

- **La fiscalidad en el mundo Blockchain**  
*Ubaldo González de Frutos*
- **El impuesto sobre sociedades ante la globalización**  
*Eduardo Sanz Gadea*
- **Rentas en especie. Caso particular uso de los vehículos**  
*Francisco Arasteny Torregrosa y Carlos Mahiques Gómez*
- **El test europeo de motivos comerciales aplicado a los precios de transferencia**  
*José Manuel Calderón Carrero*
- **Supuestos prácticos: declaración Intrastat**  
*Sara Serrano Zuazua*
- **La supervivencia concursal en España**  
*Manuel Rico Llopis y Francisco Puig Blanco*
- **Problemática contable de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes**  
*Francisco García López*
- **Caso práctico de Interventores y Auditores de la Administración de la Seguridad Social**  
*Javier Romano Aparicio*

# REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

Agosto-Septiembre 2018 – Números 425-426

## PRESIDENTE EJECUTIVO

Roque de las Heras Miguel (*Presidente del CEF*)

## DIRECTOR

Alejandro Blázquez Lidoy (*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Rey Juan Carlos*)

## COORDINADORES

M.<sup>a</sup> José Leza Angulo (*Profesora del Área Tributaria del CEF*)

Javier Romano Aparicio (*Profesor del Área Contable del CEF*)

## CONSEJO ASESOR

Eladio Acevedo Heranz (*Presidente del Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresariales*)

Sotero Amador Fernández (*Profesor de Contabilidad del CEF*)

Carolina del Campo Azpiazu (*Socia de KPMG Madrid*)

Inocencio Carazo González (*Socio Director de Insesa Concursal Abogados*)

Juergen B. Donges (*Catedrático de Ciencias Económicas. Universidad de Colonia*)

María Antonia García Benau (*Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia*)

Beatriz García Osma (*Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Carlos III*)

Alberto García Valera (*Inspector de Hacienda del Estado*)

Begoña Giner Inchausti (*Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia*)

María Luisa González-Cuéllar Serrano (*Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Carlos III*)

José Antonio Gonzalo Angulo (*Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Alcalá*)

Lorenzo de las Heras Miguel (*Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España*)

Pedro Manuel Herrera Molina (*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UNED*)

Clara Jiménez Jiménez (*Socia de Pérez-Llorca Abogados*)

Manuel Lucas Durán (*Profesor titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Alcalá*)

Luis Alberto Malvárez Pascual (*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Huelva*)

Diego Martín-Abril Calvo (*Socio Gómez Acebo y Pombo. Inspector de Hacienda [excedente]*)

Javier Martín Fernández (*Catedrático de la UCM y Socio Director de F&J Martín Abogados*)

Miguel Ángel Martínez Lago (*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UCM*)

Francesco Moschetti (*Profesor de la Universidad de Padua y Despacho Tributarista Studio Legale Tributario*)

Enrique Ortega Carballo (*Socio Gómez Acebo y Pombo. Inspector de Hacienda [excedente]*)

Carlos Palao Taboada (*Abogado Montero-Aramburu*)

Gaspar de la Peña Velasco (*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UCM. Abogado*)

Ferrán Rodríguez Arias (*Presidente del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España*)

Enrique Rubio Herrera (*Presidente del ICAC*)

José Andrés Sánchez Pedroche (*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UDIMA*)

Jesús Sanmartín Mariñas (*Presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales de España*)

Fernando Serrano Antón (*Catedrático Jean Monnet. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UCM*)

Enrique Villanueva García (*Profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad. UCM*)



P.º Gral. Martínez Campos, 5  
Gran de Gràcia, 171  
Alboraya, 23  
Ponzano, 15

28010 MADRID  
08012 BARCELONA  
46010 VALENCIA  
28010 MADRID

Tel. 914 444 920  
Tel. 934 150 988  
Tel. 963 614 199  
Tel. 914 444 920

**REDACCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y SUSCRIPCIONES:**

P.º Gral. Martínez Campos, 5 - 28010 MADRID  
 Tel. 914 444 920  
 Fax 915 938 861  
 Correo electrónico: [info@cef.es](mailto:info@cef.es)

**EDITA:**

Centro de Estudios Financieros, S.L.

**IMPRIME:**

Artes Gráficas Coyve, S.A.  
 C/ Destreza, 7  
 Polígono Industrial «Los Olivos»  
 28906 Getafe (Madrid)

DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981

ISSN: 1138-9540

ISSN-e: 2531-2138

SUSCRIPCIÓN ANUAL (2018)	SOLICITUD DE NÚMEROS SUELTOS (cada volumen)
154 €	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suscriptores: 18 €</li> <li>• No suscriptores: 22 €</li> </ul>

En la página [www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm) encontrará publicados todos los artículos de la *Revista de Contabilidad y Tributación* desde el número 100. Aquellos artículos que se correspondan con su periodo de suscripción los podrá obtener de forma gratuita; los anteriores a su fecha de alta en el producto tendrán un coste de 6,05 € por artículo, teniendo los suscriptores un descuento del 50%.

Esta Revista se encuentra indexada en las siguientes bases de datos y organismos:



**Correo electrónico:** [revistacef@cef.es](mailto:revistacef@cef.es)

**Edición electrónica:** [www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm)

© CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

*La Editorial a los efectos previstos en el artículo 32.1 párrafo segundo del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra ([www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com); 91 702 19 70 / 93 272 04 47).*

La suscripción a esta revista se complementa con la remisión a su dirección de correo electrónico de un BOLETÍN quincenal de novedades legislativas, selección de jurisprudencia y consultas de la DGT.

## SUMARIO

### REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN (Comentarios y casos prácticos)

Página

#### TRIBUTACIÓN

##### ESTUDIOS

- 72/2018** La fiscalidad en el mundo Blockchain  
*Taxation in a Blockchain world* ..... 5
- 1.ER PREMIO «ESTUDIOS FINANCIEROS» 2018**  
(Ubaldo González de Frutos)
- 73/2018** El impuesto sobre sociedades en España y su engarce con el sistema de tributación internacional sobre los beneficios en el contexto de la globalización  
*The Corporate Income Tax in Spain and its framing in the international taxation system on profits in the context of globalization* ..... 37  
(Eduardo Sanz Gadea)
- 74/2018** Rentas en especie: visión general y caso particular de vehículos adquiridos por empresas para ser usados por sus socios  
*Overview and the particular case of vehicles acquired by companies to be used by their partners* ..... 123  
(Francisco Arasteny Torregrosa y Carlos Mahiques Gómez)

##### ANÁLISIS JURISPRUDENCIAL

- 75/2018** Garantías financieras implícitas, ajustes de precios de transferencia y el test europeo de motivos comerciales (Análisis de la STJUE de 31 de mayo de 2018, asunto C-382/16) ..... 127  
(José Manuel Calderón Carrero)

## CASO PRÁCTICO

- 76/2018** Supuestos prácticos sobre la cumplimentación de las declaraciones a través del sistema Intrastat ..... 141  
①  
(Sara Serrano Zuazua)

## CONTABILIDAD

### ESTUDIOS

- 77/2018** La supervivencia concursal en España. Lecciones tras una crisis  
*Bankruptcy survival in Spain. Lessons after a crisis* ..... 143  
**1.º PREMIO «ESTUDIOS FINANCIEROS» 2018**  
(Manuel Rico Llopis y Francisco Puig Blanco)
- 78/2018** Retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas, problemática contable de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes  
*Long term remuneration to the personnel by plans of definite presentations, accounting problematics of the reservations for losses and actuarial earnings and other adjustments* ..... 171  
(Francisco García López)

## CASO PRÁCTICO

- 79/2018** Segundo ejercicio de las pruebas selectivas para el ingreso en el Cuerpo Superior de Interventores y Auditores de la Administración de la Seguridad Social ..... 193  
①  
(Javier Romano Aparicio)

- Ceremonia de entrega del Premio «Estudios Financieros» 2018** ..... 195

Solo disponible en versión digital

---

*Las referencias aparecidas en los artículos de esta Revista (NFJXXXXX y NFCXXXXX) son los códigos que identifican los documentos en la base de datos Normacef Fiscal y Contable (<http://www.ceflegal.com/fiscal-contable.htm>)*

*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.*

## La fiscalidad en el mundo Blockchain

Ubaldo González de Frutos

*Inspector de Hacienda del Estado*



Don Ubaldo González de Frutos recibiendo el Premio «Estudios Financieros» de la mano de don Arturo de las Heras García

Este trabajo ha obtenido el **1.º Premio «Estudios Financieros» 2018** en la modalidad de **Tributación**.

El jurado ha estado compuesto por: don Alberto García Valera, doña Carolina del Campo Azpiazu, doña María Luisa González-Cuéllar Serrano, doña Clara Jiménez Jiménez, don Manuel Lucas Durán y don Jesús Sanmartín Mariñas.

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

---

### EXTRACTO

La tecnología de los *mayores* distribuidos está apenas en su infancia, pero como evidencia la inclusión de los criptoactivos en el último comunicado del G20, estamos entrando en la era Blockchain, una tecnología para el intercambio de valor en red sin mediación de intermediarios que es lo más disruptivo desde de la aparición de internet. Blockchain, que forma parte ya del sistema de pagos, tiene un alto potencial para transformar los servicios privados y públicos.

A medida que las monedas virtuales ganan terreno, se acrecienta la conveniencia de que los hechos imponderables a que da lugar su *acuñación*, intermediación o utilización como resguardo de valor o medio de pago gocen de regulación específica o, cuando menos, de criterios interpretativos

.../...

.../...

claros. Estos, a su vez, precisan de una especificación por parte del regulador internacional de la naturaleza contable de las criptomonedas, algo improbable a corto plazo. En su ausencia, el tratamiento fiscal que emerge en derecho comparado es el de activos en impuestos directos y el de dinero en IVA, calificación que es, como mínimo, inconsistente.

Más allá de las preocupaciones por la seguridad jurídica y la integridad del sistema financiero y tributario, debido a la pseudopacidad que garantizan, la aplicación de la nueva tecnología a los servicios públicos es un vasto campo que roturar, con prometedoras experiencias comparadas en lugares como Estonia, Dinamarca o Australia.

**Palabras clave:** Blockchain; imposición; blanqueo de capitales; administración tributaria.

---

*Fecha de entrada: 03-05-2018 / Fecha de aceptación: 10-07-2018*

TAXATION

## Taxation in a Blockchain world

---

**ABSTRACT**

Distributed Ledger Technology is barely in its infancy and yet, as evidenced by the reference to cryptoassets in the most recent G20 Communique, we are entering the Blockchain era, a technology for exchanging value in the net without intermediaries that is the most disruptive evolution since Internet. Blockchain, already part of the payment system, has a strong potential to transform private and public services.

As virtual currencies make progress, it becomes more necessary to set out rules for the taxation of cryptocurrencies in its issuance, brokering and utilisation as safe-haven asset or means of payment. Tax rules depend on the adequate specification by the relevant accounting standard setting bodies of the nature and accounting treatment of cryptoassets, something unlikely in the short run. In its absence, the emerging treatment of cryptocurrencies for tax purposes is as assets for CIT purposes and as currency for VAT and that is, to say the least, inconsistent.

Beyond the concern for legal certainty and the integrity of the tax and financial system, having regard of the pseudo-opacity of cryptoassets, application of the innovative technology to public services is a vast field to explore, with interesting experiences in countries as Estonia, Denmark or Australia.

**Keywords:** Blockchain; taxation; money laundering; tax administration.

---

---

## Sumario

1. Presentación
  2. ¿Qué es Blockchain?
  3. Criptomonedas
  4. Fiscalidad y Blockchain
    - 4.1. Tratamiento contable de las monedas digitales
    - 4.2. Impuestos directos
    - 4.3. IVA
  5. Criptomonedas y cumplimiento tributario
  6. El futuro de la administración tributaria en Blockchain
  7. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

### Cómo citar este estudio:

González de Frutos, U. (2018). La fiscalidad en el mundo Blockchain. *RCyT. CEF*, 425-426, 5-36.

## 1. PRESENTACIÓN

Blockchain es un protocolo de intercambio de valor en red sin mediación de intermediarios<sup>1</sup>, lo que lo convierte en la tecnología más disruptiva después de internet<sup>2</sup>, pues mientras este es un medio de compartir información, Blockchain es un medio de transmitir valor de forma digital. Blockchain democratizará el acceso y la conservación del valor<sup>3</sup> porque brinda a las partes la confianza para realizar transacciones seguras sin necesidad de intermediación por terceros<sup>4</sup>.

Esta tecnología, también denominada *Distributed Ledger Technology* (DLT)<sup>5</sup>, nació en 2009 y está apenas en su infancia<sup>6</sup>, pero ya hay más de mil *start-ups* en 75 países, dotadas de 6.000 millones de dólares de capital, trabajando en desarrollos específicos<sup>7</sup>. Solo en Ethereum, una tecnología de Blockchain en código abierto, hay 4.000 desarrolladores de *software*<sup>8</sup>. Crean los expertos que en 2025 el 10% del producto interior bruto (PIB) mundial estará almacenado en Blockchain<sup>9</sup>, y hay quienes consideran estas estimaciones conservadoras<sup>10</sup>. La aplicación más conocida por el gran público es Bitcoin, una moneda virtual que se intercambia a un ritmo de aproximadamente 69.000 transacciones diarias, cifra importante en términos absolutos, pero aún modesta en comparación con los 275 millones de transacciones de dinero electrónico que se producen cada día solo en la Unión Europea (UE)<sup>11</sup>.

La innovación es constante y se agrupa en dos grandes tendencias<sup>12</sup>: desarrollo de aplicaciones para mejorar las prestaciones de los sistemas existentes, especialmente Bitcoin y Ethereum, e I+D por

<sup>1</sup> Carr y Marshall (2016, p. 1).

<sup>2</sup> United Kingdom Government-Office for Science (2018, p. 14).

<sup>3</sup> Grupo Banco Mundial (2017, p. 12).

<sup>4</sup> PWC (febrero de 2017).

<sup>5</sup> *Distributed Ledger Technology*, literalmente «tecnología de los [libros] mayores distribuidos» es un concepto que se utiliza como sinónimo de Blockchain en la mayoría de las fuentes consultadas. El Banco Mundial, en cambio, considera a DLT una denominación genérica que abarca tanto a Blockchain como a otras formas de organizar la información y las transacciones para transferencias de activos P2P (*peer-to-peer*, de particular a particular). Nota 3 *supra*, p. 1.

<sup>6</sup> Su origen está en el artículo firmado por Satoshi Nakamoto (octubre de 2008). Se cree que Satoshi Nakamoto es un seudónimo y la verdadera identidad del autor del artículo es todavía objeto de especulaciones. Véase Chen, A. (9 de mayo de 2016).

<sup>7</sup> De acuerdo con <VentureScanner.com>. Acceso el 13 de marzo de 2018.

<sup>8</sup> Schwanke (23 de marzo de 2017, p. 4).

<sup>9</sup> Foro Económico Mundial (2015). Encuesta también referida por el Banco Mundial, nota 3 *supra*.

<sup>10</sup> Véase nota 1.

<sup>11</sup> Datos relativos a 2015. Banco Central Europeo (febrero de 2015).

<sup>12</sup> Banco Mundial, nota 3 *supra*, p. 21.

parte de consorcios que buscan ampliar horizontes<sup>13</sup>. En el ámbito internacional destacan R3 CEV, con más de 100 participantes, e Hyperledger, que aúna a más de 170 miembros trabajando en código abierto, mientras en el ámbito nacional lo más representativo es el Consorcio Red Alastria. Además, la mitad de los 30 mayores bancos del mundo está experimentando prototipos y, de acuerdo con el Foro Económico Mundial<sup>14</sup>, el 80% tiene previsto empezar a utilizar la tecnología de forma inmediata<sup>15</sup>.

De la rápida expansión de la tecnología dan testimonio los principales mercados de valores, como NASDAQ<sup>16</sup>, la Bolsa de Nueva York, o Deutsche Börse<sup>17</sup>, que están lanzando proyectos en tecnología DLT para la emisión y negociación de valores. La SEC norteamericana autorizó en 2015 la emisión de acciones de *Overstock.com* utilizando la tecnología DLT, y recientemente NASDAQ registró el lanzamiento de dos ETF sobre criptomonedas<sup>18</sup>. Nasdaq incluso ha creado el índice RSBLCN para las empresas que trabajan en esta tecnología<sup>19</sup>, igual que ha hecho Corea, cuyo mercado de *start-ups*, el Korea Startup Market, además utiliza la tecnología Blockchain<sup>20</sup>. La bolsa japonesa lo está experimentando, en asociación con IBM, para acciones de menor volumen de negociación<sup>21</sup>, y Australia está ensayando con Blockchain para la mejora de los procesos de negociación y pago. La Bolsa de Canadá lanzará en breve una plataforma para la negociación de *tokens* criptográficos<sup>22</sup>, y grandes distribuidoras como Amazon o Starbucks han anunciado sus planes para admitir criptomonedas como medio de pago<sup>23</sup>.

La expansión de Blockchain por el sector financiero tendrá también efectos importantes en los países en desarrollo, donde el acceso a servicios bancarios tradicionales es escaso. Para ellos la tecnología DLT significa la posibilidad de mejorar la inclusión financiera, en tanto que facilitará el acceso y abaratará el coste de los servicios, especialmente el de las remesas<sup>24</sup>.

<sup>13</sup> Una hipótesis es que la industria termine por converger en un único formato de Blockchain público (algo similar a lo que ocurrió con los protocolos de internet como HTML o HTTP) con diversas aplicaciones de Blockchain privadas (similar a las intranets). Otros, en cambio, sostienen que no habrá un estándar único sino diferentes formas de Blockchain público que continuarán coexistiendo. Banco Mundial, nota 3 *supra*, p. 12.

<sup>14</sup> Según refieren Carr y Marshall (2016, p. 1).

<sup>15</sup> Kim y Kang (2017, p. 6).

<sup>16</sup> NASDAQ (12 de junio de 2017). *How Stock Exchanges are Experimenting with Blockchain*.

<sup>17</sup> Deutsche Börse (23 de enero de 2017). *Deutsche Börse Presents Blockchain Concept for Risk Free Cash Transfer*.

<sup>18</sup> NASDAQ. *Two Blockchain ETFs Go Live For the First Time*. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>19</sup> *Reality Shares Nasdaq Blockchain Economy Index (RSBLCN)*. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>20</sup> Coindesk (22 de noviembre de 2016). *Korea Exchange Opens the Startup Market with Blockchain Technology*.

<sup>21</sup> *IBM and Japan's Largest Stock Exchange to Test Blockchain For Trading Environments*. 16 de febrero de 2016.

<sup>22</sup> Bolsamanía (14 de febrero de 2018). *La Bolsa de Canadá va a lanzar una plataforma para la negociación de tokens criptográficos*.

<sup>23</sup> Cocking, S. (12 de marzo de 2018). *Big Business Move into the Blockchain. Amazon, Starbucks, Are Next*.

<sup>24</sup> La actual fragmentación de los mercados de pago transfronterizos obliga a la intervención de al menos tres bancos (el del emisor, el del receptor y el que provee la infraestructura para el pago), causando retrasos y altos costes de transacción. Un sistema único de base de datos abarataría ese coste, aunque necesita una red de agentes. En este proyecto están trabajando entidades como Ripple, Abra, BitPesa o Bitt (Banco Mundial, nota 3 *supra*, pp. 23-24).

Dado que los primeros desarrollos de Blockchain se han aplicado a las criptomonedas<sup>25</sup>, existe la creencia errónea de que Blockchain es un asunto exclusivo del sector financiero. No es así, las aplicaciones se están multiplicando<sup>26</sup> en situaciones donde generar confianza es un valor importante, por ejemplo, en asegurar la integridad y la seguridad de la cadena de suministro<sup>27</sup>, que son cada día más internacionales y complejas, dificultando la visión completa de la misma. Esto no es especialmente grave en entidades muy integradas que controlan la cadena en su mayor parte, pero sí lo es para entidades que hoy tienen una visión de silo. Con consumidores maduros y exigentes es importante garantizar la calidad y el cumplimiento de la ética empresarial, prevenir las infracciones a la propiedad intelectual, el contrabando, los daños al medio ambiente o el trabajo por debajo de los estándares aceptables en nuestras sociedades. Si actualmente los consumidores solo pueden ver la etiqueta del producto final, sin recursos para asegurar la trazabilidad del producto<sup>28</sup>, con Blockchain tienen toda la información a su alcance, lo que refuerza la confianza del consumidor. Esto es singularmente importante en productos de alto valor añadido o en industrias donde el fraude puede comportar riesgos para la integridad del consumidor, como la industria alimentaria o farmacéutica. Importantes avances en este campo se están dando en naciones como Corea del Sur y Japón, o en los Países Bajos, donde se ha desarrollado un Protocolo de Transferencia Económica Uniforme (UETP), que vincula de modo seguro al productor, transportista, mayorista, distribuidor y cliente y además incluye el pago e incorpora contratos inteligentes. EE. UU. es otro país puntero donde incluso se está regulando por ley el espacio cibernético de la cadena de suministro<sup>29</sup>. Tomemos como ejemplo Walmart, que, en asociación con la universidad Tsinghua de Pekín e IBM, trabaja en un proyecto para garantizar la seguridad alimentaria en China. Gracias a la tecnología DLT y utilizando el Internet de las Cosas, sensores RFID y códigos QR<sup>30</sup>, permite a los consumidores de este vasto país de 1.300 millones de personas y gran diversidad geográfica saber cuál es el origen de la materia prima.

Otra aplicación específica, desarrollada por la *start-up* británica *Everledger*, garantiza la trazabilidad de bienes de alto valor, como los diamantes. Cada diamante es único por sus características de color, claridad, corte y peso en quilates (las llamadas «4Cs», *color, clarity, cut, carat weight*). Esto permite crear una huella digital específica para cada pieza, que se registra en Blockchain, con acceso único desde cualquier parte del mundo. De este modo, se ofrece confianza al adquirente y se facilita la labor, por ejemplo, de las aseguradoras en caso de pérdida o sustracción.

Más allá del sector privado, Blockchain abre un mundo nuevo para los servicios públicos, especialmente por la transparencia que brinda<sup>31</sup>. Si sumamos a ello la capacidad de generar con-

<sup>25</sup> Todas las monedas virtuales llevan asociada una rutina de encriptado, por lo cual se les designa frecuentemente *criptomonedas*. En ocasiones se utiliza también el concepto *monedas digitales*.

<sup>26</sup> Bloemen, R. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>27</sup> Informe de UK Government-Office for Science (2018, p. 78).

<sup>28</sup> Kim y Kang (2017, p. 8).

<sup>29</sup> Informe de UK Government-Office for Science (2018, p. 79).

<sup>30</sup> Kim y Kang (2017, p. 9).

