al inmovilizado adquirido en el año 20X3:

Años	Gasto contable	Gasto fiscal	Ajuste en base	Ajuste en cuota
20X3	62.500	100.000	– 37.500	– 13.125
20X4	62.500	100.000	– 37.500	– 13.125
20X5	62.500	100.000	– 37.500	– 13.125

Si bien, al ser en los ejercicios 20X3 al 20X7 el gasto fiscal superior al gasto contable, el Artículo 19.3 no nos permitiría deducir la totalidad del gasto fiscal por no estar contabilizado:

«*No serán fiscalmente deducibles los gastos que no se hayan imputado contablemente en la cuenta de Pérdidas y Ganancias o en una cuenta de Reservas si así lo establece una norma legal o reglamentaria, a excepción de lo previsto respecto de los elementos patrimoniales que puedan amortizarse libremente.*»

Al decirse en el enunciado que «*en virtud de un sistema de amortización fiscal debidamente aprobado, va a ser deducible fiscalmente en un período de 5 años*», consideramos que la deducción fiscal es de 100.000 aunque el gasto contable sea de 62.500.

En el año 20X5 se produce una diferencia temporal negativa de 37.500 en base, que generará un impuesto diferido de 13.125.

En cuanto a la provisión para insolvencias en el año 20X4 se produjo una diferencia temporal positiva de 15.000 en base, que generó un impuesto anticipado (que fue contabilizado), cuya reversión se produce en el año 20X5, habiéndose de practicar una diferencia temporal negativa.

En cuanto a la cuota no ingresada, el enunciado no señala a qué impuesto se refiere; si suponemos que se refiere al Impuesto sobre Sociedades teniendo en cuenta el Artículo 14.1 b):

«*No serán deducibles:*

b) Los gastos derivados de la contabilización del impuesto de sociedades. No tendrán la consideración de ingresos los procedentes de dicha contabilización.»

En principio, las cantidades resultantes de liquidaciones tributarias propuestas mediante actas de inspección no son deducibles, en la medida que versen sobre tributos que no tengan la consideración de deducibles. Si el acta se contabiliza como gasto, y se refiere a un tributo que tenga la consideración de deducible, el importe del mismo sería deducible en el ejercicio en que se contabiliza dicha acta, ya que es el momento en el que se conoce el gasto.

El enunciado no manifiesta el impuesto sobre el que gira el acta de inspección. Consideramos que es el Impuesto sobre Sociedades, por lo que según lo señalado anteriormente no tendría la consideración de deducible.

En cuanto a la sanción, el Artículo 14.1 c) señala:

«*No serán deducibles:*

c) Las multas y sanciones penales y administrativas, el recargo de apremio y el recargo por presentación fuera de plazo de declaraciones-liquidaciones y autoliquidaciones.»

Al considerar este artículo, se nos origina una diferencia permanente por el importe de la sanción.

En cuanto a los intereses de demora, consideramos que éstos no tienen, en ningún caso, carácter sancionador, sino indemnizatorio, por lo que serán deducibles (TS 5-9-91, RJ 7130). Se trata de resarcir a la Hacienda del perjuicio económico derivado del pago tardío.

Liquidación del Impuesto sobre Sociedades

Beneficio antes de impuestos		25.870.000
+/– Diferencias permanentes		30.000
Cuota no pagada	10.000	
Sanción	20.000	
+/– Diferencias temporales		(52.500)
Amortización	(37.500)	
Provisión	(15.000)	
Base imponible		25.847.500
× tipo de gravamen		× 35%
Cuota íntegra		9.046.625

– Deducciones		(17.000)
Ejercicio anterior	7.000	
Ejercicio actual	10.000	
Cuota líquida		9.029.625
– Retenciones y pagos a cuenta		–
Cuota diferencial		9.029.625

Afloración del crédito por deducciones pendientes de aplicar del ejercicio anterior:

7.000,00	*Crédito por deducciones pendientes de aplicar fiscalmente*		
	a	*Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios*	*7.000,00*

x

Cálculo del impuesto devengado

Beneficio antes de impuestos		25.870.000
+/– Diferencias permanentes		30.000
Cuota no pagada	10.000	
Sanción	20.000	
Resultado contable ajustado		25.900.000
× tipo de gravamen		× 35%
Impuesto bruto		9.065.000
– Deducciones		(17.000)
Ejercicio anterior	7.000	
Ejercicio actual	10.000	
Impuesto devengado		9.048.000

Contabilización del impuesto:

9.048.000,00	*Impuesto sobre sociedades*			
		a	*Hacienda Pública, acreedor por impuesto sobre sociedades*	*9.029.625,00*
		a	*Impuesto sobre beneficios diferido* (0,35 × 37.500)	*13.125,00*
		a	*Impuesto sobre beneficios anticipado* (0,35 × 15.000)	*5.250,00*
		a	*Crédito por deducciones pendientes de aplicar fiscalmente*	*7.000,00*
	x			
9.055.000,00	*Pérdidas y Ganancias*			
		a	*Impuesto sobre sociedades*	*9.055.000,00*
	x			