<sup>31</sup> UK Government-Office for Science (p. 5).

fianza entre partes que en otras condiciones no la tendrían<sup>32</sup>, nos encontramos con un verdadero motor de cambio en la organización social. Los principios de confianza recíproca y transparencia sin duda transformarán los servicios públicos también, haciendo redundantes instituciones intermediadoras hoy indiscutibles. Prueba elocuente es ya el dinero virtual, un depósito de valor sin respaldo de ningún banco central que disputa al Estado el señoreaje<sup>33</sup>.

Plataforma de entrada para la aplicación de Blockchain a los servicios públicos está siendo frecuentemente la acreditación de la identidad, desafío importante para países que, a diferencia del nuestro, carecen de un sistema público de validación, así como para Estados frágiles o en conflicto<sup>34</sup>. La tecnología DLT permite almacenar la información civil relevante (matrimonios, nacimientos) y acreditarla en cualquier momento mediante el acceso a la base descentralizada, por ejemplo, mediante un *smartphone*<sup>35</sup>, simplificando la gestión en aeropuertos, servicios telemáticos o telefónicos (*call centres*), entidades financieras, o incluso en controles policiales.

La acreditación de la identidad mediante Blockchain es ya una realidad en Estonia, uno de los países más avanzados en servicios digitales<sup>36</sup>: hoy todos sus ciudadanos tienen una identidad digital expedida por el Estado que les permite identificarse utilizando su carné de identidad inteligente o teléfono móvil<sup>37</sup> y así viajar dentro de la UE, gestionar su cuenta bancaria, acceder a sus archivos sanitarios, realizar trámites tributarios, votar y disfrutar de más de un millar de otros servicios públicos, lo que conforma un verdadero gobierno digital<sup>38</sup>. El chip de su DNI utiliza la tecnología KSI (*Keyless Signature Infrastructure*) desarrollada por Guardtime, la mayor compañía tecnológica de Blockchain por volumen de ingresos, empleados y clientes. Gracias a la tecnología Blockchain y a un encriptado de 2048 bytes, el sistema genera la confianza en que los datos son ciertos e inmutables<sup>39</sup> y a la vez está libre del problema de preservar la intimidad, porque KSI genera una cadena de bloques con las firmas digitales, pero no con los contenidos, que siguen siendo propie-

<sup>32</sup> En palabras del Banco de Inglaterra, Blockchain es una tecnología que permite a personas que no se conocen ponerse de acuerdo sobre los hechos contabilizados. Véanse Carr y Marshall (2016, p. 2).

<sup>33</sup> *Derecho económico que se reservaba al príncipe o soberano por la fabricación de moneda* (DRAE). En origen designaba el beneficio que percibían las casas de moneda por acuñar una pieza cuyo valor intrínseco era menor al nominal. En la actualidad el concepto es esencialmente el mismo, pero aplicado al papel moneda: el emisor –banco central u organismo similar– obtiene una fuente de ingresos por la diferencia entre el valor facial y el coste de producción. Además, el dinero en efectivo puede considerarse como un título representativo de deuda (contra el Estado o Banco Central) que no devenga intereses, lo cual también supone para el Estado un ingreso de señoreaje.

<sup>34</sup> BanQu ha desarrollado un sistema de identificación digital sobre la tecnología Ethereum que se está aplicando de modo experimental para identificar a los refugiados sirios en Jordania.

<sup>35</sup> Varias *start-ups*, como ShoCard, trabajan para crear sistemas digitales de identificación utilizando el teléfono móvil.

<sup>36</sup> Estonia es parte del grupo D5 (*Digital Five*) junto con el Reino Unido, Israel, Nueva Zelanda y Corea del Sur.

<sup>37</sup> Las primeras aplicaciones de Blockchain a servicios públicos en Estonia se produjeron en 2012. Véase Guardtime, *Securing Public Services with Blockchain*. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>38</sup> *E-Estonia, E-Identity*. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>39</sup> UK Government-Office for Science (2018, p. 6). También *E-Estonia, E-Tax* y Ashurst: *Tax and the Blockchain*, 5 de diciembre de 2017.

dad del ciudadano<sup>40</sup>. Gracias a Blockchain, Estonia ofrece una administración digital completa, con transparencia, responsabilidad e integridad de la información.

La transparencia e inmutabilidad de la información son propiedades que ampliarán el uso de Blockchain en la medida en que sirva para prevenir, por ejemplo, la corrupción en la contratación pública, o la manipulación de resultados electorales, algo especialmente importante en el tercer mundo<sup>41</sup>. En este sentido, el 7 de marzo de 2018 se celebraron en Sierra Leona las primeras elecciones con tecnología DLT, facilitadas por Ágora, una fundación suiza especializada en soluciones para el voto con Blockchain. Ágora recibió la autorización de la Junta Electoral Central y aplicó el principio de transparencia: los votos se depositaron de manera directa, en papel o usando el teléfono móvil, y el recuento se registró en la cadena de bloques. Los resultados por distrito electoral fueron visibles para todos en tiempo real, mientras la entrada de datos se restringió a las mesas electorales, armonizando así seguridad, transparencia y celeridad. Por añadidura, el voto electrónico basado en el teléfono móvil ofrece una solución más ágil, ecológica y barata que las tradicionales papeletas, algo importante para África, aunque la principal ventaja es reducir la violencia y el fraude electoral<sup>42</sup>.

En algunos países el registro de la propiedad inmobiliaria no abarca a todo el territorio, o no está digitalizado, ni libre de corrupción. Esto es especialmente grave en países donde la agricultura es la principal fuente de ingresos. En Honduras, el Gobierno se ha asociado con una *start-up* para estructurar un registro de la propiedad con tecnología Blockchain, transparente e imposible de hackear, con acceso y verificación de la propiedad en tiempo real y a coste cero<sup>43</sup>. Aunque el proyecto se halla interrumpido por problemas políticos, la transparencia del sistema impediría a los supervisores abusar de sus poderes e invitaría a los propietarios a registrar sus propiedades en la cadena de Blockchain, algo fundamental para movilizar los recursos productivos de una economía que es esencialmente agraria. Honduras sigue el curso de la república de Georgia, que fue la primera en embarcarse en un proyecto para digitalizar el registro de la propiedad inmobiliaria utilizando Blockchain, en cooperación con el economista Hernando de Soto y la empresa BitFury<sup>44</sup>. La idea ha prendido también en Ucrania, cuyo mercado de tierras está fuertemente desvalorizado a causa de los fraudes y el mercado negro. Con Blockchain la propiedad inmobiliaria recibirá una identificación específica con alto nivel de seguridad que hará ineficaces las transferencias en el mercado negro. De esta forma se garantiza la seguridad jurídica para los propietarios en un país donde el 75% del terreno es agrícola.

Por su origen Blockchain es una tecnología para eludir a los órganos de control<sup>45</sup>, lo que causa que la transición hacia el *mainstream* –acervo común– sea especialmente lenta. Esto dificulta la apre-

<sup>40</sup> El usuario envía un *hash* de firma digital, que se almacena en el Blockchain, y recibe un *token* como prueba del registro. De este modo se garantiza la integridad, el hecho de la entrada y el tiempo del registro.

<sup>41</sup> Kim y Kang (2017, p. 6).

<sup>42</sup> Kaezen, Y. (13 de marzo de 2018). *The World's First Blockchain-Powered Election Just Happened in Sierra Leone*.

<sup>43</sup> Kim y Kang (2017, p. 11).

<sup>44</sup> Shin, L. (7 de febrero de 2017).

<sup>45</sup> Su origen se relaciona con el movimiento Ciberpunk, que aspiraba a la criptoanarquía. Véase Chen, A. (9 de mayo de 2016).

ciación de si hemos entrado ya en la era Blockchain o simplemente estamos en el umbral, pero aun en este estado de incertidumbre, es evidente que el fenómeno va a transformar numerosas instituciones públicas y privadas, de donde se sigue que los gobiernos necesitan una estrategia<sup>46</sup> regulatoria y operativa que, primero, no obstaculice su desarrollo y, segundo, palie sus potenciales consecuencias negativas, como han hecho Dubái<sup>47</sup> o China<sup>48</sup>, que incluso está estudiando la creación de estándares para facilitar su desarrollo. Incluso el G20 ha discutido el asunto de los criptoactivos, dada su dimensión global y su utilidad para ocultar delitos financieros<sup>49</sup>. Pese a las divergentes políticas sobre criptoactivos de los países integrantes del G20<sup>50</sup>, se llegó a la decisión unánime de aplicarles los estándares internacionales del GAFI contra el lavado de dinero. También, a pesar de que la amenaza para la estabilidad e integridad del sistema financiero es todavía moderada, el G20 ha invitado a otros reguladores internacionales a valorar la necesidad de promulgar nuevos estándares. Será necesario un esfuerzo de cooperación entre los gobiernos, y también con las empresas, para poder alcanzar un consenso global que garantice la transparencia y resiliencia de los mercados<sup>51</sup>. Las aplicaciones futuras de DLT dependerán de cómo se apliquen los principios filosóficos del consenso entre los miembros de la red, código abierto, transparencia y comunidad<sup>52</sup>.

En este contexto, este trabajo se dedica a analizar las dimensiones tributarias del fenómeno, con tres asuntos clave. Es importante aclarar cuanto antes el régimen jurídico-tributario de las actividades económicas que pivotan sobre el Blockchain y las criptomonedas o, más genéricamente, los criptoactivos<sup>53</sup>. ¿Son dinero o activos financieros?<sup>54</sup> ¿Cómo calificar las operaciones de *mi-*

<sup>46</sup> El Banco Internacional de Pagos recomienda a los agentes del mercado financiero en general, y específicamente a los Bancos Centrales, seguir las innovaciones de la tecnología DLT porque las monedas virtuales se están usando como medios de pago y porque la tecnología DLT puede finalmente afectar a las infraestructuras del mercado financiero. Banco de Pagos Internacionales (noviembre de 2015).

<sup>47</sup> *Dubai Blockchain Strategy, Smart Dubai*. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>48</sup> Coindesk (13 de marzo de 2018). *China IT Ministry to Create official Blockchain Standards*.

<sup>49</sup> «Reconocemos que la innovación tecnológica, incluyendo la subyacente a los criptoactivos, puede mejorar la eficiencia e inclusividad del sistema financiero y su ecosistema más amplio. Los criptoactivos, sin embargo, plantean problemas de protección del consumidor e inversor, de integridad del mercado, evasión fiscal, lavado de dinero y financiación del terrorismo. Los criptoactivos no tienen los rasgos esenciales de las monedas soberanas y en algún momento podrían tener implicaciones sobre la estabilidad financiera. Nos comprometemos a aplicar los estándares del GAFI a los criptoactivos y pedimos al GAFI que los revise y facilite la implementación global. Invitamos a los órganos reguladores mundiales a seguir monitorizando los criptoactivos y sus riesgos, y valorar la necesidad de dar respuestas multilaterales». G20 (19-20 de marzo de 2016).

<sup>50</sup> Delgado (10 de febrero de 2018).

<sup>51</sup> La CNMV y el Banco de España han alertado sobre el potencial de las criptomonedas y las ICO de constituir una burbuja y de los altos riesgos de insolvencia y volatilidad de estas inversiones. Véase Banco de España y CNMV (8 de febrero de 2018).

<sup>52</sup> UK Government-Office for Science (2018, p. 14).

<sup>53</sup> Una necesidad de seguridad jurídica que han subrayado en España los profesionales privados. Véase X.G.P. (19 de marzo de 2018). AEDAF pide una fiscalidad clara de las criptomonedas. *El Economista*.

<sup>54</sup> Esta pregunta, como veremos más adelante, no tiene hoy una respuesta clara, a pesar de que de la calificación contable depende su régimen de tributación.

neros<sup>55</sup>, cambistas, y otros intermediarios? ¿Qué efectos fiscales tienen las transacciones de moneda virtual para sus tenedores? ¿Cómo determinar la residencia fiscal de los operadores, el nexo que atribuye jurisdicción a terceros territorios y las reglas de atribución de rentas? Es también importante y urgente adquirir un mejor conocimiento de las técnicas que utilizan Bitcoin y otros criptoactivos para cometer actos ilícitos o blanquear los beneficios provenientes de los mismos. A medio plazo, las cuestiones son más bien estratégicas. En un escenario de confianza y transparencia donde además se pueden integrar contratos inteligentes, tendremos *dinero inteligente*. En tal caso, ¿abre Blockchain nuevos horizontes para la aplicación del sistema tributario<sup>56</sup>? ¿Cuáles son las amenazas y oportunidades que la tecnología genera? ¿Qué tipo de desintermediación cabe, si lo hace, en la gestión de los tributos a partir del dinero inteligente?

Comencemos con una breve introducción sobre esta nueva tecnología<sup>57</sup>.

## 2. ¿QUÉ ES BLOCKCHAIN?

En su origen, Blockchain es la solución al rompecabezas del dinero digital, que no podía solventar el llamado *problema del gasto doble*<sup>58</sup>: en cuanto internet se consolidó, comenzó la digitalización<sup>59</sup> de todo tipo de elementos: documentos escritos, fotografías, música, mapas, vídeos, señales de TV o de radio... Sin embargo, mientras la multiplicación infinita del original analógico había transformado prácticamente toda la economía<sup>60</sup>, la digitalización del dinero se resistía por el hasta entonces aparentemente insoluble problema del gasto doble: una representación binaria (digitalizada) del dinero se podría utilizar tantas veces como uno quisiera. En consecuencia, resultaba ineludible la intervención de una entidad financiera que contabilizase el dinero digital

<sup>55</sup> Al proceso de creación de Bitcoins se denomina metafóricamente *minería*. Los *mineros* del Bitcoin utilizan *software* libre que usan para resolver complejas ecuaciones matemáticas. Con este proceso verifican la validez de las transacciones con Bitcoins y las agrupan, verificando que dichas transacciones han ocurrido efectivamente y que no se ha producido ningún doble pago. Cuando un *minero* o un grupo de ellos resuelve una ecuación, la red de Bitcoin acepta el bloque de transacciones como válido y a cambio genera nuevos Bitcoins que se le entregan como retribución. Véase Treasury Inspector General for Tax Administration (2016, p. 2).

<sup>56</sup> En la encuesta realizada en el seno del Foro Económico Mundial de 2015 sobre tecnologías disruptivas, a la pregunta de si en 2025 habría ya gobiernos que utilizaran la tecnología Blockchain para gestionar los tributos, el 71,3% de los encuestados respondió afirmativamente. Véase nota 9 *supra*.

<sup>57</sup> Los lectores avezados pueden saltar a la sección siguiente.

<sup>58</sup> Pueden consultarse los trabajos del Banco Mundial (nota 3 *supra*), de Deloitte (nota 1 *supra*), Martín Fernández *et al.* (2015), Preukschat, A. (Coord.) (2017), y el estudio del FMI (enero de 2016). También es interesante el estudio de la Oficina Científica del Reino Unido (nota 2 *supra*) o el de Blockchain Policy Initiative (julio de 2017). *Tokens as Novel Asset Class*.

<sup>59</sup> Convertir un elemento no digital o analógico en una representación binaria o digital del mismo.

<sup>60</sup> La industria editorial, por ejemplo, pasó de vender objetos a prestar servicios mediante plataformas digitales como Netflix o Spotify.

como gastado, lo que aumentaba el coste de las transacciones y limitaba su eficacia. La solución, tan sencilla como revolucionaria, la ofreció en 2008 alguien bajo el alias de Satoshi Nakamoto<sup>61</sup>: notificar a todos los potenciales usuarios del dinero digital en una comunidad cuándo una transacción se ha realizado y así prevenir su doble utilización.

Diez años después, los rasgos fundamentales pergeñados por Nakamoto siguen siendo válidos. Blockchain es una red P2P<sup>62</sup> para transmitir valores que se apoya en la firma digital y los *mayores*<sup>63</sup> distribuidos. Su nombre *cadena de bloques* se debe a la forma peculiar de organizar y almacenar la información: cada vez que se producen transacciones, se empaquetan (de ahí la noción de *bloque*) y se garantizan mediante el correspondiente algoritmo, que genera un «nonce»<sup>64</sup>. El siguiente bloque comienza justo en el *hash* o validación del bloque precedente (*ergo cadena*). Después se distribuyen por una red de donde los usuarios o nodos siguen un proceso de verificación cada vez que ocurre una transacción nueva. Todos deben estar de acuerdo en que se ha producido una transacción válida antes de que se añada a la cadena de transacciones libres de corrupción.

Pese a su aparente complejidad, Blockchain no es sino otra modalidad de base de datos, un repositorio que no se custodia solo por una autoridad central, sino que, copiado y replicado a todos los participantes de una red, brinda un alto nivel de seguridad contra ataques cibernéticos porque, ya que todos los nodos tienen copia, para alterar la información se necesitaría *hackear* toda la red.

El consenso progresivo y la seguridad de que no se podrán alterar los registros *a posteriori* hacen a esta tecnología especialmente apta para actividades o funciones donde asegurar la confianza sea un elemento fundamental. Además, cuanto mayor es su extensión, más seguridad brinda, porque alterar la información exigiría vencer a las rutinas de verificación de todos los participantes. Esta característica la hace más robusta y segura que las tecnologías actuales, hasta el punto de que en el Reino Unido se plantea aplicarla para infraestructuras críticas como la seguridad de las centrales nucleares o los sistemas de prevención de inundaciones<sup>65</sup>.

<sup>61</sup> La verdadera identidad del creador de la criptomoneda sigue siendo una incógnita, lo que ha contribuido al halo de misterio asociado a Bitcoin. Véase Chen, A. (9 de mayo de 2016).

<sup>62</sup> *Peer-to-peer*, de igual a igual, es decir, sin intermediación.

<sup>63</sup> Para referirse al documento de registro de las transacciones realizadas, la literatura inglesa utiliza la denominación *ledger*, que en español traducimos como *libros mayores* o, simplemente, *mayores*. La metáfora del «libro mayor descentralizado» evoca una situación análoga a aquella en que cada hoja del libro mayor de una empresa queda expuesta por tiempo indefinido a clientes y proveedores para verificar o modificar los datos erróneos o insuficientes. A medida que se realizan nuevas operaciones, se expondría la siguiente hoja, y así sucesivamente.

<sup>64</sup> El «nonce» de un bloque Bitcoin es un campo de 32 bits cuyo valor se establece de modo que el *hash* del bloque contenga una ristra de ceros. El resto de los campos no se pueden cambiar, ya que tienen un significado definido. Cualquier cambio en el bloque de datos hará que el *hash* del bloque sea completamente diferente. Dado que es imposible predecir qué combinación de bits se traducirá en el *hash* correcto, se intentan muchos nonce diferentes y el *hash* se vuelve a calcular para cada valor hasta que se encuentre un *hash* que contenga el número necesario de bits a cero. Como este cálculo iterativo requiere tiempo y recursos, la presentación del bloque con el valor nonce correcto constituye una prueba [de trabajo]. Véase la web de Bitcoin-Nonce. Consultada el 24 de marzo de 2018.

<sup>65</sup> Carr y Marshall (2016, p. 5). Véase también UK Government-Office for Science (2018, caso de estudio número 2).

Dependiendo de quiénes sean los partícipes o nodos, la cadena se puede desarrollar de forma pública, en sistemas abiertos (*unpermissioned*), privada o en sistemas cerrados (*permissioned*), donde solo el propietario de la cadena tiene competencia para dictar las normas de uso, o incluso en régimen de consorcio, que aúna rasgos de público y privado: no hay un único propietario de la cadena, sino que determinados nodos tienen la responsabilidad de garantizar el control<sup>66</sup>.

Cada enfoque tiene sus ventajas e inconvenientes. Los sistemas cerrados resuelven mejor los problemas de identificación y protegen la confidencialidad de la información almacenada en la cadena, son más fáciles de encajar en los marcos legales y regulatorios existentes y en los esquemas operativos e institucionales vigentes, aunque tienen el principal inconveniente de que no son puro Blockchain porque el concepto de autoridad central es contrario a su filosofía desintermediadora. En el otro extremo, los sistemas abiertos ofrecen seguridad a partir de soluciones criptográficas y algorítmicas que generan confianza sin necesidad de barreras de entrada o de supervisión, pero son más difíciles de implementar.

Sea cual sea la modalidad de Blockchain que se utilice, la tecnología facilita la descentralización y la desintermediación, aumentando la eficacia y la velocidad de las transacciones y reduciendo los costes. Además, por ser una base de datos distribuida, aumenta la transparencia y hace ocioso el trabajo de auditoría<sup>67</sup>. Ahora bien, como toda tecnología nueva, presenta desafíos también, sea desde el aspecto tecnológico (problemas de escalabilidad, interoperabilidad y seguridad operativa y cibernética), sean legales (ausencia de marcos regulatorios) o bien operativos (verificación de identidad, privacidad de los datos o resolución de disputas sobre transacciones). Los costes de transición del sistema actual al Blockchain serán también importantes. Tal vez por eso las áreas del sector financiero donde se está invirtiendo son principalmente aquellas donde la inversión actual en infraestructura es menor, como la financiación al comercio o los préstamos sindicados.

### 3. CRIPTOMONEDAS

La aplicación más conocida de Blockchain son las criptomonedas, un fenómeno que ha alcanzado tal difusión como para merecer la atención del G20 en su reunión de 19 y 20 de marzo de 2018 en Argentina<sup>68</sup>. Esta evolución se explica en parte por la crisis financiera: Blockchain nace en 2008, casi simultáneamente a la crisis de Lehman Brothers, y su desarrollo se potencia por la pérdida de confianza en los gobiernos y el deterioro del valor de la moneda tradicional, con déficits fiscales superiores al 100 % del PIB. Los tipos de interés bancario, cercanos a cero e incluso negativos, dispararon el atractivo de productos de inversión alternativos. Este hecho,

<sup>66</sup> Un ejemplo sería la hipótesis en que las Naciones Unidas confiaran sus transacciones y sistema de voto a Blockchain, pero dejando que cada país miembro tuviera una entrada única para la verificación. Ejemplo propuesto por Gupta, A. (23 de mayo de 2017).

<sup>67</sup> Banco Mundial, nota 3 *supra*, p. 9.

<sup>68</sup> Nota 49 *supra*.

y la condición de *numerus clausus* del Bitcoin, explica que en 2017 su cotización pasara, de 850 euros a comienzo del año, a 16.000 al final<sup>69</sup>. Esta efervescencia ha alumbrado una nueva generación de criptomonedas como Ethereum, Litecoin, Dash o Monero. Hoy existen 710 monedas virtuales, agrupadas por su tecnología en cuatro familias. La más numerosa es Bitcoin (BTC), con 667 variedades, seguida por Bytecoin (BCN) con 25, 13 monedas se derivan de autodenominada segunda generación de Bitcoin, Nextcoin (NXT), y existen 5 variedades de Ripple (XRP)<sup>70</sup>.

Por otra parte, como muestra del dinamismo del mercado, están emergiendo activos nuevos, como *Initial Coin Offerings* (ICOs), *Forks* (desdoblamiento de un Bitcoin en otras monedas) o *tokens* (literalmente, *fichas*: valores<sup>71</sup> que se pueden intercambiar por bienes o servicios futuros), de ahí que últimamente se utilice la expresión *criptoactivos*, más amplia que *criptomonedas*. Para los nuevos instrumentos, los problemas de aplicación de las normas generales son incluso más complicados que para las monedas virtuales.

## 4. FISCALIDAD Y BLOCKCHAIN

### 4.1. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS MONEDAS DIGITALES

Puesto que las monedas virtuales llevan a cabo funciones económicas, ya sea como refugio de valor, ya como medio de pago, las operaciones que se realicen con ellas tendrán consecuencias fiscales y, sin embargo, hasta ahora ningún país del mundo ha dispuesto un régimen fiscal específico para las monedas digitales<sup>72</sup>. En su ausencia, hemos de aplicar las reglas generales, aunque las dificultades para encajarlas en las categorías tradicionales, sea como activos financieros o como moneda de curso legal, causan inseguridad jurídica<sup>73</sup>.

La tarea sería mucho más sencilla si existiera un consenso, hoy ausente, sobre la naturaleza económica y la calificación contable de las criptomonedas. Dado que surgen como alternativa a los medios de pago tradicionales, la primera inclinación es considerarlas como moneda, pero sus características son bien diferentes, pues son de aceptación voluntaria (puesto que no son de curso legal nadie está obligado a recibirlas como medio de pago), su circulación es muy limitada, y padecen una gran volatilidad, con oscilaciones de valor muy pronunciadas, lo que impide considerarlas refugio de valor ni unidad de cuenta estable<sup>74</sup>.

<sup>69</sup> Banco de España y CNMV (8 de febrero de 2018).

<sup>70</sup> Según la web de Bitcoin. Consulta 4 de abril de 2018.

<sup>71</sup> La CNMV los denomina *valores*. Banco de España y CNMV (8 de febrero de 2018).

<sup>72</sup> Ashurst, nota 39 *supra*.

<sup>73</sup> *El Economista*, en referencia a AEDAF, nota 53 *supra*.

<sup>74</sup> Véase Banco de España y CNMV (8 de febrero de 2018). También el G20 deja claro que los criptoactivos carecen de los atributos fundamentales de las monedas emitidas por los gobiernos, nota 49 *supra*.

Alternativamente, podrían considerarse instrumentos financieros en el caso de que generasen, simultáneamente, un activo financiero en una entidad y un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio en otra<sup>75</sup>, pero esta calificación es difícil porque ni son instrumentos de participación en el capital o patrimonio de otra entidad ni se derivan de un contrato de cesión de capitales que garantice ni una retribución al tenedor ni la liquidación en moneda de curso legal, como ha reconocido el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)<sup>76</sup>. Cabría, por exclusión, considerarlas activo intangible, en la medida en que es un elemento identificable, sin apariencia física, carente de carácter monetario y controlado por la entidad como resultado de eventos pasados, pero no es un elemento productivo y de él no cabe esperar rendimientos económicos futuros más allá de los puramente especulativos<sup>77</sup>; o incluso como *commodities* o existencias<sup>78</sup>, pues en ocasiones son activos para ser vendidos, o bien están en curso de producción<sup>79</sup>, especialmente si hablamos de los *mineros*, aunque evidentemente no tendrían esta calificación para quienes lo utilizan como producto de inversión alternativa. Finalmente, hay quienes desisten de encontrar ninguna analogía y sostienen que existe una categoría, *sui generis*, de moneda digital<sup>80</sup>.

Cada una de estas posibilidades comporta consecuencias en cuanto a su reconocimiento y valoración contable<sup>81</sup>, con su corolario fiscal, e incluso distintas posibilidades para las instituciones de inversión colectiva<sup>82</sup>, pero las criptomonedas no están en la agenda de los reguladores contables, y el G20 no ha exhortado a actuar al Consejo Internacional de Estándares Contables (IASB), al contrario del Financial Stability Board (FSB), del Comité de Pagos e Infraestructura de los Mercados del Banco Internacional de Pagos de Basilea (CPMI), y de la Organización Internacional de Comisiones de Mercados de Valores (IOSCO)<sup>83</sup>. Por no existir, carecemos incluso de normativa

<sup>75</sup> NIIF 32 y norma de registro y valoración (NRV) 9.ª, Plan General Contable, Real Decreto 1514/2007.

<sup>76</sup> *Skatteverket vs. Hedqvist*. Véase nota 89 *infra*.

<sup>77</sup> NIIF 38 y NRV 5.ª, Plan General Contable, Real Decreto 1514/2007.

<sup>78</sup> La Agencia Tributaria Canadiense los considera *commodities*. CRA, *Q&A Release 2013-11-05 – What You Should Know about Digital Currency*.

<sup>79</sup> NIIF 2 y NRV 10.ª, Plan General Contable, Real Decreto 1514/2007.

<sup>80</sup> Es el caso del Reino Unido: «Las criptomonedas tienen una identidad única y por tanto no se pueden comparar directamente con ninguna otra forma de inversión o mecanismo de pago». *HMRC Revenue and Customs Brief 09/14*, 3 de marzo de 2014, p. 1. También AA. VV.: *Blockchain Policy Initiative Report* (nota 58 *supra*) proponen que se trate como un activo *sui generis*, de suerte que no se apliquen automáticamente las regulaciones fiscales ni contra el lavado de dinero. Incertidumbre ante las dificultades de calificación se refleja igualmente en Peláez Martos, J. M.ª (15 de febrero de 2018).

<sup>81</sup> Por ejemplo, si se tratan como un activo intangible, cada vez que se use una criptomoneda como contraprestación en un contrato, se producirá una plusvalía o minusvalía para el tenedor. Por el contrario, si se trata como una divisa, surgirán diferencias en moneda extranjera.

<sup>82</sup> En particular, en la normativa de las instituciones de inversión colectiva porque si son activos financieros, hay fondos, como los *hedge funds* que no pueden invertir en ellos (Schwanke, A., 23 de marzo de 2017, p. 4).

<sup>83</sup> El IASB ha rechazado entrar a regular una industria que se encuentra en su infancia. PWC, IFRS Blog: *Accounting for Cryptocurrencies*, 28 de noviembre de 2017. Tampoco lo ha hecho el regulador norteamericano FASB, aunque

para la protección por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de los inversores en criptomonedas<sup>84</sup>. Ni siquiera puede decirse hoy por hoy que los cambistas de Bitcoins estén sujetos en España a las medidas para prevenir el blanqueo de capitales, aunque la situación va a cambiar en Europa con la Quinta Directiva Anti-Blanqueo<sup>85</sup>, y en el mundo entero, habida cuenta de la llamada del G20 para extender las normas del GAFI a los operadores con criptoactivos<sup>86</sup>.

Mientras se aclara la naturaleza económica y tratamiento contable de los activos virtuales, las transacciones siguen produciéndose, y los contribuyentes precisan información y asistencia a la hora de cumplir las obligaciones fiscales derivadas de las mismas<sup>87</sup>. Para paliar la inseguridad y facilitar el cumplimiento voluntario, ciertas administraciones están publicando *guidance*, instrucciones de naturaleza interpretativa<sup>88</sup>, e incluso contamos ya con un pronunciamiento del TJUE<sup>89</sup>. Pero las soluciones que están emergiendo no son, lamentablemente, consistentes, lo cual por un lado, obstaculizará el desarrollo de la tecnología y, por otro, servirá a los agentes económicos como instrumento de planificación fiscal aprovechando las diferencias de calificación.

Si los problemas de calificación de los hechos imponibles donde intervienen monedas virtuales presentan notables dificultades, mayores son cuando las tienen como activo subyacente, como ocurre con los *ICOs*, *Forks* o *Tokens*<sup>90</sup>. Por ejemplo, cabría para los ICOs aplicarse por analogía la normativa de *stock options*, pero no siendo las monedas virtuales acciones se producen muchas dudas, especialmente relevantes cuando las opciones sobre acciones tienen un tratamiento fiscal favorable<sup>91</sup>.

## 4.2. IMPUESTOS DIRECTOS

La mayoría de los países que han publicado instrucciones ha optado por el tratamiento como activos y no como medios de pago. Es el caso de EE. UU., cuya Agencia Tributaria sostiene que, a pesar de que la moneda virtual funcione en algunos entornos como moneda real, utilizada y aceptada habitualmente como medio de pago, no ostenta la naturaleza de dinero de curso legal en ninguna

---

podría empezar pronto ante la presión de asociaciones y consorcios, véanse CCN (16 de julio de 2017), y AtoZForex (18 de julio de 2017). Para las referencias del G20 véase nota 49 *supra*.

<sup>84</sup> Nota del Banco de España y CNMV (8 de febrero de 2018, p. 3).

<sup>85</sup> Aprobada en mayo de 2018, la Quinta Directiva contra el Blanqueo de Capitales (2018/0105 COD) extiende a quienes intermedien en la compraventa de monedas virtuales o faciliten su tenencia o custodia las obligaciones de diligencia debida y de facilitar información sobre operaciones sospechosas que actualmente gravitan sobre otros intermediarios financieros. La directiva tendrá que ser traspuesta antes del 10 de enero de 2020.

<sup>86</sup> Nota 49 *supra*.

<sup>87</sup> Como ha reclamado AEDAF, véase *El Economista*, nota 53 *supra*.

<sup>88</sup> FMI (enero de 2016, p. 30).

<sup>89</sup> TJUE, *Skatteverket contra David Hedqvist*, Sentencia de 22 de octubre de 2015, asunto C-264/14 (NFJ060055).

<sup>90</sup> Véase nota 69 *supra*.

<sup>91</sup> MNP (10 de noviembre de 2017).

jurisdicción, y por tanto no puede ser una divisa<sup>92</sup>. A la misma conclusión han llegado Canadá<sup>93</sup> y Alemania<sup>94</sup>, marcando una tendencia claramente mayoritaria<sup>95</sup>. Ahora bien, la calificación como activo –no como numerario– puede llevar a conclusiones tal vez indeseadas. Por ejemplo, en Australia, que comparte la inclinación a calificar el Bitcoin como activo<sup>96</sup>, cuando un empresario entrega una moneda virtual como medio de pago está disponiendo de un activo de su patrimonio empresarial y, por tanto, devenga el impuesto indirecto GST<sup>97</sup>. Para evitar este inconveniente, las instrucciones publicadas en el Reino Unido<sup>98</sup> son más pragmáticas; parten de la premisa de que la naturaleza de las criptomonedas es *sui generis*, pues no se pueden comparar directamente con ninguna otra forma de inversión o medio de pago, lo cual permite a HMRC aplicar reglas distintas en los tributos directos, donde serán activos, mientras que en los indirectos les otorgan el tratamiento del dinero<sup>99</sup>.

La calificación de la criptomoneda como un elemento del activo, mayoritaria a efectos del impuesto sobre la renta de las personas físicas y sociedades, comporta ciertas consecuencias:

- Los salarios satisfechos en moneda virtual<sup>100</sup> constituyen retribución en especie para el empleado y, como tal, estarán sometidos a retención e información a la Hacienda Pública en el correspondiente modelo-resumen.
- Las contraprestaciones recibidas por empresarios o profesionales en moneda virtual constituyen ingresos de su actividad económica. El cómputo de estas operaciones debe realizarse por el valor razonable de la contraprestación, expresado en moneda de curso legal en la fecha en que se reciben. Si la moneda virtual se negocia en un mercado y el tipo de cambio es fruto del juego de la oferta y la demanda, el valor razonable de la criptomoneda se obtendrá aplicando, de forma razonable y consistente, el tipo de cambio del mercado<sup>101</sup>. No está claro, en cambio, cómo tratar contablemente las diferencias de valoración de los Bitcoin. En teoría, la calificación como activo llevaría a ajustes por envejecimiento, en su caso, aunque por su alta volatilidad sería tal vez más sencillo aplicar las normas de diferencias de cambio en moneda extranjera.

<sup>92</sup> Internal Revenue Service (2018). También Internal Revenue Bulletin, Notice 2014-21.

<sup>93</sup> Canada Revenue Agency (nota 78 *supra*).

<sup>94</sup> Cryptotax (26 de enero de 2018).

<sup>95</sup> En España no existe, hasta donde alcanza nuestro conocimiento, pronunciamiento genérico sobre esta calificación.

<sup>96</sup> ATO: *Tax Treatment of Crypto-currencies in Australia – Specifically Bitcoin*.

<sup>97</sup> *Goods and Services Tax*, la modalidad de IVA aplicable en el país austral.

<sup>98</sup> HMRC Revenue and Customs Brief 09/14, nota 80 *supra*.

<sup>99</sup> Así, por ejemplo, a efectos de IVA, aplican la exención del artículo 135.1 d) de la Directiva del IVA a las operaciones de cambio y a sus comisiones. Este tratamiento se analiza en el epígrafe 4.3.

<sup>100</sup> Entidades como la *Fundación Bitcoin*, *Coinbase* o *The Internet Archive* ofrecen a sus trabajadores la opción de cobrar en criptomoneda. TIGTA (2016, p. 9).

<sup>101</sup> Internal Revenue Service (2018).

- Una modalidad específica de actividad empresarial es la de los cambistas que median en la compraventa de monedas virtuales. La Consulta vinculante de la Dirección General de Tributos (DGT) de 8 de julio de 2013 se ocupa de esta figura para establecer que la comisión del cambista, determinada como un porcentaje sobre la cuantía de las operaciones, constituye el beneficio por prestar el servicio de comprar o vender un medio de pago (la moneda virtual), no emitido por el vendedor, que se puede consumir mediante su utilización en la adquisición de bienes o servicios<sup>102</sup>. En consecuencia, deduce la DGT, de modo lógico y compartido por otras Haciendas<sup>103</sup>, que constituye una actividad económica sometida al impuesto personal.
- Un caso especial es también el de los *mineros*, que usan sus ordenadores para validar transacciones de Bitcoin recibiendo monedas virtuales a cambio. Estos obtienen una renta de actividades empresariales (IRPF o IS) cuyo importe generalmente será el valor razonable de las monedas recibidas y valoradas en la fecha de entrega, si se tratan como activos específicos. Ahora bien, si se tratan como activos fungibles (*commodities*), como ocurre en Canadá<sup>104</sup>, la regla de valoración será el coste de producción, lo cual, al margen de la dificultad de determinarlo, especialmente si los *mineros* actúan en una comunidad o *pool*, permite un diferimiento de la tributación hasta el final del ejercicio, cuando se valore el inventario de existencias finales<sup>105</sup>.
- En el impuesto sobre el patrimonio, los activos virtuales se integrarán en la base imponible por su precio de mercado determinado a la fecha del devengo del impuesto, como ha aclarado la Consulta vinculante de la DGT de 1 de febrero de 2018 (V0250/2018 –NFC068215–).
- Las disposiciones de moneda virtual generarán plusvalías o minusvalías para sus tenedores de acuerdo con las reglas aplicables a otros activos<sup>106</sup>. En derecho sajón el intercambio de criptomonedas por bienes o servicios se trata como *barter* o permuta y, en consecuencia, el tratamiento variará según se trate de personas físicas o sociedades, aplicando si procede coeficientes de abatimiento de la plusvalía o mecanismos similares<sup>107</sup>, o incluso exenciones por bienes de escaso valor<sup>108</sup>. También

<sup>102</sup> Consulta V2228/2013 (NFC048471).

<sup>103</sup> Excepto en Rusia, donde la negociación es ilegal y las rentas de actividades ilegales no tributan. Véase la referencia a Kseniya Osipova en el artículo de Schwanke, A. (23 de marzo de 2017, p. 5).

<sup>104</sup> Nota 78 *supra*.

<sup>105</sup> Véase MNP (10 de noviembre de 2017).

<sup>106</sup> En el Reino Unido las ganancias de capital son objeto de un tributo separado del IRPF, pero a efectos prácticos es indiferente, pues tributan como renta personal. La regla general, aplicable también a las criptomonedas, es que tributarán por este impuesto siempre que no estén afectas a un negocio.

<sup>107</sup> Por ejemplo, en Canadá, en el impuesto personal a la renta de las personas físicas, las plusvalías de activos de más de un año de tenencia disfrutaban de una reducción del 50% en la base.

<sup>108</sup> Por ejemplo, en Australia existe una exención en el impuesto sobre la renta para plusvalías de hasta 10.000 dólares australianos. ATO, nota 96 *supra*.

puede haber diferencias en el impuesto sobre sociedades según se consideren activos de inversión o bien activos corrientes. En cualquier caso, cuando los tenedores de criptomonedas ya sean sociedades o empresarios individuales, realicen una transacción, experimentarán importantes dificultades a la hora de acreditar sus valores<sup>109</sup>.

- Caben también consideraciones respecto a las obligaciones de información de operaciones de terceros, especialmente las que incumben a las plataformas virtuales con funciones de mediadores de mercado<sup>110</sup>, y las que atañen a residentes en jurisdicciones, como Canadá o España, obligados a informar sobre activos depositados con no residentes. Para las primeras, el IRS aclara que la obligación de informar acerca de sujetos cuyo volumen de transacciones sea superior a 600 dólares al año se aplica incluso si el medio de pago ha sido criptomoneda. Respecto de las segundas, parece claro que objetivamente estas inversiones deben estar incluidas en la declaración de patrimonio depositado con no residentes, aunque habrá dificultades al establecer el valor de las criptomonedas, pero sobre todo a la hora de determinar la residencia, e incluso la propia existencia del depositario, toda vez que Blockchain es una red descentralizada basada en el consenso general, sin una entidad claramente identificable que actúe como depositario.

### 4.3. IVA

Si para el tributo directo lo conveniente es considerarlas activos, en cambio para la imposición indirecta lo más sencillo es calificar a las criptomonedas como dinero y aplicarles la correspondiente exención. Esta es la posición de la sentencia del TJUE *Skatteverket vs. David Hedqvist*<sup>111</sup>, recaída en octubre de 2015, y curiosamente coincidente con la interpretación previamente publicada por el Reino Unido<sup>112</sup> e incluso con lo que había ya manifestado la DGT en tres consultas vinculantes<sup>113</sup>.

El pronunciamiento del TJUE en *Hedqvist* resolvió un litigio entre la Hacienda sueca y un contribuyente que pretendía iniciar un negocio de cambio de criptomonedas a cambio de

---

<sup>109</sup> El tratamiento como activos complica notablemente la aplicación de los tributos porque exige llevanza de registros detallados, incluyendo medios de prueba. Por ello, la cámara de Comercio Digital y la firma Steptoe & Johnson LLP crearon la *Digital Assets Tax Policy Coalition* para hacer *lobby* frente al IRS y al Tesoro y conseguir una política fiscal más simple.

<sup>110</sup> Específicamente, modelos que recogen transacciones P2P en plataformas digitales como E-Bay o Airbnb.

<sup>111</sup> Nota 89 *supra*.

<sup>112</sup> Nota 80 *supra*.

<sup>113</sup> Consultas V1028/2015, de 30 de marzo (NFC053947), V1029/2015, de 30 de marzo (NFC053948), y V2846/2015, de 1 de octubre (NFC056308). Sobre estas consultas volveremos más adelante.

divisas tradicionales (*sic*)<sup>114</sup> como la corona sueca. Tras argumentar su posición, concluyó el tribunal que el Bitcoin es a efectos del IVA moneda extranjera y, en consecuencia, consideró las citadas operaciones cambiarias como operaciones financieras y declaró aplicable la exención del IVA contemplada en el artículo 135.1 e) de la Directiva 2006/112 del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al Sistema Común del Impuesto sobre el Valor Añadido.

La resolución se apoyaba en el informe del Banco Central Europeo de 2012, que definió a una divisa virtual como un tipo de moneda digital no regulada, emitida y verificada por sus creadores y aceptada por los miembros de la comunidad virtual concreta<sup>115</sup>. A partir de ahí, entendió el tribunal que, por lo que respecta a su uso, no existen otras diferencias entre las monedas virtuales y las demás divisas intercambiables (*sic*), salvo que no se expresan en la unidad de cuenta tradicional<sup>116</sup>. Se planteó también si cabría calificarlas como elementos de activo, pero descartó esta posibilidad porque carecen de cualquier finalidad distinta de la de ser un medio de pago<sup>117</sup>, como ocurre en el caso de la divisa virtual Bitcoin en el contexto del litigio<sup>118</sup>.

Realizó así una interpretación teleológica teniendo en cuenta el contexto y la finalidad de la norma<sup>119</sup> para evitar la complejidad que para el mercado hubiera supuesto la sujeción sin exención, dadas las dificultades relacionadas con la determinación de la base imponible y el importe del IVA deducible en las operaciones financieras<sup>120</sup>. La interpretación resulta un poco forzada por las dudas que suscita la calificación del Bitcoin como dinero, habida cuenta de que la mayor parte de sus tenedores lo utiliza como depósito de valor, y porque los términos de las exenciones han de interpretarse de manera restrictiva. No obstante, el tribunal se sirvió de las inconsistencias entre las distintas versiones lingüísticas del apartado 135.1 e) de la Directiva del IVA para mantener la duda de si tal disposición se aplica únicamente a las operaciones con divisas tradicionales o si, en cambio, se refiere también a las operaciones con otro tipo de divisas<sup>121</sup>. Finalmente, en aras de ajustarse a los objetivos de la norma y respetar las exigencias del principio de neutralidad fiscal, decidió que procede la exención, prevaleciendo para ello la circunstancia de que la divisa virtual Bitcoin es un medio de pago contractual y directo entre los operadores que la aceptan<sup>122</sup>.

<sup>114</sup> El tribunal, movido por la intención de declarar la exención en IVA, sitúa a las monedas virtuales en el mismo plano que las respaldadas por bancos centrales, de ahí que reiteradamente utilice el calificativo de *tradicionales* para estas últimas (párrafos 2, 10 y 46, entre otros), e incluso que se refiera a ellas como *las demás* divisas intercambiables.

<sup>115</sup> Banco Central Europeo (octubre de 2012). Conviene recordar que en 2015 el Banco Central Europeo cambió su definición del dinero virtual, complicando un poco más la solvencia de la posición del TJUE. Véase Banco Central Europeo (febrero de 2015).

<sup>116</sup> Párrafo 12.

<sup>117</sup> Párrafo 24.

<sup>118</sup> Párrafo 52.

<sup>119</sup> Párrafo 47.

<sup>120</sup> Párrafo 36.

<sup>121</sup> Párrafo 46.

<sup>122</sup> Párrafo 49.

La doctrina de que las criptomonedas se traten en el IVA como medio de pago es pacífica y, como sabemos, ya antes de *Hedqvist* el Reino Unido había declarado que procedía la exención del IVA, si bien con fundamento en el artículo 135.1 d) de la directiva, a las operaciones de cambio y a sus comisiones, buscando simplificar la gestión y garantizar un tratamiento homogéneo con el sistema común de IVA<sup>123</sup>. En España, del mismo modo había respondido la DGT a tres consultas vinculantes referidas la primera a la compraventa de moneda electrónica Bitcoin a través de máquinas de *vending* o cajeros<sup>124</sup>, y las dos restantes a la compraventa de criptomonedas en general<sup>125</sup>. El órgano directivo reconoció la exención, remontándose a la doctrina del TJUE en la Sentencia de 12 de junio de 2014, asunto C-461/12, *Granton Advertising* (NFJ054419), que también hizo una interpretación teleológica, como habría de hacer luego en *Hedqvist*, para asimilar las monedas virtuales a *otros efectos comerciales*, quedando su transmisión sujeta y exenta del impuesto por el artículo 135.1 d) de la Directiva 2006/112/CE<sup>126</sup>.

## 5. CRIPTOMONEDAS Y CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO

La tecnología Blockchain es un arma de doble filo: la transparencia implícita en los *mayores* descentralizados puede a medio plazo mejorar el cumplimiento tributario y reducir la corrupción<sup>127</sup>, pero el pseudoanonimato de las transacciones lo cualifica como vehículo idóneo para el fraude fiscal internacional, el tráfico de droga y el lavado de capitales, como han reconocido la OCDE en el informe provisional sobre la economía digital, el Banco Central Europeo en su informe sobre criptomonedas, y el G20 en el Comunicado de Buenos Aires<sup>128</sup>. De hecho, casos como el de la Ruta de la Seda en EE. UU. o la más reciente Operación Tulipán Blanca en España<sup>129</sup> han disparado la alarma de los poderes públicos.

<sup>123</sup> HMRC, nota 80 *supra*.

<sup>124</sup> Consulta V1028/2015, de 30 de marzo (NFC053947).

<sup>125</sup> Consultas V1029/2015, de 30 de marzo (NFC053948), y V2846/2015, de 1 de octubre (NFC056308).

<sup>126</sup> Tanto el Reino Unido como España utilizaron el apartado d) del artículo 135.1 de la directiva, que se refiere a depósitos de fondos, cuentas corrientes, pagos, giros, cheques y otros efectos comerciales. Nótese que el TJUE resolvió que las monedas virtuales no pueden acogerse a la exención de apartado d), aunque sí a la del apartado e) (divisas). La calificación por un apartado u otro no afecta, sin embargo, al resultado de la exención.

<sup>127</sup> Kim y Kang (2017, p. 2).

<sup>128</sup> «Algunos usos de Blockchain, como las criptomonedas, pueden ofrecer una vía para ocultar la identidad de quienes realizan o reciben pagos. En este sentido, presentan nuevos retos para la transparencia que, de no combatirse, podrían destruir el progreso realizado durante la última década a la hora de luchar contra la evasión fiscal internacional. En general, las implicaciones de las criptomonedas sobre los delitos fiscales y financieros es un área que merece ser explorada». OCDE (marzo de 2018, párr. 501). Véanse también Banco Central Europeo (febrero de 2015, p. 6), y el Comunicado del G20 (19-20 de marzo de 2016).

<sup>129</sup> El creador de la web *Silkroad*, Ross Ulbricht, mantuvo operativa esta página web *underground* desde enero de 2011 hasta que fue cerrada por las autoridades en octubre de 2013. Era un sofisticado mercado de intercambio de bienes y

Aunque no existen datos suficientes para cuantificar la magnitud de los riesgos fiscales inherentes a las criptomonedas<sup>130</sup>, su existencia es evidente<sup>131</sup>:

- La falta de información sobre la sujeción de las operaciones dificulta el cumplimiento voluntario.
- Las importantes dudas surgidas para la caracterización y calificación de las criptomonedas pueden causar que, incluso siendo el contribuyente consciente de la obligación de contribuir, no sepa cómo hacerlo<sup>132</sup>.
- En el caso específico de las plusvalías en criptomonedas puede resultar difícil acreditar el valor razonable de la moneda virtual, ya que no existen mercados organizados.
- Las obligaciones de declaración relativas a terceros<sup>133</sup> se enfrentan a la dificultad de establecer un valor cierto e incluso, dado el anonimato inherente a las monedas virtuales, la de identificar a las partes de la transacción.
- Por último, y de modo más alarmante, son un medio idóneo para instrumentar el fraude fiscal<sup>134</sup>. Los sistemas de criptomoneda en que los participantes no tienen que identificarse ofrecen un alto potencial como instrumentos para la evasión, especialmente en transacciones transfronterizas<sup>135</sup>.

Las autoridades tienen la responsabilidad de desarrollar medios efectivos para luchar contra el fraude<sup>136</sup>, y el Plan Anual de Control Tributario y Aduanero efectivamente se ocupa de las

---

servicios ilegales, especialmente drogas con un mecanismo de pagos basado en Bitcoin que mantenía oculta la identidad y ubicación de los usuarios. En sus casi tres años de actividad, la Ruta de la Seda se usó por narcotraficantes y otros operadores ilegales para distribuir bienes y servicios fuera del comercio a más de 100.000 adquirentes, blanqueando centenares de millones de dólares. La Operación Tulipán Blanca alude a una actuación coordinada por Europol entre la policía española, estadounidense y colombiana para combatir el lavado de dinero procedente del narcotráfico. Véase *Expansión*: Las criptodivisas entre la inversión y el refugio de los delincuentes, *El País*: Bitcoins para lavar el dinero de la droga, y *El Economista*: La policía destapa una red de blanqueo con criptomonedas, todos ellos publicados el 10 de abril de 2018.

<sup>130</sup> GAO (15 de mayo de 2013, p. 14). En España, los notarios han detectado un aumento del uso del Bitcoin en la constitución de sociedades y en las ampliaciones de capital. Gil Pecharromán, X. (26 de enero de 2018). Los notarios detectan un aumento del uso del Bitcoin en la constitución de sociedades y ampliaciones de capital. *El Economista*.

<sup>131</sup> GAO, *ibidem*, pp. 12 a 14.

<sup>132</sup> En el epígrafe anterior han quedado de relieve las dificultades para dar una interpretación sólida.

<sup>133</sup> Por ejemplo, las que existen en EE. UU. para las plataformas virtuales de intercambio entre particulares como E-Bay. Nota 110 *supra*.

<sup>134</sup> Banco Central Europeo (octubre de 2012, p. 6).

<sup>135</sup> Otro hecho que ha contribuido a crear una mala reputación para el Bitcoin es que los que infectan ordenadores con un *software* que secuestra la información (*ransomware*) demandan que el rescate para liberarlos se haga en Bitcoins. Banco Mundial, nota 3 *supra*, p. 8.

<sup>136</sup> FMI (enero de 2016, p. 30).

monedas digitales. Lo hizo por vez primera en 2017, en el contexto de una línea de investigación sobre nuevos medios de pago en general, en la medida en que pueden facilitar la opacidad de las operaciones<sup>137</sup>. Más explícito es el Plan de Control de 2018, que prescribe la investigación sobre la incidencia fiscal de la tecnología Blockchain e incorpora un mandato para investigar la utilización de la internet profunda o *deep web* por parte del crimen organizado para el tráfico de todo tipo de bienes ilícitos, así como el empleo de criptomonedas tipo Bitcoin o similar como medios de pago. Añade el Plan de 2018 que, para afrontar esta amenaza, se potenciará el uso por las unidades de investigación de la Agencia Tributaria de las nuevas tecnologías de recopilación y análisis de información en todo tipo de redes<sup>138</sup>.

El problema fundamental es que las características de esta tecnología preservan el anonimato<sup>139</sup> en las transacciones de Bitcoin y otras criptomonedas, por lo que la Hacienda Pública carece de información sobre la identidad de los inversores en Bitcoins<sup>140</sup>. Ahora bien, el anonimato no es absoluto porque todas las transacciones están asociadas con usuarios identificados por una dirección IP, lo que ha llevado a hablar más bien de seudónimo<sup>141</sup>: el anonimato que brinda Bitcoin es similar al que ofrece una dirección de e-mail, que también es, o puede ser, un seudónimo. Se conoce la dirección vinculada con el monedero electrónico, pero la identidad de su propietario puede permanecer oculta si se interponen acciones específicas para separar la trazabilidad en la cadena de bloques y el dueño de la cuenta. No obstante, en el caso de la Ruta de la Seda se consiguió identificar a varios de los criminales que estaban detrás de las direcciones de Bitcoin y en el caso Tulipán Blanca se han practicado 11 detenciones<sup>142</sup>.

Por añadidura, los intermediarios que se dedican a la compra y venta de criptomoneda no han estado hasta ahora sometidos a la directiva antiblanqueo<sup>143</sup>, aunque la Oficina Nacional de

<sup>137</sup> El Plan de 2017 incluía el análisis del riesgo de las criptomonedas junto con las plataformas mediadoras de pago o los pagos desde dispositivos móviles. Resolución de 19 de enero de 2017, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las Directrices Generales del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2017 (BOE del viernes 27 de enero de 2017).

<sup>138</sup> Resolución de 8 de enero de 2018, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las Directrices Generales del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2018 (BOE del martes 23 de enero de 2018). Los medios de comunicación se han hecho eco de los requerimientos de información efectuados por la Oficina Nacional de Investigación de Fraude. Véase *El Confidencial* (9 de abril de 2018).

<sup>139</sup> Esto no ocurre por accidente, sino por diseño. La declaración de principios que contiene la Guía Bitcoin *online* es reveladora: «Bitcoin no quiere perjudicar al individuo, y quiere que la privacidad sea garantizada al 100 % para evitar que otras personas puedan aprovechar tu información financiera en tu contra, pero dando opción también a una transparencia verificable si así el propietario lo desea. Nadie debería saber, si tu no quieres, en qué aspectos de tu intimidad te gastas el dinero, ni mucho menos traficar con esa información a tus espaldas». (*Guía Bitcoin online*, último acceso 4 de abril de 2018).

<sup>140</sup> Valls, F. H. (10 de abril de 2018).

<sup>141</sup> Banco Mundial, nota 3 *supra*, p. 4.

<sup>142</sup> Nota 129 *supra*.

<sup>143</sup> Aunque la Quinta Directiva contra el Blanqueo de Capitales (2018/0105 COD) solventa esta situación, nota 85 *supra*.

Investigación del Fraude ha venido requiriendo, desde 2015, información sobre los libros contables a todas las empresas que negocian criptomonedas<sup>144</sup>. Por ahora, el volumen de las transacciones en criptomoneda es bajo<sup>145</sup> pero tiene un gran potencial de crecimiento porque ahorran los gastos de intermediación, siendo las expectativas de crecimiento incluso mayores en economías que imponen control de cambios, como China, Venezuela, Chipre o Grecia<sup>146</sup>.

EE. UU. es tal vez el país donde más se ha avanzado en la investigación y represión del fraude en Bitcoin. El análisis de riesgos de la economía virtual, en general, data en el IRS de 2007, con la creación del Grupo de Negocios Electrónicos y Temas Emergentes<sup>147</sup>, que estableció una estrategia basada en recopilar información y analizar tendencias, con acciones específicas en cada caso. De este modo, en noviembre de 2009 su página web empezó a divulgar información sobre las consecuencias fiscales de las transacciones en la economía virtual.

Sin embargo, solo fue en 2014 cuando se publicó la información sobre el régimen fiscal de las transacciones en monedas virtuales y cuando se creó un equipo de investigación específico sobre criptomonedas<sup>148</sup>. Pese a ello, la Inspección General para la Administración Tributaria pudo comprobar que, al margen de operaciones de investigación criminal como la de la Ruta de la Seda<sup>149</sup>, apenas se han llevado a cabo iniciativas de regularización, ni se han desarrollado directrices técnicas para realizar inspecciones o investigaciones específicamente relacionadas con las monedas virtuales. Por este motivo, la Inspección General formuló en 2016 recomendaciones a la Agencia Tributaria norteamericana. En primer lugar, reclamó una estrategia sobre las monedas virtuales que incluyera resultados, una descripción de cómo se intentaría lograrlos y un plan de acción con un calendario de implementación<sup>150</sup>. Además, recomendó aclarar las normas sobre conservación de justificantes y documentación, y abrir un campo en los modelos de suministro de información relativa a terceras personas<sup>151</sup> para identificar cuándo se está utilizando moneda virtual.

---

<sup>144</sup> *Expansión*, 7 de marzo de 2018.

<sup>145</sup> Anecdóticamente, en enero de 2018 se compró un piso de Tarragona por 40 criptomonedas. Desde entonces, los notarios han mostrado sus dudas ante posibles nuevos casos. *Ibidem*.

<sup>146</sup> FMI (enero de 2016, p. 31).

<sup>147</sup> GAO (15 de mayo de 2013, p. 15).

<sup>148</sup> TIGTA (2016, p. 3).

<sup>149</sup> Nota 129 *supra*.

<sup>150</sup> En la actualidad, este grupo trabaja con tres líneas de actuación: 1. Determinar hasta qué punto las monedas virtuales se utilizan como instrumento para ocultar ingresos. 2. Son un vehículo para compartir conocimientos sobre las monedas virtuales en toda la agencia tributaria. 3. Identificar técnicas de auditorías que se pueda utilizar para determinar si los contribuyentes que usan monedas virtuales lo hacen para ocultar ingresos. TIGTA (2016, p. 3).

<sup>151</sup> Específicamente a modelos que afectan a plataformas P2P como E-Bay. Nota 110 *supra*.

## 6. EL FUTURO DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA EN BLOCKCHAIN

Existe un buen número de blogs, como PWC<sup>152</sup>, Flynn<sup>153</sup>, Birnbaum<sup>154</sup> o Schwanke<sup>155</sup>, que predicen la utilización de Blockchain a gran escala por parte de la administración tributaria, aunque con frecuencia falta información específica que justifique la lógica de sus predicciones. El Foro de Administración Tributaria de la OCDE, en su publicación *Tax Administration 2017* dedica un epígrafe a la tecnología emergente, prestando especial atención a Blockchain porque «puede ofrecer a las autoridades fiscales nuevas formas de combatir el fraude, verificar datos y automatizar las declaraciones»<sup>156</sup>. De forma consistente con tales augurios, una entrevista a ejecutivos de compañías tecnológicas realizada durante el Foro Económico Mundial de 2015 reveló que el 71,3 % espera que los impuestos empiecen a gestionarse con tecnología Blockchain antes de 2025<sup>157</sup>.

En parte, este optimismo conecta con la toma de conciencia de que el sistema fiscal vigente, anclado al modelo económico de intercambio de bienes físicos característico del siglo XX, no es adecuado para la era digital<sup>158</sup>, y la propia frustración con este legado abona el interés por paradigmas novedosos y tecnologías que faciliten cambios estructurales.

Los atributos de transparencia y seguridad predicables de Blockchain le confieren, ciertamente, un gran potencial, pero a la vez no es posible olvidar que Blockchain es básicamente una base de datos distribuida a múltiples usuarios, lo que plantea dificultades de cara al dogma del secreto de la información tributaria. Si hubo fuertes reticencias por parte de la comunidad empresarial en el debate sobre la información País-por-País<sup>159</sup>, siendo información agregada, mucho más difícil serán los movimientos hacia la transparencia de las operaciones mercantiles en su detalle.

Un punto donde seguramente se puedan aprovechar las ventajas de la transparencia sin merma de la confidencialidad es la contabilidad de las multinacionales. El principio actual de contabilidad separada genera incertidumbre y conflictos entre administraciones nacionales, especialmente derivadas de la aplicación de los precios de transferencia, amén de dificultades para las

<sup>152</sup> PWC (febrero de 2017).

<sup>153</sup> Flynn, C. (24 de marzo de 2018).

<sup>154</sup> Birnbaum, F. (2018).

<sup>155</sup> Nota 8 *supra*.

<sup>156</sup> OCDE (2017, p. 167).

<sup>157</sup> Notas 56 y 9 *supra*.

<sup>158</sup> El sistema está teniendo dificultades especialmente a la hora de gestionar las cadenas globales de creación de valor (problema de precios de transferencia), la economía digital (reglas de establecimiento permanente y atribución de valor) y la economía cooperativa (microempresas que operan en espacios digitales).

<sup>159</sup> BIAC (enero de 2017). *Statement on Country-by-Country Reporting*.

propias empresas a la hora, por ejemplo, de extraer la información para la declaración País-por-País. Pues bien, una base de datos única y descentralizada que contenga todas las transacciones del grupo conferiría a su contabilidad un nivel de consistencia y transparencia difícilmente imaginable desde los parámetros de los sistemas informático-contables actuales. Esta base de datos única sería también un elemento clave en las actuaciones de control, que de modo natural propenderían a ser inspecciones conjuntas, previniendo así resultados dispares, litigiosidad y doble imposición. Sería una garantía de la seguridad jurídica que reclaman las empresas y el G20<sup>160</sup>.

Un argumento con cierto recorrido también es el de la desintermediación. Aplicar este principio a la gestión tributaria podría reducir la presión fiscal indirecta y el coste de la maquinaria burocrática, especialmente si progresa la tecnología de los contratos inteligentes autoejecutables que está abanderando Ethereum<sup>161</sup> y el dinero digital se convierte en dinero inteligente<sup>162</sup>. El Reino Unido tiene en marcha un proyecto para automatizar por completo la gestión tributaria en 2020, eliminando incluso la necesidad de presentar declaración-liquidación anual por el impuesto sobre los beneficios<sup>163</sup>, y lo hará mediante la integración de aplicaciones informáticas en el *entorno natural* de los contribuyentes (terminal de punto de ventas, sistema de contabilización, servicios bancarios...). El proyecto británico no se basa en Blockchain, pero la tecnología del dinero inteligente podría acelerar la digitalización de la gestión de los tributos. Steve Walters, Director de Informática Tributaria en HMRC, declaró en marzo de 2017 que el Reino Unido considera que Blockchain es la tecnología para la administración fiscal en el futuro, aunque lo están adoptando de modo muy gradual debido a la falta de una normativa regulatoria, a preocupaciones por la seguridad y al riesgo de la reputación, factores que obligan a HMRC, la Agencia Tributaria del Reino Unido, a ser muy cuidadosa<sup>164</sup>.

Otro campo de gran potencial, por el atributo de la transparencia, es el de la factura electrónica<sup>165</sup>, algo con lo que China ya está experimentando<sup>166</sup>. Blockchain facilita la identificación del origen, trazabilidad y ejecución de las transacciones, brindando además seguridad porque los mayores digitales no pueden ser alterados ni falsificados una vez distribuidos y validados.

<sup>160</sup> OCDE y FMI (18 de marzo de 2017).

<sup>161</sup> *Web de Ethereum*. Último acceso, 27 de marzo de 2018.

<sup>162</sup> Gibbons, D. (17 de noviembre de 2017). Las liquidaciones de impuestos son un ejemplo potencial de ese tipo de contratos. La liquidación y el pago se produciría automáticamente en el momento del vencimiento, registrando la prueba de haber sido remitido a las autoridades. Véase Ashurst, nota 39 *supra*, p. 8.

<sup>163</sup> El marco general de la transformación en el Reino Unido al gobierno digital se puede consultar en la página web *Government Transformation Strategy 2017 to 2020*. Para la parte tributaria se recomienda *Making Tax Digital*. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>164</sup> *Tax Journal* (27 de marzo de 2017).

<sup>165</sup> PWC (febrero de 2017).

<sup>166</sup> *Futurism* (7 de agosto de 2017).

Por los mismos motivos, la Oficina de Ciencia del Reino Unido sostiene que es ya posible e incluso necesario crear una base de datos en Blockchain para el IVA europeo<sup>167</sup>. Este proyecto reduciría las tres clases de incumplimiento que generan la brecha fiscal del IVA en Europa, a saber (1) insolvencias y errores en la economía cumplidora, (2) transacciones estructuradas que utilizan entidades interpuestas en jurisdicciones especializadas, propio de la economía cuasi-cumplidora y (3) la economía no cumplidora o mercado negro, que opera de modo informal, en dinero en efectivo y sin factura.

En opinión de la Oficina de Ciencia del R.U., Blockchain puede resolver estos problemas al hacer las transacciones más transparentes. Se crearía un megarregistro a nivel europeo con todas las transacciones, desde las facturas hasta los pagos bancarios, a partir de una serie de estándares y protocolos uniformes. Si, además, se introducen contratos inteligentes, se facilitaría el cumplimiento y se acotaría la economía sumergida. El sistema permitiría aplicar técnicas de *machine learning* en tiempo real que detectarían el fraude carrusel y las transacciones erróneas de forma mucho más eficiente que los procedimientos de inspección actuales. Este sistema, sigue razonando el informe, reduciría las cargas administrativas sobre las empresas, aumentaría la transparencia de las transacciones en tiempo real, permitiría evaluar la solvencia de los clientes de modo preciso y así reduciría las pérdidas debidas a la insolvencia; brindaría a las entidades financieras un mejor conocimiento de la realidad económica de las pymes, lo que reduciría sus costes de financiación, y automatizaría la relación entre las empresas y las autoridades tributarias, con notable ahorro en presión fiscal indirecta<sup>168</sup>.

Entiende la Oficina de Ciencia del R.U. que el nivel de madurez tecnológica para lanzar este proyecto ya existe<sup>169</sup> y recuerda la necesidad de embarcar a las entidades financieras para garantizar la visibilidad de los pagos y aconseja a las agencias tributarias invertir en tecnología DLT y lanzar programas de ayuda para los usuarios finales, especialmente pymes, a poder realizar la transición a DLT en la gestión tributaria. El proyecto, pese a su carácter revolucionario e indudable atractivo, no es por ahora más que una sugerencia. Al margen de que el *brexit* plantea hoy cuestiones de liderazgo para esta iniciativa, está por demostrar que exista la capacidad informática suficiente para soportar esa cantidad de datos. El proceso para desarrollar los protocolos tecnológicos sería también lento y costoso, pero sobre todo sería necesario resolver el problema del secreto tributario, algo que no analiza el proyecto.

Algo menos especulativas son las hipótesis vinculadas al *dinero inteligente*. Por ejemplo, un contrato autoejecutable vinculado al pago de la nómina evitaría la necesidad de presentar una declaración e ingreso por las retenciones sobre las rentas salariales. La inmediatez del registro de

<sup>167</sup> UK Government-Office for Science (2018, pp. 70-71).

<sup>168</sup> *Ibidem*.

<sup>169</sup> Un obstáculo sería la capacidad de computación, debido al tamaño de esta base de datos, que se replicaría en una red descentralizada de nodos, pero la Oficina de Tecnología descarta este inconveniente acudiendo a la ley de Moore, quien anticipó el crecimiento exponencial en la densidad del proceso digital de computación hace ya unas décadas.

las operaciones podría incluso afectar al devengo periódico del impuesto, que podría pasar a ser instantáneo, suprimiendo la declaración anual y los pagos periódicos<sup>170</sup>. También la transparencia, la validación en tiempo real de las transacciones y el automatismo de los procedimientos causará cambios en los departamentos de fiscalidad de las empresas y aun de la administración tributaria, que tendrán que sustituir competencias técnico-tributarias actuales por otras tecnológicas.

La industria contable y de auditoría experimentará también a medio plazo de modo importante los efectos de una tecnología que registra las operaciones en tiempo real y de forma verificada<sup>171</sup>, lo que puede dejar obsoletas las prácticas contables tradicionales. Si hasta ahora las transacciones eran registradas en los libros de las dos partes de un contrato, en el futuro surgirá una tercera parte, la cadena de bloques, generando un sistema de triple entrada que hará las rutinas de auditoría más sencillas y automatizadas. Los contables serán más asesores financieros que tenedores de libros<sup>172</sup>, y la certidumbre y transparencia sobre los datos contables abre nuevas posibilidades al cumplimiento cooperativo, sea en su dimensión nacional, sea en el entorno del *International Compliance Assurance Programme* (ICAP), un programa voluntario donde las multinacionales interesadas en la seguridad jurídico-tributaria entran en una relación de cumplimiento cooperativo con varias Haciendas de modo simultáneo y coordinado<sup>173</sup>. Se procede entonces a una evaluación multilateral del riesgo de incumplimiento y como resultado el grupo de empresas gana en certidumbre sobre sus posiciones fiscales. En el presente, el instrumento fundamental para el análisis de riesgo multilateral es el Informe País-por-País. Pues bien, si hubiera una base de datos en Blockchain para todo el grupo, accesible en tiempo real para las Haciendas, sería muy fácil proveer esa seguridad multilateral que busca el programa.

Una especie de ventana al futuro en materia de servicios públicos en Blockchain la ofrece Estonia. En el epígrafe de *Presentación* hemos narrado cómo en esta república báltica la práctica totalidad de los servicios públicos se presta *online* con tecnología Blockchain. Entre ellos está el e-tax y servicios conexos como el Registro Mercantil, el de la Propiedad, incluso el Registro de Últimas Voluntades, el BOE, sentencias judiciales, etcétera. Utilizando Blockchain, Estonia ofrece un gobierno digital completo, con transparencia, responsabilidad e integridad de la información. Es más, han creado el concepto de residencia digital en Estonia (*e-residency*) para que cualquier persona pueda, con independencia de su ubicación, registrar un negocio en Estonia<sup>174</sup>. Los trámites son baratos y expeditivos, se completan en un día, y el resultado es un negocio domiciliado en un entorno de estabilidad, la UE y la eurozona, en un país con bajísimo índice de corrupción, con acceso a servicios bancarios de primer nivel, incluyendo mediadores de pago (PayPal, tarje-

<sup>170</sup> Flynn, C. (24 de marzo de 2018).

<sup>171</sup> Una vez registradas las anotaciones en Blockchain no se pueden alterar. Se pueden hacer correcciones posteriores, pero son transparentes para todas partes, de suerte que no se pueden falsificar o manipular.

<sup>172</sup> Scull, B. (28 de marzo de 2018).

<sup>173</sup> Véase la descripción en la web de la OCDE. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>174</sup> E-Estonia, E-Residency. Acceso 24 de marzo de 2018.

tas de crédito), que se puede dirigir y gestionar desde cualquier lugar del mundo y con una regulación fiscal muy favorable porque el gravamen sobre los beneficios reinvertidos en la empresa es el 0%. Por supuesto, sus relaciones con la Hacienda Pública de Estonia tienen lugar de modo digital. Hasta ahora, más de 30.000 ciudadanos de 154 países han hecho uso de esta posibilidad<sup>175</sup>.

Luxemburgo también ha realizado notables avances para la aplicación de Blockchain a la fiscalidad y ha creado una compañía tecnológica, LuxTrust, que brinda una plataforma de gestión de identidad para cualquier utilidad, incluyendo las declaraciones fiscales<sup>176</sup>, aunque el proceso no está tan avanzado como en Estonia. Dinamarca ha pasado la base de datos de vehículos a Blockchain, lo que facilita las transferencias y la verificación del pago del impuesto de matriculación y en Australia se están aplicando para un plan estratégico que guíe la aplicación de Blockchain a la administración fiscal<sup>177</sup>.

Parece obvio que la tecnología Blockchain se extenderá a los servicios públicos, incluyendo a la administración tributaria, o tal vez empezando por ella. Incorporando contratos inteligentes autoejecutables se simplificará la gestión y recaudación de tributos, con importantes ahorros para las empresas y la Hacienda Pública. La gestión tributaria automática, integrada en sistemas naturales, y la información vinculada al hecho imponible, así como la prueba del pago, se almacenarán de modo permanente en cadenas de bloques, ahorrando tiempo, procesos y gestiones derivadas de errores. La brecha de incumplimiento se debería también reducir gracias a la capacidad de esta tecnología de mitigar las probabilidades de fraude y error. Cuando las cadenas de suministro estén soportadas en Blockchain con el objetivo primordial de garantizar la seguridad y trazabilidad, un resultado indirecto es que se puede asegurar el cumplimiento tributario prácticamente a todos los niveles, razón por la cual la Hacienda Pública debería asumir un papel activo en esta transformación.

La digitalización de la fiscalidad es un proceso imparable. Los contribuyentes de hoy día demandan servicios personalizados, y la generación más joven, así como las empresas que nacen ya en entornos digitales, presionan para disfrutar de servicios que los sistemas informático-tributarios que hemos heredado no pueden garantizar.

Para los países en desarrollo, en particular, se abren amplias posibilidades para lograr la movilización de sus recursos nacionales y lograr así el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas<sup>178</sup>. Hemos visto en la *Presentación* que el registro de la propiedad rústica de Honduras, Georgia y Ucrania está en proceso de digitalización en Blockchain. Naturalmente, esto abre posibilidades, hoy inimaginables, para la aplicación de tributos sobre la propiedad y la renta agrícola.

<sup>175</sup> Web oficial de Estonia. Acceso 24 de marzo de 2018.

<sup>176</sup> Mendelson, S. (16 de agosto de 2017).

<sup>177</sup> Véase OCDE (2017).

<sup>178</sup> ONU (25 de septiembre de 2015).

Pero pensar que pronto vayamos a crear un mundo nuevo en la gestión tributaria alrededor del Blockchain no es realista. Necesitamos empezar por cosas pequeñas y resolver problemas. Estamos en las primeras etapas de la comprensión de lo que Blockchain puede hacer para ciudadanos y empresas en el mundo de la fiscalidad. Necesitamos aprender, experimentar y ganar confianza en un mundo donde no se consigue todo a la primera. Será una revolución gradual, pero necesitamos empezar a experimentar con las primeras aplicaciones ya<sup>179</sup>. Acreditar la identidad mediante el teléfono móvil, por ejemplo, parece un buen proyecto-plataforma para extender Blockchain a los servicios públicos.

## 7. CONCLUSIONES

Blockchain y DLT están en su infancia, y como ocurre con cualquier tecnología nueva, el espectro completo de sus usos y abusos por ahora solo puede esbozarse. La pregunta no es si la tecnología en sí misma es buena, sino cómo se aplicará, con qué objetivos y con qué garantías. El sector financiero está invirtiendo cuantiosos recursos en investigación y desarrollo, y los gobiernos y organizaciones internacionales están prestando atención al fenómeno. Del mismo modo que nadie podía predecir el Smartphone cuando se empezaron a comercializar los teléfonos móviles, la evolución futura del Blockchain está muy abierta, pero la tecnología DLT es radicalmente disruptiva y su potencial se siente ya en los servicios financieros, propiedad inmobiliaria, servicios de salud y gestión de identidad. DLT además tiene fácil conexión con otras innovaciones técnicas como los contratos inteligentes o el Internet de las Cosas, lo que puede ampliar su espectro de uso.

En suma, pese al estado incipiente de la tecnología Blockchain, ya se columbran las amplias posibilidades que brindará disponer de la información sobre los hechos impositivos en bases de datos compartidas y veraces por la confianza mutua. Blockchain puede generar un cambio fundamental en la forma en que entendemos la fiscalidad porque alumbrará un mundo donde todas y cada una de las partes de una transacción se pueden documentar en un registro que es inmutable, lo que aumenta el riesgo de detección en caso de incumplimiento tributario y, consiguientemente, tiene efectos conductistas sobre la propensión al cumplimiento voluntario.

Por ahora, es esencial que los gobiernos aumenten sus niveles de comprensión sobre el fenómeno para procurar una seguridad jurídica que los operadores demandan insistentemente, aclarar la naturaleza contable de las criptomonedas y suministrar criterios interpretativos sólidos y coherentes en tributos directos e indirectos, con consenso internacional y con la industria, atajar la utilización criminal de la tecnología en las limitadas instancias en que se produce, y comenzar a experimentar con servicios públicos nuevos apoyándose en la tecnología de los *mayores* distribuidos. No hay duda de que existen amplísimas posibilidades de reducir la presión fiscal indirecta y mejorar el cumplimiento voluntario utilizando los principios y la tecnología de la cadena de bloques.

---

<sup>179</sup> PWC (febrero de 2017, p. 4).

## Referencias bibliográficas

- AtoZForex (18 de julio de 2017). *US FASB to establish Guidance for Digital Currency*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://atozforex.com/news/us-fasb-to-establish-digital-currency-accounting-guidance/>>.
- Banco Central Europeo (octubre de 2012). *Virtual Currency Schemes* [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>>.
- Banco Central Europeo (febrero de 2015). *Virtual Currency Schemes- a Further Analysis*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>>.
- Banco de España y CNMV (8 de febrero de 2018). *Comunicado conjunto de la CNMV y del Banco de España sobre «criptomonedas» y «ofertas iniciales de criptomonedas» (ICOs)*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <[https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/18/presbe2018\\_07.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/18/presbe2018_07.pdf)>
- Banco de Pagos Internacionales (noviembre de 2015). *Digital Currencies*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.bis.org/cpmi/publ/d137.htm>>.
- Birnbaum, F. (2018). ¿La nueva «criptoera» tributaria? [en línea], *El Observador* [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.elobservador.com.uy/la-nueva-criptoera-tributaria-n1189779>>.
- Bloemen, R. (2018). *Blockchain is More than FinTech*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://medium.com/wicketh/blockchain-is-more-than-fintech-948525ed0e8b>>.
- Carr, V. G. y Marshall, S. (2016). *Blockchain: Enigma, Paradox, Opportunity*, [en línea], Deloitte, [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/innovation/articles/blockchain.html>>.
- CCN (16 de julio de 2017). *FASB considers standards for digital currency accounting*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.ccn.com/financial-standards-board-considers-establishing-standards-for-digital-currency-accounting>>.
- Chen, A. (9 de mayo de 2016). We Need to Know Who Satoshi Nakamoto Is, [en línea], *The New Yorker*, [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.newyorker.com/business/currency/we-need-to-know-who-satoshi-nakamoto-is>>.
- Cryptotax (26 de enero de 2018). *Official update on the taxation of cryptocurrency in Germany*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://cryptotax.io/official-update-on-the-taxation-of-cryptocurrency-in-germany/>>.
- Delgado, C. (10 de febrero de 2018). Francia y Alemania piden al G-20 estudiar y regular la inversión en criptomonedas, *El País*.
- El Confidencial (9 de abril de 2018). *Las empresas que persigue Hacienda por aceptar Bitcoins: «van a por el blanqueo»*.
- FMI (enero de 2016). *Virtual Currencies and Beyond, Initial Considerations*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1603.pdf>>.
- Flynn, C. (24 de marzo de 2018). *Preparing for Digital Taxation in a Blockchain World*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://taxnews.ey.com/news/2016-1858-preparing-for-digital-taxation-in-a-blockchain-world-bna>>.

- Foro Económico Mundial (2015). *Deep Shift. Technology Tipping Points and Societal Impact*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <[www3.weforum.org/docs/WEF\\_GAC15\\_Technological\\_Tipping\\_Points\\_report\\_2015.pdf&usg=AOvVaw1gsistv5exB\\_a8SZQbe1HS](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf&usg=AOvVaw1gsistv5exB_a8SZQbe1HS)>
- Futurism (7 de agosto de 2017). *China to start using Blockchain to collect taxes and send invoices*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://futurism.com/china-to-start-using-blockchain-to-collect-taxes-and-send-invoices/>>.
- G20 (19-20 de marzo de 2016). *G20 Communiqué. Finance Ministers and Central Bank Governors*, [en línea], Buenos Aires-Argentina [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.g20.org/en/press/press-kit/press-releases/communique-first-g20-meeting-finance-ministers-and-central-bank>>.
- Gibbons, D. (17 de noviembre de 2017). *Introducing Smart Currency. A New Narrative for ETH*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://medium.com/@davidgibbons/introducing-eth-the-smart-currency-step-one-in-a-new-narrative-for-eth-1457cf589a9e>>.
- Government Accountability Office, GAO (15 de mayo de 2013). *Virtual Economies and Currencies: Additional IRS Guidance Could Reduce Tax Compliance Risks*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.gao.gov/products/GAO-13-516>>.
- Grupo Banco Mundial (2017). *Distributed Ledger Technology (DLT) and Blockchain*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/blockchain-dlt>>.
- Gupta, A. (23 de mayo de 2017). *Blockchain technology: types and components*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.linkedin.com/pulse/blockchain-technology-types-components-dr-anita-gupta>>.
- Internal Revenue Service (2018). *Virtual Currency Is Treated as Property for U.S. Federal Tax Purposes; General Rules for Property Transactions Apply*, [en línea] IR 2014-36, IRS Virtual Currency Guidance [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.irs.gov/newsroom/irs-virtual-currency-guidance>>.
- Kim, K. y Kang, T. (2017). *Does Technology Against Corruption Always Lead to Benefit? The Potential Risks and Challenges for the Blockchain Technology*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://qz-com.cdn.ampproject.org/c/s/qz.com/1227050/sierra-leone-elections-powered-by-blockchain/amp/>>.
- Martín Fernández *et al.* (2015). *Todo sobre Bitcoin: aspectos económicos, fiscales, contables y administrativos*. Madrid: Francis Lefebvre [consulta: 4 de abril de 2018].
- Mendelson, S. (16 de agosto de 2017). *Blockchain could change the way you pay taxes*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.inc.com/steve-mendelsohn/blockchain-buzz-word-or-game-changer.html>>.
- MNP (10 de noviembre de 2017). *The Future Today: Taxing Virtual Currency*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<http://www.mnp.ca/en/posts/the-future-today-taxing-virtual-currency>>.
- Nakamoto, S. (octubre de 2008). *Bitcoin: a peer-to-peer electronic cash system*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://bitcoin.org/es/bitcoin-documento>>.
- OCDE (marzo de 2018). *Tax Challenges Arising from Digitalisation. Interim Report*. París.
- OCDE (2017). *Tax Administration 2017*. París: OECD.

- OCDE Business Industry Advisory Committee (enero de 2017). *Statement on Country-by-Country Reporting*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018].
- OCDE y FMI (18 de marzo de 2017). *Report to the G20 on Tax Certainty*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<http://biac.org/wp-content/uploads/2017/01/BIAC-Statement-on-Public-CbCR-FINAL-Jan-2017.pdf>>.
- ONU (25 de septiembre de 2015). *Objetivos de Desarrollo Sostenible: 17 Objetivos para Transformar Nuestro Mundo*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>>.
- Peláez Martos, J. M. (15 de febrero de 2018). ¿Perderán los de siempre con las criptomonedas? *Cinco Días*.
- Preuschat, A. (Coord.) (2017). *Blockchain: la revolución industrial de internet*. Madrid: Planetadelibros.
- PWC (febrero de 2017). *How Blockchain Technology Could Improve the Tax System*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.pwc.co.uk/issues/futuretax/how-blockchain-technology-could-improve-tax-system.html>>.
- Schwanke, A. (23 de marzo de 2017). *Bridging the digital gap: how tax fits into cryptocurrencies and blockchain development*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<http://www.internationaltaxreview.com/Article/3671870/Bridging-the-digital-gap-How-tax-fits-into-cryptocurrencies-and-blockchain-development.html>>.
- Scull, B. (28 de marzo de 2018). *Blockchain: Why tax and accounting professionals must get on board*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://blogs.thomsonreuters.com/answeron/blockchain-impact-tax-and-accounting-industry/>>.
- Shin, L. (7 de febrero de 2017). *The First Government To Secure Land Titles On The Bitcoin Blockchain Expands Project*. Forbes.
- Tax Journal (27 de marzo de 2017). *Blockchain and Tax Administration*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.taxjournal.com/articles/blockchain-and-tax-administration-29032017>>.
- Treasury Inspector General For Tax Administration, TIGTA (2016). *As the Use of Virtual Currencies is Taxable, Transactions Become More Common, Additional Actions Are Needed to Ensure Taxpayer Compliance*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.treasury.gov/tigta/auditreports/201630083fr.pdf>>.
- United Kingdom Government-Office for Science (2018). *Distributed Ledger Technology: Beyond Blockchain*, [en línea], [consulta: 4 de abril de 2018]. Recuperado de <<https://www.gov.uk/government/publications/distributed-ledger-technology-blackett-review>>.
- Valls, F. H. (10 de abril de 2018). Hacienda impartirá cursos a inspectores para detectar evasión en criptomonedas. *La Información*.

# El impuesto sobre sociedades en España y su engarce con el sistema de tributación internacional sobre los beneficios en el contexto de la globalización

**Eduardo Sanz Gadea**

*Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas  
Graduado en Ciencias Políticas y de la Administración*

---

## EXTRACTO

La presente colaboración es una reflexión respecto del papel y funciones del impuesto sobre sociedades en el contexto de la globalización. A tal efecto, alude a las propuestas más relevantes en orden a su adecuación a dicho contexto, ofreciendo una sucinta descripción de las mismas. La posibilidad de que, algunas de ellas, se conviertan en un futuro cercano en norma jurídica, acrecienta el interés por su conocimiento y debate.

Varias de esas propuestas proceden del ámbito político, y la doctrina las examina y comenta, otras proceden del ámbito doctrinal, y la política las apadrina y propulsa. Se produce así una ósmosis fructífera, vivificada por la crítica de ciertas organizaciones no gubernamentales creadoras de opinión pública.

A raíz de la Gran Recesión de 2008, la opinión pública ha vuelto su mirada hacia los posibles estragos que, para la financiación de su apreciado Estado de Bienestar, pudieran derivarse de la conducta fiscal de los grupos multinacionales, por más que un reproche indiscriminado seguramente sería inexacto. Con todo, el aguijón de la opinión pública ha tenido y tendrá una función primordial en la formulación de las políticas fiscales relativas a la configuración del impuesto sobre sociedades en el contexto de la globalización, como también lo ha tenido y tendrá en las estrategias fiscales de los referidos grupos.

Este movimiento de la opinión pública aporta elementos positivos para la realización de la justicia tributaria, pero también encierra el riesgo de propulsar decisiones políticas incongruentes con los principios subyacentes a la economía social de mercado, o de interferir en la adecuada aplicación de los tributos en el marco de la legalidad vigente. De ahí los merecimientos de un debate sosegado, al que, modestamente, pretende aportar algo la presente colaboración, la cual concluye con la propuesta de un impuesto, de carácter extrafiscal, cuyo objetivo es aliviar las tensiones del vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios.

**Palabras clave:** impuesto sobre sociedades; globalización; planificación; multilateralismo.

---

# The Corporate Income Tax in Spain and its framing in the international taxation system on profits in the context of globalization

Eduardo Sanz Gadea

---

## ABSTRACT

This collaboration reflects on the role and functions of Corporate Income Tax in the context of globalization. For that purpose, it refers to the most relevant proposals in order to adapt them to such context, by offering an outlined description thereof. The possibility of them to become a legal standard in the near future enhances the interest in their knowledge and discussion.

Some of these proposals stem from the political sphere while the doctrine studies and comments thereon. Others come from the doctrinal sphere and the political class adopts and enhances them. This produces a successful osmosis, vivified by the criticism of certain non-governmental organizations that create public opinion.

As a result of the Great Recession of 2008, the public opinion has turned its look to the possible harms that the fiscal behavior of multinational groups might cause to its appreciated Welfare State, while an indiscriminate reproach would be inaccurate. After all, the impact that the public opinion has had and will have plays an essential role in the formulation of fiscal policies related to the configuration of Corporate Income Tax in the context of globalization, as it also has had and will have in the fiscal strategies of the aforementioned groups.

This movement of the public opinion contributes to achieving tax justice, but also involves the risk of propelling inconsistent political decisions with the principles underlying the social market economy, or of interfering in the proper application of taxes in the current legal framework. Hence the merits of a quiet debate, with the one that this collaboration intends to contribute by reaching the proposal of an extra-fiscal tax in order to ease stress of the current international taxation system on profits.

**Keywords:** Corporate Income Tax; globalization; planning; multilateralism.

---

---

## Sumario

### Parte introductoria

1. La crisis del impuesto sobre sociedades
2. El impacto de la globalización en el impuesto sobre sociedades
  - 2.1. La competencia entre jurisdicciones fiscales
  - 2.2. Tensión en la aplicación del sistema de tributación internacional sobre los beneficios

### Parte Primera. Síntesis de evolución legislativa. Desde el texto refundido de 1967 hasta la Ley 27/2014

### Parte Segunda. Propuestas de reforma del impuesto sobre sociedades

1. El impuesto sobre sociedades tradicional y su inserción en el contexto de la fiscalidad internacional
2. Propuestas de reforma que afectan a la renta gravable o base imponible
  - 2.1. Comprehensive Business Income Tax (CBIT)
  - 2.2. Allowance for Corporate Equity (ACE)
3. Propuestas de reforma que versan sobre la distribución de la base imponible entre las jurisdicciones fiscales
  - 3.1. Adecuación al proyecto BEPS de la OCDE
  - 3.2. Destination-Based Cash Flow Tax (DBCFT)
  - 3.3. La Base Imponible Común Consolidada (BICCS)
  - 3.4. La fiscalidad de la economía digital
    - 3.4.1. Los trabajos de la OCDE
    - 3.4.2. Las propuestas de la Comisión
    - 3.4.3. Las medidas unilaterales

### Parte Tercera. El impuesto sobre el resultado de explotación

1. Estructura del impuesto sobre el resultado de explotación
2. La función equilibradora del impuesto sobre el resultado de explotación
3. El impuesto sobre el resultado de explotación y el modelo CBIT

## Parte Cuarta. El impuesto para la globalización

1. La pertinencia de mantener el sistema de tributación internacional sobre los beneficios de la OCDE
2. El impuesto para la globalización
  - 2.1. Contribuyente
  - 2.2. Base imponible
  - 2.3. Tipo de gravamen
  - 2.4. Créditos fiscales
  - 2.5. Papel y funciones del impuesto para la globalización

## Parte Quinta. Conclusiones

## Referencias bibliográficas

**NOTA:** La presente colaboración actualiza el escrito que fue redactado en vistas a la concesión del doctorado *honoris causa* por la Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA). Silvia López Ribas ha tenido, una vez más, la amabilidad de revisar el texto, aportando valiosas sugerencias. Los errores y omisiones son de la exclusiva responsabilidad del autor.

### Cómo citar este estudio:

Sanz Gadea, E. (2018). El impuesto sobre sociedades en España y su engarce con el sistema de tributación internacional sobre los beneficios en el contexto de la globalización. *RCyT. CEF, 425-426, 37-122.*

*... en un mundo en el que la distancia se ha aniquilado por el progreso de la tecnología occidental... la tradición occidental de independencia soberana para docenas de nacionalidades separadas... amenaza ocasionar el hundimiento, sobre sí misma, de la casa en discordia. Y, sin embargo, el prestigio del Occidente en el mundo es aún lo bastante alto como para hacer todavía infeccioso el virus del nacionalismo occidental... La unidad política y social, extendida en todo el mundo, es necesaria para los hombres y para nuestra salvación actual...*

**Arnold J. Toynbee**

El Mundo y el Occidente, p. 33

## PARTE INTRODUCTORIA

El mercado es eficiente en la producción de la riqueza, pero deficiente en relación con su distribución (Lessnoff, 2011, p. 102). En una economía de mercado, los sistemas fiscales deberían paliar esa deficiencia sobre la base del principio de capacidad económica y del sostenimiento del Estado de Bienestar. El impuesto sobre sociedades está convocado a esa tarea.

### 1. LA CRISIS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Por su potencia recaudatoria, el impuesto sobre sociedades no puede ser considerado como una figura señera. Tampoco por su engarce con la progresividad impositiva. Esas dos funciones las cumplen con mejor tino el impuesto sobre la renta de las personas físicas, por lo que hace a la recaudación y a la progresividad, y el impuesto sobre el valor añadido, en lo que concierne a la recaudación.

Sin embargo, el impuesto sobre sociedades recae sobre las entidades a quienes las personas físicas de mayor capacidad económica confían sus patrimonios y, lo que es más relevante, sobre las rentas obtenidas por el enjambre de entidades que integran los grupos multinacionales, generalmente operando ante muchas jurisdicciones fiscales. Las dos realidades apuntadas confieren al Impuesto sobre Sociedades un marchamo que rebasa la técnica tributaria para adentrarse en las praderas del conflicto político.

La teoría de la imposición asigna al impuesto sobre sociedades la función, principal, de formar un tejido continuo con el impuesto sobre la renta de las personas físicas, de manera tal que ninguna manifestación de renta o de acrecentamiento patrimonial quede sin gravar (Sevilla Segura, 2004, lección 12). Para cumplir esta función, el impuesto sobre sociedades debiera recaer sobre cualquier aumento patrimonial de las entidades jurídicas, básicamente reflejado en el resultado contable, tener un tipo de gravamen no muy distanciado del marginal máximo de la esca-

la del impuesto sobre la renta de las personas físicas y, en fin, estar integrado, bajo alguna de las técnicas *ad hoc*, con este último tributo, al objeto de evitar la doble imposición de dividendos. Este modelo de impuesto sobre sociedades es el que, habitualmente, se califica como tradicional.

La realidad muestra que los impuestos sobre los beneficios existentes responden a ese modelo tan solo parcialmente. Esto se debe a que el impuesto sobre sociedades, en una economía abierta, más aún si está plenamente afectada por el fenómeno globalizador, atiende también a otros cometidos.

Así, cuando se está ante entidades jurídicas propiedad de accionistas que residen en otra jurisdicción fiscal, quiebra la idea de tejido continuo. En este caso, la teoría de la imposición indica que de lo que se trata es, simplemente, de gravar la renta derivada de las operaciones realizadas por tales entidades jurídicas. No habrá lugar a la preocupación integradora y la regla de relación de aproximación entre tipos de gravamen, decaea.

La globalización ha puesto sobre el tablero de las opciones de política fiscal la posibilidad de que se asigne al impuesto sobre sociedades la función de ser instrumento de captación de la inversión extranjera o, simplemente, de bases imponibles. Esta función, bien se comprende, no responde a la lógica de la configuración de un sistema tributario justo, sino al puro realismo de defender los intereses nacionales, o de determinados grupos de interés, aunque ello pudiera ir en perjuicio de jurisdicciones fiscales terceras.

En fin, la teoría de la imposición observa que el impuesto sobre sociedades debe cumplir las funciones que se le asignen sin perturbar las decisiones de los agentes económicos y, a ser posible, encauzándolas de acuerdo con las prioridades de la política económica.

La contradicción, más o menos radical, entre algunas de las funciones enunciadas, así como el debate sobre la estructura impositiva más eficiente para ejecutarlas, está en la base de un conjunto de propuestas reformadoras del impuesto sobre sociedades, emanadas de los organismos internacionales y de los teóricos de la imposición. En este sentido, puede decirse que el impuesto sobre sociedades está en crisis.

Esa crisis se manifiesta en varias parcelas:

- La concerniente a la definición de la renta gravable.
- La relativa a su relación con los restantes impuestos del sistema tributario, señaladamente con el impuesto que grava la renta de las personas físicas.
- La que versa sobre la distribución de la renta de las empresas multinacionales entre las distintas jurisdicciones fiscales en las que operan.
- La que atañe a su relación con la producción normativa o casi normativa de las instancias internacionales, en particular con el ordenamiento comunitario.
- La referida a su función como instrumento de política fiscal.

La primera es la más antigua de las tres. Tal vez pueda situarse su nacimiento en el Informe Meade (1980), y su posterior auge teórico en el Informe Mirrlees (2013), así como en las aportaciones de ciertos autores en materia de imposición (Albi, 2017). Con todo, podría decirse que ha estado aletargada hasta la reciente oleada de normas restrictivas de la deducción de intereses, y de la popularización de los denominados «instrumentos financieros híbridos».

La segunda deriva de la adaptación de los sistemas fiscales a las restricciones que impone la libertad de movimiento de capitales, motor esencial de la globalización junto con la revolución de las telecomunicaciones y el espectacular aumento de la eficiencia de los medios de transporte. Su manifestación más conspicua ha sido el auge de los sistemas duales de imposición y el correlativo decaimiento de la integración entre los dos tributos que gravan la renta.

La tercera estalla tras la crisis económica de 2008, denominada por Krugman como la «Gran Recesión», los escándalos financieros que la acompañaron, y los requerimientos de la denominada «consolidación fiscal». Tiene dos facetas. La primera, y sin duda la más relevante, aunque en estado incipiente, versa sobre la idoneidad del vigente sistema internacional de tributación sobre los beneficios de las empresas para asignar correctamente entre las distintas jurisdicciones fiscales las rentas de las empresas, en particular de las procedentes de la economía digital. La evidente falta de consenso internacional implica una grave amenaza para dicho sistema (OCDE, 2018). La segunda, se nutre de las preocupaciones originadas por las mermas recaudatorias derivadas de la denominada «planificación fiscal agresiva», habiendo sido examinada, básicamente, en los informes de la OCDE integrantes del proyecto BEPS<sup>1</sup>, y en estudios patrocinados por la Comisión de la Unión Europea (UE) (2017a y 2017b), así como en directivas dirigidas a poner coto a las estrategias de desviación artificial de los beneficios de los grupos de empresas multinacionales<sup>2</sup>.

La cuarta se viene desarrollando, de manera paulatina, al hilo de la producción de normas o recomendaciones por parte de organismos internacionales, tales como la OCDE, la UE y la Organización Mundial del Comercio (OMC). También, y de manera singular y relevante, de las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (García-Herrera Blanco y Herrera Molina, 2005). En su conjunto, ponen en marcha una tendencia armonizadora, pero también una pérdida de soberanía en lo relativo al establecimiento y aplicación de la normativa tributaria (Quintas Bermúdez, 2017).

La quinta también es hija de la globalización. En un mundo con fronteras políticas pero no económicas, la instrumentación de políticas fiscales deviene más compleja e interdependiente. La reciente reforma fiscal norteamericana proporciona un ejemplo de esa interdependencia<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Estimación del proyecto BEPS: entre el 4 y el 10% de la recaudación agregada de la tributación sobre los beneficios, esto es, entre 100.000 y 240.000 millones de dólares. Estimación de Dover, para la UE: 17% de la recaudación agregada de la tributación sobre los beneficios en la UE, esto es, entre 50.000 y 70.000 millones de euros.

<sup>2</sup> Directiva 2016/1164/UE, Directiva 2017/952/UE, Directiva 2011/16/UE.

<sup>3</sup> Véase la carta dirigida al secretario del Tesoro por los ministros de Hacienda alemán, británico, francés, italiano y español, en la que le indican el carácter perturbador de ciertas medidas.

## 2. EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

La globalización ha incidido en la tributación de los beneficios de las empresas de dos modos:

- Impulsando procesos de competición o competencia entre jurisdicciones fiscales, dirigidos a atraer actividades económicas o financieras a sus respectivos territorios o, simplemente, bases imponibles.
- Sometiendo a una fuerte tensión al sistema de tributación internacional sobre los beneficios, concretada en la desviación de rentas hacia entidades que tributan en régimen de privilegio.

Rememorando el célebre trilema de la globalización de Rodrik (2012, p. 219), es fácil advertir que las dos incidencias derivan de la confrontación de la soberanía estatal y la política democrática con la hiperglobalización.

### 2.1. LA COMPETENCIA ENTRE JURISDICCIONES FISCALES

Entre los factores que los grupos de empresas multinacionales toman en consideración para establecerse en un determinado país o territorio, sea mediante sociedades filiales o sucursales, está la tributación sobre los beneficios, de manera tal que los Estados, cuando diseñan dicha tributación, están atentos a su impacto sobre las estrategias de aquellos grupos. Aquí está el origen de lo que se ha denominado la competencia fiscal (Rodrik, 2012, p. 212).

Son manifestaciones de la competencia entre jurisdicciones fiscales:

- El descenso sostenido de los tipos de gravamen del impuesto sobre sociedades, ligeramente contenido en el último quinquenio, pero que parece retomar fuerza a raíz del *brexit*<sup>4</sup>, de la presidencia de Trump<sup>5</sup>, y de la mayoría legisladora republicana<sup>6</sup>. En efecto, el tipo de gravamen en los Estados Unidos finalmente ha descendido desde el 35% al 21%<sup>7</sup>. El peso de la economía norteamericana confiere un valor excepcional a ese espectacular descenso, así como al resto de medidas destinadas a

<sup>4</sup> El tipo nominal de gravamen para 2017 será el 20%, y se ha anunciado por el canciller la intención de situarlo en el 17%, a tenor de los resultados de la negociación de la separación de la UE (*International Bulletin of Fiscal Documentation*).

<sup>5</sup> *Potential US Tax Reform. The Trump Proposal*, situaría el tipo nominal de gravamen en el 15%.

<sup>6</sup> *A Better Way: Our Vision for a Confident America*, situaría el tipo nominal de gravamen en el 20%.

<sup>7</sup> Tax Cuts and Jobs Act (H.R.1).

aliviar la tributación de las entidades (Spengel *et al.*, 2017). Ni la Unión Europea ni la OCDE han tenido, ni tienen, entre sus proyectos establecer una horquilla dentro de la cual hubieran de situarse los tipos de gravamen y, sin embargo, ese elemento tributario es crucial en la competencia fiscal (Devereux *et al.*, 2012)<sup>8</sup>.

- La introducción de regímenes fiscales privilegiados, destinados a la atracción del establecimiento de sociedades de los grupos multinacionales, a duras penas contenidos por el Código de Conducta de la Unión Europea y por el proyecto de la OCDE sobre competencia fiscal desleal.
- La extensión del método de exención de dividendos y plusvalías de cartera, por oposición al método de imputación. El último Estado miembro de la UE que se adhirió al método de exención fue el Reino Unido, en 2009. Estados Unidos, gran valedor antaño del método de imputación, ha establecido recientemente el método de exención<sup>9</sup>.
- La proliferación de medidas defensivas, esto es, de normas que tratan de hacer frente a la competencia fiscal de otras jurisdicciones fiscales.

## 2.2. TENSIÓN EN LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL SOBRE LOS BENEFICIOS

El sistema de tributación internacional sobre los beneficios en vigor, del que más adelante se describirán sus elementos básicos, es el auspiciado por la OCDE. Este sistema, nacido en el marco del contexto de relaciones económicas y financieras amparadas por el denominado «consenso de Bretton Woods» (Rodrik, 2012)<sup>10</sup>, en la actualidad ha de aplicarse en el contexto de la liberalización comercial patrocinada por las reglas de la OMC y de la libertad de movimiento de

<sup>8</sup> «Motivated by significant reforms to corporation taxes in OECD countries over the last twenty years, we have investigated the extent to which governments set such taxes in response to each other. We have found strong evidence that they do respond to changes in other countries' taxes. More specifically, we identify in our theoretical model two possible forms of tax competition: over statutory tax rates for mobile profit and over effective marginal tax rates (EMTRs) for capital. We derived testable predictions about the resulting two-dimensional reaction functions, and took these predictions to the data. In the empirical work, we found strategic interaction in both forms of tax rate, but especially in the statutory tax rate. Moreover, our results indicate that the strategic interaction in statutory rates is not well-explained by other theories (such as yardstick competition or common intellectual trends), since it is generally present only between open economies without significant capital controls: thus, it is best explained in terms of competition over mobile profit, as described in our theoretical model».

<sup>9</sup> Tax Cuts and Jobs Act (H.R.1).

<sup>10</sup> Liberalización comercial y de flujos de capital limitada, con libertad de los gobiernos para desempeñar sus políticas comerciales y de Estado de Bienestar.

capitales, bajo los criterios del denominado «consenso de Washington»<sup>11</sup>. Buena parte de las tensiones que seguidamente se citan traen su causa, precisamente, del cambio contextual:

- Multiplicación de las relaciones comerciales entre entidades del grupo multinacional, con el florecimiento de nuevos modelos de negocio, y correlativo aumento de las dificultades para determinar el valor de mercado de tales relaciones, ante la ausencia de comparables fiables.
- Incremento de las dificultades para determinar la existencia de un establecimiento permanente, debido a la expansión de la economía digital y de la tecnología de las comunicaciones, de manera tal que frente a la presencia física propia del Modelo de Convenio de la OCDE, se dibuja la alternativa, todavía carente de una formulación precisa, de la presencia virtual o digital.
- Multiplicación de las relaciones financieras y de prestación de servicios entre las entidades de los grupos multinacionales, en algunos casos por motivos puramente fiscales, cuyas contraprestaciones operan a modo de vehículos para desplazar beneficios hacia entidades que disfrutaban de un régimen fiscal privilegiado.
- Proliferación de los supuestos de doble imposición o exceso de imposición y, por ende, de los conflictos entre las distintas jurisdicciones fiscales, y de estas con los grupos de empresas multinacionales.
- Prácticas exacerbadas de la denominada «planificación fiscal agresiva» (Comisión de la Unión Europea, 2017a).

Las tensiones precedentes, y sus nocivos efectos, se habían venido produciendo desde bastante tiempo atrás, pero su tratamiento no ha entrado en la agenda de las organizaciones internacionales hasta el estallido de la Gran Recesión. El G20 y la OCDE, en primer lugar, y a su estela la UE, han desarrollado, y continúan haciéndolo, proyectos al efecto, pero no debería perderse de vista el papel desempeñado por la opinión pública que, espolcada por ciertas organizaciones no gubernamentales<sup>12</sup>, ha mostrado indignación y rechazo en relación con sonados episodios de planificación fiscal agresiva en los que se han visto involucradas ciertas compañías multinacionales<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> El Consenso de Washington, formulado por el economista Williamson en 1989, consta de 10 puntos: disciplina presupuestaria; reorientar el gasto gubernamental a áreas de educación y salud; reforma fiscal con bases amplias y tipos bajos; desregulación financiera y tasas de interés libres; tipo de cambio regido por el mercado; comercio libre entre naciones; apertura a inversiones extranjeras directas; privatización de empresas públicas; desregulación de los mercados; seguridad de los derechos de propiedad.

<sup>12</sup> *Oxfam Intermon. Tax Justice Network*

<sup>13</sup> *Starbucks, Google and Amazon grilled over tax avoidance* (BBC News, 12/11/2012). En el curso de la comparecencia de los responsables de dichas entidades la diputada británica Hodge: «We are not accusing you of being illegal» said Mrs Hodge, «we are accusing you of being immoral» (The Telegraph, 12/11/2012). Hodge también declaró, en términos puramente técnicos, que «One of our concerns is that the ability of global companies to choose where they put their costs and their profits gives them an unfair tax advantage that damages UK-based businesses».

A partir de aquí, el factor reputacional vinculado al cumplimiento de las obligaciones fiscales ha cobrado peso en las políticas de los grupos multinacionales.

## PARTE PRIMERA. SÍNTESIS DE EVOLUCIÓN LEGISLATIVA. DESDE EL TEXTO REFUNDIDO DE 1967 HASTA LA LEY 27/2014

¿Cómo ha afrontado el impuesto sobre sociedades español las crisis mencionadas? ¿Cómo se ha adaptado a los retos de la globalización? Para contestar a estas preguntas conviene mostrar la evolución en el tiempo de los elementos más relevantes del referido impuesto. A estos efectos se partirá del texto refundido de 1967<sup>14</sup>.

En los cincuenta años transcurridos desde el texto refundido de 1967 hasta nuestros días, la evolución legislativa del impuesto sobre sociedades puede resumirse en las siguientes proposiciones:

- Tres leyes básicas, a saber, la Ley 61/1978, la Ley 43/1995 y la Ley 27/2014, reformadas en numerosas ocasiones<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> Para un estudio de la historia de las etapas anteriores véase el Gota Losada (1989, capítulo Segundo, tomo I). Y para un estudio del régimen del texto refundido de 1922, Albiñana García-Quintana (1949).

<sup>15</sup> Relación de las principales disposiciones legislativas relativas al impuesto sobre sociedades.

- Decreto 3359/1967 (en adelante TR 1967).
- Ley 61/1978. Reglamento de 1982.
- Ley 43/1995.
- Real Decreto-Ley 7/1996 y Real Decreto-Ley 8/1996. Ley 10/1996.
- Ley 6/2000.
- Ley 24/2001.
- Ley 46/2002.
- Ley 53/2002.
- Ley 36/2003.
- Ley 62/2003.
- Real Decreto Legislativo 4/2004 (en adelante TR 2004).
- Ley 35/2006.
- Ley 16/2007.
- Ley 4/2008.
- Real Decreto-Ley 12/2012 y Real Decreto-Ley 20/2012.
- Ley 16/2013.
- Ley 27/2014.
- Ley 22/2015.
- Real Decreto-Ley 3/2016 y Real Decreto-Ley 2/2016.

- El sujeto pasivo definido sobre el dato de la personalidad jurídica<sup>16</sup>. Exenciones subjetivas, totales o parciales, relativas, básicamente, al sector público y a entidades no lucrativas<sup>17</sup>.
- Reconocimiento de los grupos fiscales como sujeto pasivo, con progresivo ensanchamiento de su perímetro<sup>18</sup>.
- La residencia como nexo con la jurisdicción fiscal española. Regulación amplia de la residencia<sup>19</sup>. Nexo de establecimiento permanente para entidades no residentes en el impuesto sobre la renta de los no residentes (Lucas Durán y Blanco García, 2016).
- Afianzamiento de un modelo de relación con la contabilidad basado en la utilización del resultado contable como elemento nuclear para la configuración de la base imponible, evitando toda intromisión en las normas contables<sup>20</sup>.

<sup>16</sup> Criterios de sujeción pasiva.

- TR 1967: enumeración de formas jurídicas.
- Ley 61/1978: personas jurídicas.
- Ley 43/1995: personas jurídicas, excluidas las sociedades civiles; fondos varios sin personalidad jurídica.
- Ley 27/2014: personas jurídicas, excluidas las sociedades civiles que no tengan objeto mercantil; fondos varios sin personalidad jurídica.

<sup>17</sup> Criterios de exención subjetiva.

- TR 1967: sector público; formas jurídicas específicas (cooperativas, mutualidades, fundaciones...); enseñanza y arrendamiento de viviendas; IIC; tenencia de valores extranjeros.
- Ley 61/1978: sector público; formas jurídicas específicas (iglesias reconocidas, cruz roja, partidos...); prórroga de exenciones en régimen transitorio por 5 años y 10 años para arrendamiento de viviendas.
- Ley 43/1995: sector público; entidades no lucrativas parcialmente exentas.
- Ley 27/2014: sector público; entidades no lucrativas parcialmente exentas.

<sup>18</sup> Grupos fiscales.

- Real Decreto-Ley 15/1977: grupo fiscal, sujeto pasivo, solo para entidades residentes, vigente hasta la Ley 43/1995, que recogió los rasgos básicos.
- Ley 43/1995: grupo fiscal, sujeto pasivo, solo para entidades residentes con 90%.
- Ley 24/2001: desciende el porcentaje al 75%.
- Ley 46/2002: integración de los establecimientos permanentes dominantes.
- Ley 16/2007: modificaciones técnicas.
- Ley 4/2008: modificaciones técnicas.
- Ley 16/2013: minoración de las pérdidas derivadas de la transmisión de la participación en el importe de las bases imponibles negativas compensadas.
- Ley 27/2014: puede ser dominante una entidad no residente, y formar parte del grupo las filiales y los establecimientos permanentes que domine, pero con perímetro local; porcentaje 75% o 70% para mercado regulado.

<sup>19</sup> TR 1967: constitución, domicilio; Ley 61/1978, Ley 43/1995, Ley 27/2014: constitución, domicilio, sede de dirección efectiva.

<sup>20</sup> Relación con la contabilidad.

- Ampliación del elenco de ajustes respecto del resultado contable, con particular incidencia en materia de gastos financieros<sup>21</sup>, deterioros financieros<sup>22</sup> y provisiones

- 
- TR 1967: no especificada; enumeración de ingresos computables y gastos deducibles y no deducibles.
  - Ley 61/1978: no especificada; enumeración de ingresos computables y gastos deducibles y no deducibles; regulación detallada de incrementos y disminuciones de patrimonio al modo IRPF. Pormenorizada regulación de ingresos y gastos en el Reglamento de 1982. Derogación de las disposiciones reglamentarias con efectos sobre la contabilidad por el PGC de 1991.
  - Ley 43/1995: el resultado contable antecedente de la base imponible.
  - Ley 16/2007: la valoración por el valor razonable se incluye en la base imponible cuando se integre en el resultado contable.
  - Ley 4/2008: consecuencias fiscales del régimen de primera aplicación del PGC.
  - Ley 27/2014: el resultado contable antecedente de la base imponible; aumentan los ajustes extracontables.
- 21 Progresiva limitación a la deducción de intereses.
- TR 1967: gasto deducible, excepto asignaciones a cuenta partícipes.
  - Ley 61/1978: gasto deducible, excepto asignaciones a cuenta partícipes.
  - Ley 18/1991: antisubcapitalización (1/3).
  - Ley 43/1995: antisubcapitalización (1/3), que fue declarada mediante sentencias de los tribunales de justicia incompatible con los convenios bilaterales por discriminatoria y también con la UE; la Ley 62/2003 la declara inaplicable en la UE.
  - Real Decreto-Ley 12/2012: no deducción de intereses asociados a compra interna de participaciones; límite general del 30% resultado operativo, modificado por el Real Decreto-Ley 20/2012 para incluir entidades individuales.
  - Ley 27/2014: no deducción de intereses asociados a compra interna de participaciones; límite general del 30% resultado operativo; limitación específica para operaciones de LBO, mediando fusión o inclusión en grupo fiscal.
- 22 Progresivo rechazo a la deducción de los deterioros.
- TR 1967: todos los activos susceptibles de deterioro (envilecimiento), por tanto, el del fondo de comercio también.
  - Ley 61/1978: bajo el concepto de disminución de patrimonio se admiten las previstas por la regulación mercantil. El PGC de 1991 obliga a amortizar el fondo de comercio, pero la norma fiscal (Ley 17/1991) no la admite como deducible, aunque sí el deterioro efectivo, irreversible y probado.
  - Ley 43/1995: se admiten los deterioros (depreciaciones) contables con las restricciones y límites expresamente previstos, en particular, la evolución de fondos propios en las participaciones no cotizadas y cotizadas del grupo, asociadas y multigrupo; también el del fondo de comercio para el que se establece, además, una norma que admite, dentro de límites y condiciones, la amortización contable.
  - Ley 16/2007: se crea una partida extracontable para la amortización fiscal del fondo de comercio, mediante consulta también se admite el deterioro contable.
  - Ley 4/2008: se crea una partida extracontable para participaciones significativas basada en la disminución de fondos propios corregidos por los gastos no deducibles.
  - Ley 16/2013: no deducible el deterioro de instrumentos de patrimonio, con reglas congruentes para pérdidas por transmisiones internas del grupo mercantil, y para la deducción por dividendos; no deducibles las pérdidas de establecimientos permanentes, salvo transmisión o extinción, con reglas congruentes para transmisiones internas del grupo mercantil.
  - Ley 27/2014: no es deducible el deterioro de las inversiones inmobiliarias y del inmovilizado material e intangible, incluido el del fondo de comercio, para el que se crea una partida extracontable, con reglas congruentes para pérdidas por transmisiones internas del grupo mercantil. El deterioro de los instrumentos de patrimonio no se admite en los mismos términos de la Ley 16/2013.

de pasivo<sup>23</sup>, lo que implica un acercamiento al modelo CBIT, más adelante explicado, en el contexto de un modelo tradicional.

- Intentos frustrados de coordinación con el impuesto sobre la renta de las personas físicas, sea a través de la transparencia fiscal, las sociedades patrimoniales<sup>24</sup> o la eliminación de la doble imposición económica<sup>25</sup>.

- 
- Ley 22/2015: es deducible la amortización contable del fondo de comercio, con el límite de la veinteava parte, pero no el deterioro.
  - Real Decreto-Ley 3/2016: no deterioros ni pérdidas en la transmisión de participaciones significativas, salvo extinción; régimen similar en establecimientos permanentes.

#### 23 Las provisiones de pasivo.

- TR 1967: relación no especificada; menciones puntuales (fondo autoseguro, previsión social empleados..., reversión, fondo reparaciones).
- Ley 61/1978: relación no especificada; menciones puntuales (reversión, fondo reparaciones), desaparece el fondo de autoseguro y la previsión social de empleados; Ley 8/1987: aparece la deducción por aportación a planes de pensiones y sistemas alternativos.
- Ley 43/1995: no deducción de las provisiones por riesgos o deudas probables, excepto las específicamente mencionadas como deducibles (litigios, reversión, grandes reparaciones, técnicas, garantías de reparación); continúa la deducción por planes y fondos de pensiones.
- Ley 4/2008: no deducción por obligaciones implícitas o tácitas; otras adaptaciones al PGC 2007.
- Ley 27/2014: no deducción por obligaciones implícitas o tácitas y otras asimiladas excepto las específicamente mencionadas como deducibles (medioambientales, técnicas, garantías de reparación y revisión).

#### 24 El fracaso de la transparencia final interna y de las sociedades patrimoniales, y el afianzamiento de la transparencia fiscal internacional.

- TR 1967: no transparencia
- Ley 61/1978: transparencia obligatoria para sociedades de tenencia, de inversión mobiliaria no cotizadas y profesionales; optativa para ciertas sociedades (25 socios, 100 M capital fiscal).
- Ley 18/1991: regulación congruente con el IRPF; desaparece la transparencia opcional; no imputación de bases imponibles negativas.
- Ley 42/1994: crea la transparencia fiscal internacional por categorías de renta.
- Ley 43/1995: regulación de la transparencia fiscal interna congruente con el IRPF; no opcional; no imputación de bases imponibles negativas; la transparente tributa por el impuesto sobre sociedades con imputación de la deuda a los socios; transparencia fiscal internacional por categorías de renta.
- Ley 46/2002: supresión de la transparencia fiscal interna, creación de la sociedad patrimonial; se establece un régimen transitorio.
- Ley 62/2003: inaplicable transparencia fiscal internacional en la UE.
- Ley 35/2006: suprime la sociedad patrimonial, se establece un régimen transitorio.
- Ley 4/2008: inaplicable transparencia fiscal internacional en la UE, a condición de prueba de motivos económicos válidos y actividad empresarial.
- Ley 27/2014: transparencia fiscal internacional por categorías de renta, que se amplía.

#### 25 Sistema de relación clásico.

- Clásico en todas las etapas, excepto en el paréntesis abierto por la Ley 42/1994 y cerrado por la Ley 35/2006.
- TR de 1967: clásico.

- Exención de dividendos de participaciones significativas internas y tránsito del método de imputación al método de exención en el caso de los dividendos de participaciones significativas extranjeras<sup>26</sup>.
- Diversidad de incentivos fiscales, ligados a orientaciones de la política económica, privilegiando al I+D+i<sup>27</sup>.

- 
- Ley 44/1978: transparencia fiscal interna obligatoria para sociedades de tenencia, cartera e inversión mobiliaria y profesionales; voluntaria (capital fiscal inferior a 100 millones ptas. y menos de 25 socios); no imputación de bases imponibles negativas con la Ley 48/1985, con compensación en sede de la propia entidad.
  - Ley 18/1991: transparencia fiscal interna, tipo máximo en impuesto sobre sociedades para la entidad transparente socio de la transparente.
  - Ley 40/1998, posteriormente TR 2004: imputación estimativa ( $1,4 \times 0,4$ ), con antecedente en la Ley 42/1994; desaparición de la transparencia fiscal interna con la Ley 46/2002, que establece el régimen de las sociedades patrimoniales.
  - Ley 35/2006: deroga el régimen de las sociedades patrimoniales; exención de dividendos hasta 1.500 euros. Supresión de la exención por la Ley 26/2014.

<sup>26</sup> El camino hacia el método de exención.

- TR 1967: deducción de la cuota del 33% de los dividendos, también sobre filiales extranjeras (exención práctica).
- Ley 61/1978: deducción del dividendo/tmg distribuidora/50% o 100% para participación 25%, solo para dividendos internos. Posterior recuperación de la técnica de la deducción (exención práctica).
- Ley 18/1991: deducción en cuota dividendos internos (50%/cuota dividendo; 100% participación 25%) (exención práctica).
- Ley 29/1991: imputación para dividendos externos (transposición matriz-filial).
- Ley 43/1995: deducción en cuota dividendos internos (50%/cuota dividendo; 100% participación 5%) (exención práctica); imputación para dividendos externos (transposición matriz-filial).
- Decreto-Ley 8/1996: exención limitada en plusvalías de cartera internas; exención para dividendos externos, bajo condiciones de participación (5%), sujeción a tributación y actividad empresarial; exención limitada en plusvalías de cartera externas, bajo las mismas condiciones.
- Real Decreto-Ley 3/2000: exención plena de dividendos y plusvalías de fuente extranjera, bajo las condiciones precedentes; exención de rentas de establecimientos permanentes; deducción/diferimiento por inversiones en participaciones exteriores, hasta 5.000 M.
- Ley 35/2006: ajustes técnicos de adaptación de la deducción al tipo de gravamen del IRPF.
- Ley 16/2007: ajustes técnicos de adaptación de la deducción por dividendos a la deducción por reinversión ( $30\% - 12\% = 18\%$ ); ajustes técnicos de la deducción por plusvalías de cartera.
- Ley 4/2008: ajustes técnicos complementarios, respecto de dividendos internos y externos.
- Real Decreto-Ley 12/2012: modificación técnica de plusvalías de cartera exteriores; gravamen especial del 8% para dividendos y plusvalías de cartera exteriores.
- Real Decreto-Ley 20/2012: gravamen especial del 10% para dividendos y plusvalías de cartera exteriores.
- Ley 27/2014: exención para dividendos y plusvalías de cartera interna y externa para participaciones significativas (5%), con sujeción a tributación mínima nominal del 10% en extranjeras, pero sin necesidad de actividad económica.

<sup>27</sup> Evolución de los incentivos fiscales.

- TR 1967: exención del 50% de los beneficios aplicados a la previsión para inversiones, a materializar en activos fijos empresariales; exención 30-60% de los beneficios de exportación llevados a la reserva de exportación.

- Tendencia descendente del tipo nominal de gravamen<sup>28</sup>.
- Adecuación a los requerimientos de la UE y de la OCDE, manifestada particularmente en materia de fusiones y operaciones asimiladas<sup>29</sup>, y en la homologación de situaciones internas e intracomunitarias, en materias tales como las instituciones de inversión colectiva, dividendos y plusvalías de cartera, antisubcapitalización y operaciones vinculadas<sup>30</sup>, entre otras.

- 
- Ley 61/1978: desaparece la previsión para inversiones, y se establece la deducción por inversiones: general, libros, creación de sucursales y filiales extranjeras, penetración mercados extranjeros, I+D; la Ley 27/1984 establece la deducción por actividades de exportación; bonificación exportación cultural; bonificación servicios públicos.
  - Ley 43/1995: desaparece la deducción por inversiones de carácter general si bien se habilita a la ley de presupuestos; deducción por I+D+i, deducción por actividades de exportación (establecida por la Ley 27/1984); formación profesional; reducida dimensión; bonificación exportación cultural; bonificación servicios públicos.
  - Ley 24/2001: amplía los incentivos fiscales, en particular la deducción por innovación tecnológica y la ambiental; crea la deducción por fondo de comercio financiero exterior.
  - Ley 35/2006: disminución calendada de incentivos fiscales, con la supresión, calendada para 2007, 2011 y 2014, según el tipo de incentivo fiscal, quedando a salvo de la derogación el I+D+i (aunque reducidos los porcentajes de deducción) y la deducción por reinversión.
  - Ley 16/2007: crea la *patent box*; conserva con ciertas modificaciones la deducción por I+D+i; modificaciones técnicas de las empresas de reducida dimensión.
  - Ley 4/2008: libertad de amortización con creación de empleo.
  - Ley 27/2014: I+D+i; cinematografía y asimilados; creación de empleo; *patent box*, Ley 48/2015 lo modifica para introducir el nexo.

#### <sup>28</sup> Tendencia descendente del tipo de gravamen.

- TR 1967: 30%; las cuotas de los impuestos a cuenta son mínimas. Gravamen especial del 4% para sociedades de capital.
- Ley 61/1978: 33%.
- Ley 43/1995: 35%.
- Ley 35/2006: descenso calendado (32,5%, 2007; 30%, 2008); reducida dimensión (25% hasta 120.202,41; resto 30%).
- Ley 27/2014: 25%; suprime el tipo de gravamen de las empresas de reducida dimensión.

#### <sup>29</sup> Fusiones y operaciones asimiladas.

- Decreto 2910/1971: exención de plusvalías, fusiones protegidas.
- Ley 76/1980: bonificación hasta 99% fusiones protegidas.
- Ley 29/1991: régimen de neutralidad (directiva fusiones).
- Ley 43/1995: régimen de neutralidad (directiva fusiones).
- Ley 16/2007: modificaciones técnicas.
- Ley 4/2008: nueva redacción del precepto destinado a la diferencia de fusión.
- Ley 16/2013: minora la diferencia de fusión en el importe de las bases impositivas negativas susceptibles de compensación.
- Ley 27/2014: suprime la eficacia fiscal de la diferencia de fusión; se aplica el régimen especial salvo renuncia.

#### <sup>30</sup> Operaciones vinculadas.

- TR 1967: no mención.
- Ley 61/1978: valor de mercado, no especificación de métodos ni ajustes complementarios.

- Limitado ejercicio de la competencia fiscal, concretado en ciertos regímenes especiales<sup>31</sup>, determinados incentivos fiscales específicos<sup>32</sup> y la entidad de tenencia de valores extranjeros<sup>33</sup>.

- 
- Ley 18/1991: ajuste unilateral.
  - Ley 43/1995: valor de mercado con especificación de métodos, todos los reconocidos por la OCDE, excepto el tmm, también el *profit split*; acuerdos previos; ajuste bilateral.
  - Ley 36/2006: introduce el método del margen neto de las operaciones (tmm), por tanto contiene todos los de la OCDE siendo preferentes los tradicionales; la documentación y un régimen específico vinculado a la misma, así como un nuevo procedimiento para el ajuste bilateral; documentación; definición de paraíso fiscal, nula tributación y efectivo intercambio de información.
  - Ley 27/2014: recoge todos los métodos de la OCDE sin orden de preferencia; la documentación, extendida reglamentariamente al informe país por país; apela al principio de libre competencia en cuanto concepto más amplio que la valoración por el valor normal de mercado; procedimiento de ajuste bilateral; definición de paraíso fiscal, nula tributación y efectivo intercambio de información.

### 31 Competencia fiscal limitada.

- TR 1967: exención enseñanza y arrendamiento de viviendas; IIC; tenencia de valores extranjeros; cooperativas fiscalmente protegidas; mutualidades laborales; CAMPSA, tabacalera, telefónica.
- Ley 61/1978: desaparecen las exenciones precedentes, pero se conservan en régimen transitorio; Decreto-Ley 1/1986, crea sociedades de capital-riesgo.
- Ley 20/1990: régimen fiscal de cooperativas.
- Ley 43/1995: dedica un título a los regímenes especiales (agrupaciones, españolas y europeas; UTE; capital-riesgo; IIC, transparencia fiscal interna; grupos fiscales; fusiones y asimiladas; minería; hidrocarburos; transparencia fiscal internacional; reducida dimensión; arrendamiento financiero; ETVE; parcialmente exentas).
- Ley 1/1999: sociedades de capital-riesgo.
- Ley 24/2001: régimen de tonelaje.
- Ley 46/2002: sociedades patrimoniales.
- Ley 49/2002: régimen fiscal de fundaciones.
- Ley 36/2003: entidades de arrendamiento de viviendas.
- Ley 35/2006: supresión del régimen de las sociedades patrimoniales.
- Ley 11/2009: SOCIMI.
- Ley 27/2014: dedica un título a los regímenes especiales (agrupaciones, UTE, arrendamiento de viviendas, capital-riesgo, sociedades de desarrollo regional, IIC, grupos fiscales, fusiones y operaciones asimiladas, minería, hidrocarburos, transparencia fiscal internacional, entidades de reducida dimensión, arrendamiento financiero, ETVE, parcialmente exentas, montes vecinales, tonelaje). Fundaciones y cooperativas leyes especiales.

### 32 Incentivos fiscales específicamente relacionados con la competencia fiscal.

- *Patent box*.
- Ley 19/1994. Régimen especial de Canarias; previsión para inversiones; zona ZEC.

### 33 Entidad de tenencia de valores extranjeros.

- TR 1967: exención rogada con objeto exclusivo de tenencia de valores o deudas.
- Ley 61/1978: desaparece (exención transitoria).

Y así, tras la evolución precedente, se ha llegado a una estructura del impuesto sobre sociedades, contenida en la Ley 27/2014, cuyos rasgos más salientes son los siguientes (García Varela, 2018, pp. 57 y ss.):

- Sujeto pasivo, la persona jurídica, exceptuada la sociedad civil con personalidad sin objeto mercantil, y también exceptuados determinados fondos sin personalidad jurídica.
- Los grupos fiscales, aun careciendo de personalidad jurídica, pueden ser sujetos pasivos, incluso liderados por una entidad no residente en territorio español, si bien solamente pueden formar parte del mismo las entidades residentes en territorio español y los establecimientos permanentes ubicados en el mismo. El liderazgo por una entidad no residente, así como la pertenencia al grupo fiscal de los establecimientos permanentes, traen causa de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia<sup>34</sup>. Del mismo modo, la configuración local del perímetro fiscal, está amparada por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia<sup>35</sup>.
- Atribución para entidades sin personalidad jurídica, y transparencia para uniones temporales de empresas y agrupaciones de interés económico.
- Exención total para las entidades del sector público, y parcial para entidades no lucrativas y partidos políticos.
- Renta mundial, acrecida por la transparencia fiscal internacional, y recortada por la exención de rentas de establecimientos permanentes y de dividendos y plusvalías de cartera de participaciones significativas extranjeras.
- Modelo tradicional de determinación de la base imponible, en cuanto pivota sobre el resultado contable y permite la deducción de intereses, si bien con limitaciones.
- Numerosos ajustes extracontables, fundamentados, básicamente, en cuatro motivos: eliminación de la doble imposición económica, recorte del principio contable de prudencia, protección de la base imponible frente a potenciales prácticas irregulares, y concesión de incentivos fiscales<sup>36</sup>.

- 
- Ley 43/1995: reaparece (exención de dividendos y plusvalías de cartera).
  - Real Decreto-Ley 8/1996: renta exenta se califica como no obtenida en territorio español.
  - Ley 35/2006: ajustes técnicos.
  - Ley 27/2014: régimen general de exención de dividendos y plusvalías de cartera; renta exenta se califica como no obtenida en territorio español.

<sup>34</sup> SCA Group Holding (asunto C-39/13), Inspecteur (asunto C-40/13), MSA Nederland BV (asunto C-41/13).

<sup>35</sup> X Holding BV (asunto C-337/08).

<sup>36</sup> El elenco de ajustes extracontables más relevantes.

- Exención de dividendos y plusvalías de cartera, participaciones significativas (art. 21).

- Ganancias patrimoniales sin corrección monetaria ni consideración de la reinversión. La inflación moderada inherente a la política monetaria de la zona euro hace improbable la eventualidad de las regularizaciones de balances.
- Limitación a la compensación de bases imponibles negativas y a la deducción de créditos por impuestos extranjeros, por motivos recaudatorios<sup>37</sup>.
- Acompasado a los requerimientos de la UE y de la OCDE<sup>38</sup>. Esta tarea deberá proseguir con la transposición de la Directiva 2016/1164, modificada por la Directiva 2017/952 (García-Herrera Blanco, 2018, pp. 93 y ss.).

- 
- No cómputo de las rentas negativas derivadas de la transmisión de participaciones significativas (art. 21, Real Decreto-Ley 3/2016).
  - Exención de rentas de establecimientos permanentes (art. 22).
  - No cómputo de rentas negativas de establecimientos permanentes (art. 22, Real Decreto-Ley 3/2016).
  - Limitación a la deducción de gastos financieros (arts. 15 h); 16; 16.5; 67 b); y 83).
  - Reserva de capitalización (art. 26).
  - Reserva de nivelación (art. 105).
  - No cómputo de rentas negativas en las transmisiones internas (art. 42 Com.). (art. 11.9.10.11, Real Decreto-Ley 3/2016).
  - No cómputo del deterioro, excepto el relativo a deudores a causa de insolvencias (art. 15 k).l, Real Decreto-Ley 3/2016).
  - Tablas de amortización. Generalmente no supondrán limitación de la amortización contable, excepto el fondo de comercio para el que se establece un límite construido sobre la vida útil de 20 años.
  - Provisiones muy restringidas (art. 14. Continuidad con el TRLIS).
  - No deducción de gastos de actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico (art. 15 f).
  - 37 • Límites a la compensación de bases imponibles negativas (art. 26. Nueva disp. adic. décimo quinta, Real Decreto-Ley 3/2016).
  - Límites a la deducción de créditos de impuesto extranjeros (arts. 31 y 32. Nueva disp. adic. décimo quinta, Real Decreto-Ley 3/2016).
  - Reversión apodictica de deterioros de participaciones. Nueva redacción de la disposición transitoria decimosexta de la Ley 27/2014, Real Decreto-Ley 3/2016.
  - Medidas temporales limitativas aplicables en 2015. Disposición transitoria trigésima cuarta.
  - 38 • Restricción de gastos en paraísos fiscales (art. 15 g).
  - Gastos asimétricos con vinculadas, por calificación distinta (art. 15 j).
  - Principio de libre competencia (art. 18). Documentación de operaciones vinculadas e información país por país (capítulo V del RIS).
  - Tributación de salida (art. 19).
  - Calificación dividendos/gasto asimétrico (art. 21.1).
  - No aplicación exención dividendos y plusvalías de cartera relativos a paraísos fiscales (art. 21).
  - Nexo territorial en la reducción por rentas de intangibles (*patent box*) (art. 23).
  - Exención o imputación de dividendos en régimen de matriz-filial (arts. 21 y 32).
  - Perímetro del grupo fiscal con la dominante no residente (art. 58).
  - Régimen de las fusiones y operaciones asimiladas (capítulo VII título VII)
  - Ampliación de la renta gravable en transparencia fiscal internacional (art. 100).
  - Fondo de comercio financiero (disp. trans. decimocuarta).
  - Arrendamiento financiero naval (disp. trans. trigésima).

- Tipo de gravamen tendente a converger con el de los principales países de la UE.
- Incentivos fiscales concentrados en el I+D+i<sup>39</sup>.
- Regímenes fiscales especiales, sea para conceder beneficios fiscales<sup>40</sup> o para otras finalidades.
- Competencia fiscal internacional moderada, ajustada a los criterios de la UE y de la OCDE<sup>41</sup>.

Las características precedentes permiten señalar que el impuesto sobre sociedades ha respondido a las manifestaciones de crisis mediante la definición de la renta gravable en función del resultado contable, pero con ajustes importantes, especialmente relevantes en materia de gastos financieros; la no integración con el impuesto sobre la renta de las personas físicas; el estable-

- 
- <sup>39</sup> • Libertad de amortización, básicamente I+D+i (art. 12.3).
- Reducción por rentas de intangibles, 60% (*patent box*) (art. 23).
  - Deducción por I+D+i, 25%, 8% (adquisición no terreno o edificio), 12% (art. 35).
  - Deducción cinematografía y asimilados (art. 36).
  - Deducción creación empleo (arts. 37 y 38).
  - Límites de las deducciones. General 25% (cuota íntegra minorada en deducciones doble imposición y bonificaciones). Excepcional 50% si la deducción I+D+i excede del 10% de cuota íntegra minorada en deducciones doble imposición y bonificaciones.
  - Arrendamiento financiero (capítulo XII del título VII).
  - Fondo de comercio financiero en régimen transitorio (disp. trans. decimocuarta).
- <sup>40</sup> • Régimen fiscal de cooperativas (Ley 20/1990).
- Régimen económico y fiscal de Canarias (Ley 20/1991 y Ley 19/1994).
  - Régimen de las entidades no lucrativas (Ley 49/2002).
  - Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas (capítulo III del título VII).
  - Sociedades y fondos de capital-riesgo (capítulo IV del título VII).
  - Instituciones de inversión colectiva (capítulo V del título VII).
  - Incentivos fiscales para las entidades de reducida dimensión (capítulo XI del título VI).
  - Entidades de tenencia de valores extranjeros (capítulo XIII del título VI).
  - Régimen de tonelaje (capítulo XVI del título VI).
  - Subvenciones de la política agraria y pesquera comunitaria (disp. adic. tercera).
  - Renovación de la flota mercante (disp. adic. cuarta).
- <sup>41</sup> Elementos de competencia fiscal.
- Entidad de tenencia de valores extranjeros.
  - Zona especial canaria (Ley 19/1994).
  - *Patent box* (art. 23).

cimiento del nexo con la jurisdicción fiscal española en función de una residencia ampliamente definida; la generalización del método de exención de dividendos y plusvalías de cartera; la competencia fiscal moderada; la incorporación de las normas y recomendaciones de las organizaciones internacionales; y, en fin, la utilización de incentivos fiscales selectivos.

## PARTE SEGUNDA. PROPUESTAS DE REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

¿Qué propuestas de reforma del impuesto sobre sociedades se han formulado en relación con las referidas crisis? Para responder a esta pregunta se parte de unas breves nociones del impuesto sobre sociedades que podríamos denominar tradicional, en cuanto estructura a ser reformada, así como del sistema de tributación internacional sobre los beneficios auspiciado por el consenso OCDE. A renglón seguido se examinan las propuestas de reforma, clasificadas en dos grupos, a saber, el de aquellas que versan sobre la renta gravable, y el de aquellas que hacen referencia a la distribución de la renta gravable entre las distintas jurisdicciones fiscales, en cuanto determinante del sistema de tributación internacional sobre los beneficios.

### 1. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES TRADICIONAL Y SU INSERCIÓN EN EL CONTEXTO DE LA FISCALIDAD INTERNACIONAL

Se suele denominar impuesto sobre sociedades tradicional, o fundamentado sobre una base imponible tradicional, al que recae sobre el resultado contable, si bien ajustado en ciertas partidas.

El Informe Mirrlees entiende por *base imponible tradicional aquella que se obtiene deduciendo de los ingresos los intereses, la depreciación por amortización de los activos, y los demás gastos necesarios para la obtención de aquellos*<sup>42</sup>.

Se achacan a este modelo, entre otras, las siguientes deficiencias (Nicomede, 2009):

- Provoca una distorsión respecto de las fuentes de financiación privilegiando el endeudamiento sobre los fondos propios. La reciente crisis económica ha puesto de relieve las dificultades por las que atraviesan las empresas excesivamente endeudadas, intensificando así el impacto de esta deficiencia<sup>43</sup>.
- Eleva el coste de uso del capital y por ende reduce el volumen de las inversiones.

<sup>42</sup> Capítulo 17.

<sup>43</sup> Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Fiscal. Anteproyecto de Ley del Impuesto sobre Sociedades.

- Distorsiona la propia composición de las inversiones en la medida en que los coeficientes de amortización no estén correctamente determinados.
- La ulterior tributación de los dividendos en sede de los socios determina un supuesto de doble imposición.
- En un contexto inflacionista provoca exceso de imposición, a menos que se acuda a la indexación de activos.
- Facilita el desplazamiento artificioso de bases imponibles entre entidades pertenecientes a un mismo grupo multinacional. Las fuerzas económicas desatadas por la globalización vienen dificultando severamente la gestión del modelo tradicional, debido a las notables posibilidades que aquellas procuran a las prácticas de desplazamiento de beneficios hacia zonas de baja tributación (OCDE, 2013).

El modelo tradicional es el que existe en España desde la implantación del impuesto sobre sociedades en el año 1900, mediante la Tarifa III de la Contribución de Utilidades. También es el adoptado por los países de nuestro entorno, si bien con ciertas excepciones, y, sobre todo, es el que ha sido tomado como referencia por los organismos internacionales, tales como la OCDE, la UE, o la OMC, en orden a diseñar sus decisiones y recomendaciones de naturaleza tributaria.

El impuesto sobre sociedades tradicional pivota sobre el resultado contable a los efectos de definir y medir la renta gravable.

El resultado contable es fruto del cálculo contable. A lo largo de los años dicho cálculo se ha ido refinando bajo el impulso de los principios de la economía financiera, y la labor de instituciones, públicas y privadas, emisoras de normas contables, ya meramente técnicas o jurídico-positivas. A pesar de ello, no puede afirmarse que las bases imponibles de los impuestos sobre sociedades en vigor en los distintos países, incluso pertenecientes a ámbitos económicos o políticos semejantes, sean sensiblemente iguales. Este fenómeno, puesto de relieve, entre otros, por el Informe Mirrlees<sup>44</sup>, se debe no tanto a diferencias en el resultado contable cuanto a los ajustes extracontables que sobre el mismo han de practicarse para determinar aquellas.

El impuesto sobre sociedades tradicional es la estructura sobre la que la OCDE ha construido el sistema de tributación internacional sobre los beneficios. En su virtud, las rentas de las entidades residentes en una determinada jurisdicción fiscal<sup>45</sup> se gravan exclusivamente por la misma, cualquiera que sea su fuente u origen, a menos que obtengan rentas en otra u otras jurisdicciones fiscales mediante una presencia determinante de la existencia de un establecimiento permanente<sup>46</sup>. No obs-

---

<sup>44</sup> Capítulo 17.

<sup>45</sup> Artículo 4 del Modelo de Convenio de la OCDE.

<sup>46</sup> Artículos 5 y 7 del Modelo de Convenio de la OCDE.

tante, las rentas de las entidades participadas residentes en jurisdicciones fiscales extranjeras podrán ser gravadas antes de su distribución, de acuerdo con las normas rectoras de la transparencia fiscal internacional<sup>47</sup> e, inversamente, cuando no opera la transparencia fiscal internacional, los dividendos pueden estar exentos por obra de la legislación interna o, en algunos casos, de los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición internacional. Hoy en día la exención de dividendos de fuente extranjera, en cuanto técnica para eliminar la doble imposición económica internacional, está muy extendida<sup>48</sup>, por más que, frente al método de imputación, ofrezca oportunidades de planificación fiscal agresiva, particularmente en el campo de los denominados «híbridos» (López Ribas, 2014).

El buen funcionamiento de este sistema exige el cumplimiento de tres premisas:

- Que el lugar de la residencia responda a una realidad objetiva.
- Que se reconozca la existencia de un establecimiento permanente a partir del momento en el que la entidad no residente realiza actividades económicas relevantes en la jurisdicción fiscal concernida.
- Que los beneficios registrados en los libros de contabilidad sean los derivados de las actividades económicas ejecutadas, sin haber sufrido alteración alguna en virtud de operaciones de carácter vinculado concertadas a espaldas del principio de libre competencia.

Las propuestas de reforma que se examinan en los dos apartados siguientes derivan de las imperfecciones del impuesto sobre sociedades tradicional así como de las carencias advertidas en el sistema de tributación internacional sobre los beneficios auspiciado por la OCDE.

---

<sup>47</sup> Comentarios al Modelo de Convenio de la OCDE. Artículo 1. 26.8: Un número significativo de países ha adoptado una normativa en materia de transparencia fiscal internacional –CFC– para combatir el uso de sociedades extranjeras controladas. Aunque el contenido de cada normativa sobre transparencia fiscal internacional –CFC–, hoy en día considerada en el ámbito internacional como un instrumento legítimo para proteger la base imponible nacional, varía considerablemente en función del país, todas ellas comparten un rasgo común, y es que permiten que un Estado contratante grave a sus residentes por la renta atribuible a su participación en determinadas entidades extranjeras. A veces se ha argumentado, basándose en cierta interpretación de determinadas disposiciones del convenio como el apartado 1 del artículo 7 y el apartado 5 del artículo 10, que el citado rasgo común de las normativas sobre transparencia fiscal internacional –CFC– es contrario a dichas disposiciones. Sin embargo, puesto que este tipo de normativa da lugar a que un Estado grave a sus propios residentes, el apartado 3 del artículo 1 confirma que no contraviene los convenios. Se puede llegar a esta misma conclusión respecto de los convenios que no integren una cláusula similar a la del apartado 3 del artículo 1; por las razones explicadas en los párrafos 14 del comentario al artículo 7 y 37 del comentario al artículo 10, la interpretación según la cual estos artículos impedirían la aplicación de la normativa sobre transparencia fiscal internacional –CFC– no es conforme al texto del apartado 1 del artículo 7 y el apartado 5 del artículo 10. Tampoco puede mantenerse esta interpretación cuando se leen estas disposiciones en su contexto. Por ello, aunque algunos países hayan considerado que es útil precisar expresamente en sus convenios que la normativa sobre transparencia fiscal internacional –CFC– no es contraria al convenio, dicha precisión es innecesaria. Se reconoce que la normativa sobre transparencia fiscal internacional –CFC– que presenta esta configuración no contraviene las disposiciones del convenio.

<sup>48</sup> Tax Cuts and Jobs Act. New Code section 245. A.

Esas propuestas esbozan modelos de impuesto sobre sociedades, y de su inserción en el contexto de la fiscalidad internacional sobre los beneficios, alternativos al actualmente vigente (Cruz Padiá, 2016).

## 2. PROPUESTAS DE REFORMA QUE AFECTAN A LA RENTA GRAVABLE O BASE IMPONIBLE

¿Qué reformas se han propuesto respecto de la renta gravable o base imponible?

Se enumeran las siguientes:

- *Comprehensive Business Income Tax (CBIT)*<sup>49</sup>: no deducción de los intereses en sede de las empresas; base imponible próxima al resultado de explotación.
- *Allowance for Corporate Equity (ACE)* (Informe Mirrlees, 2013, capítulos 17 y 18): permitir una deducción nominal en sede de la entidad en concepto de remuneración teórica de los fondos propios similar a la deducción por intereses (*notional interest deduction*).
- *Allowance for corporate capital (ACC)* (OCDE, 2007): los intereses no son deducibles y la deducción ACE es calculada respecto de la totalidad de las fuentes de financiación.
- *Allowance for shareholders equity (ASE)* (OCDE, 2007): permitir esa deducción a nivel del socio (*risk-free return*).
- *Full integration system* (Ministerio de Economía y Hacienda, 1994): el impuesto sobre sociedades se considera a modo de impuesto a cuenta de la imposición personal del socio. Esta propuesta afecta indirectamente a la renta gravable, en cuanto ha de ser congruente con la renta gravada en la imposición personal del socio.

Ninguna de las propuestas anteriores ha gozado de aceptación generalizada, e incluso la citada en último lugar ha ido en retroceso, por más que técnicamente sea coherente con el papel del impuesto sobre sociedades en un sistema fiscal inspirado por los principios de capacidad económica y progresividad. Las más relevantes, que seguidamente se examinan, son la CBIT y la ACE. Como se verá, representan los puntos extremos de un continuo en cuyo centro se encuentra el modelo tradicional.

<sup>49</sup> *Department of the US Treasury. Integration of the individual and corporate tax systems, Taxing business income once. Washington DC1992.*

## 2.1. COMPREHENSIVE BUSINESS INCOME TAX (CBIT)<sup>50</sup>

El denominado *Comprehensive Business Income Tax* (CBIT) fue elaborado por los expertos del Tesoro norteamericano en 1992 (Treasury Integration Report, 1992). Aunque carente de aceptación práctica, las tendencias a la limitación objetiva de la deducción de intereses lo han desempolvado (Hansen, 2013). En este modelo, los intereses no son deducibles ni computables como tampoco lo son los dividendos, de manera tal que, en su formulación más amplia, el impuesto recae sobre el resultado de explotación.

Es neutral frente a las fuentes de financiación, ya que al no deducir los intereses cesa la discriminación a favor del endeudamiento en relación con los fondos propios (Sullivan, 2005). Simplifica notablemente la imposición sobre los beneficios, habida cuenta de que, como la experiencia enseña, buena parte de los numerosos conflictos del modelo tradicional versan sobre la parte del resultado contable imputable al resultado financiero<sup>51</sup>. En particular, frenaría el desplazamiento artificial de beneficios mediante operaciones financieras (Devereux y de Mooij, 2008, p. 17).

Las ventajas que aporta el modelo CBIT son importantes, pero tampoco está exento de objeciones:

- La primera, y tal vez la más importante, es su posible choque con el principio de capacidad económica. Si la capacidad económica se identifica con la renta disponible para los accionistas, el modelo CBIT colisiona, evidentemente, con el principio de capacidad económica. Ahora bien, esa identificación dista de estar justificada. El resultado de explotación es una magnitud demostrativa de capacidad económica, en cuanto mide la riqueza creada por la empresa mediante la transformación de bienes y servicios en otros bienes y servicios para su distribución en el mercado. Ciertamente, podría entenderse que el resultado contable afina más en la determinación de la capacidad económica, pero de ahí no se sigue que el resultado de explotación sea una magnitud que no pueda servirle.
- Genera, en conjunción con el impuesto sobre la renta de las persona físicas, un supuesto de doble imposición, similar al de la doble imposición de dividendos. Por tanto, podría resolverse por los mismos métodos o, alternativamente, aceptarse la hipótesis de doble imposición, si bien podría ser morigerada mediante la imposición de tipo cedular o la imposición dual, hoy muy extendida, aunque bajo diversos formatos<sup>52</sup>.

<sup>50</sup> *Department of the US Treasury. Integration of the individual and corporate tax systems, Taxing business income once. Washington DC1992.*

<sup>51</sup> En España se cuenta con una nutrida jurisprudencia: TS 24/04/2012, 10/05/2012 (operaciones sobre bonos), AN 9/12/2012 (operaciones sobre dividendos), AN 7/02/2013, 21/02/2013 (operaciones sobre gastos financieros), TS 21/06/2012, 18/07/2012 (operaciones sobre gastos financieros).

<sup>52</sup> *European Tax Handbook, 2013-2016.*

- Crea tensiones en relación con el consenso tejido por la OCDE para la distribución de las competencias para gravar la renta entre las distintas jurisdicciones fiscales. Dicho consenso reserva la tributación de los intereses al país donde reside su perceptor y, a modo de premio de consolación, el país donde reside el pagador tiene derecho a practicar una retención limitada, e incluso ese premio de consolación va en retroceso, seguramente porque así interesa a los países exportadores de capitales<sup>53</sup> y los importadores temen perjudicar la entrada de capitales, máxime cuando disponen de medios limitados para hacer frente a las estrategias triangulares (Schoen, 2012). El modelo CBIT aumentaría, todas las demás cosas iguales, la recaudación de los países receptores de capitales que financian las actividades empresariales realizadas por entidades residentes en su territorio, y no reduciría la de los países exportadores de capitales, pero a costa de crear doble imposición. Formalmente, el consenso de la OCDE no quedaría dañado, por cuanto los intereses continuarían siendo gravados por el país donde reside el perceptor de los mismos pero, desde el punto de vista material, el modelo CBIT sí iría contra ese consenso en la medida en que supondría un aumento de los ingresos fiscales por la imposición sobre los beneficios a favor de los países importadores de capital, y la generación de un supuesto de doble imposición económica de nuevo cuño. En este sentido, el modelo CBIT presenta una arista de reforma radical de las relaciones fiscales internacionales, en particular, del sistema de tributación internacional sobre los beneficios.
- Una reflexión similar cabe en relación con el ordenamiento comunitario. El modelo CBIT no rozaría formalmente con las directivas comunitarias, pero tal vez sí con el presupuesto material de las mismas. Así, la Directiva matriz-filial<sup>54</sup> parte de la base de que los dividendos se gravan en sede de su perceptor y que, para evitar la doble imposición, han de quedar exentos o asistidos de un crédito de impuesto, de manera tal que, en el contexto del modelo CBIT, carecería de sentido pues el problema que resuelve no se plantearía. Y la misma reflexión podría efectuarse en relación con la Directiva de intereses y cánones<sup>55</sup>, toda vez que la no deducción de los mismos haría innecesaria la retención que dicha norma comunitaria suprime, bajo el cumplimiento de determinadas condiciones.

Aun cuando la tendencia actual a la limitación respecto de la deducción de intereses pueda evocar al modelo CBIT, debe ponerse de relieve que así como dicha limitación discrimina contra las entidades excesivamente endeudadas, incluso por motivos puramente comerciales o financieros, el modelo CBIT trata por igual a todas las entidades, de manera tal que el mismo no debería recibir el reproche de la distorsión que provoca aquella limitación.

<sup>53</sup> *Protocolo que modifica el Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición* (Madrid, 14 de enero de 2013).

<sup>54</sup> Directiva 90/435, modificada por la Directiva 2003/123. Texto en vigor Directiva 2011/96, modificada por la Directiva 2014/86 y por la Directiva 2015/121.

<sup>55</sup> Directiva 2003/49, concerniente a la supresión de retenciones sobre intereses y cánones transfronterizos en las relaciones matriz-filial.

## 2.2. ALLOWANCE FOR CORPORATE EQUITY (ACE)<sup>56</sup>

El denominado *Allowance for Corporate Equity* (ACE) fue propuesto por el IFS Capital Taxes Group en 1991, y su más entusiasta defensa está contenida en el Informe Mirrlees (2013).

En este modelo, la base imponible del impuesto sobre sociedades se determina minorando el resultado contable en una partida que representa el coste teórico de uso de los fondos propios.

Una base imponible así construida grava la renta económica, y de ahí que no frene la realización de inversiones, a diferencia de lo que acontece en relación con la base imponible tradicional (Devereux, 2012). Por otra parte, es neutral frente a las decisiones de elección de las fuentes de financiación. Ambas características son muy apreciadas por los hacendistas, pero no por ello el modelo ACE es inmune a la crítica:

- Para mantener la recaudación ha de elevarse sustancialmente el tipo de gravamen (De Mooij, 2011), lo que iría en contra de la tendencia al descenso de los tipos de gravamen y ensanchamiento de bases imponibles de los últimos treinta años (Devereux, 2012). Dificilmente esa disminución de la recaudación debido al estrechamiento de la base imponible se vería compensada, al menos a corto plazo, por el aumento de inversión (Mirrlees *et al.*, 2012).
- El cálculo del coste de uso del capital implica ciertas complejidades técnicas, como, por ejemplo, la dirigida a evitar la duplicidad inherente a las participaciones intermedias<sup>57</sup>.
- Obligaría a reconocer en el impuesto sobre la renta de las personas físicas una deducción representativa del coste de oportunidad del capital previamente ahorrado (Adam *et al.*, 2011, p. 475), lo que iría en detrimento de la progresividad.
- Podría auspiciar la negación de los beneficios de los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición, en la medida en que se entendiera que desnaturaliza la tributación sobre los beneficios de las empresas (Klemm, 2006).

El modelo ACE está emparentado con el modelo de flujo de fondos del Informe Meade (1980, capítulo doce). En rigor, la Comisión Meade propuso tres bases imponibles alternativas al resultado contable:

- Diferencia entre los flujos de entradas y salidas de fondos imputables a las operaciones reales. Partiendo de la base imponible tradicional se llega a esta base suprimiendo la deducción de intereses y por amortizaciones, permitiendo la deducción

<sup>56</sup> Informe Mirrlees (2013, capítulos 17 y 18).

<sup>57</sup> *Business Tax Working Group (Australia). Discussion Paper* (2012).

del importe de las inversiones, e incorporando el producto de la transmisión de inmovilizado (base R).

- Diferencia de las entradas sobre las salidas de fondos respecto de las transacciones reales y financieras. Partiendo de la base anterior, se sumarían a la misma los capitales recibidos a título de préstamo, se deducirían las amortizaciones de los mismos y sus intereses (base R+F).
- Cantidad neta de dinero que los accionistas obtienen de la sociedad (base S).

Esta base ha sido propuesta por el partido republicano norteamericano, pero no ha sido recogida por la reforma fiscal de la administración Trump.

Bajo el título de *Bonificación por Crecimiento e Inversión* (BCI), el artículo 11 de la propuesta de Directiva sobre una base imponible común europea<sup>58</sup> regula una deducción ACE. Toma como base de cálculo el incremento de los fondos propios, y como tasa de rendimiento el tipo de interés de la deuda pública a largo plazo más dos puntos porcentuales. Las participaciones sobre las entidades asociadas minoran la base de cálculo. Mediante el ejemplo a pie de página, ajustado a las previsiones de la directiva, se compara el impacto de la deducción ACE con el del modelo CBIT<sup>59</sup>.

<sup>58</sup> *Propuesta de Directiva del Consejo, relativa a una base imponible común del Impuesto sobre Sociedades (25/10/2016).*

<sup>59</sup> Se propone un caso práctico de aplicación del BCI o deducción ACE, frente al modelo CBIT, basado en las siguientes hipótesis:

- Base de recursos propios: Fondos propios (FP) – Cartera de valores de asociadas.
- Incremento de la base de recursos propios:  $FP_f - FP_0$ , durante 10 años;  $FP_f - FP_1, FP_2, FP_3 \dots FP_n$ , a partir de 10 años. Por tanto, el aumento de fondos propios en los diez años siguientes a la implantación del modelo, más el aumento deslizando de fondos propios.
- Importe de la deducción de la base imponible: Tipo de interés de la deuda a 10 años ( $Tidp$ ) + 2%  $\times$  incremento de base de recursos propios. Se supone  $Tidp$  3 %, por más que, actualmente sea bastante más bajo. Ratio BCI 5% (3% + 2%).
- El decremento de la base de recursos propios genera reintegros. No se contempla.
- Resultado explotación: 12 M, constante durante 10 años. Gastos financieros: 2 M, constante durante 10 años. Resultado contable: 10 M, constante durante 10 años. Fondos propios inicio: 0 Dividendos: 0.

Magnitudes 10 primeros años:

Deducciones BCI:  $0,5 + 1 + 1,5 + 2 + 2,5 + 3 + 3,5 + 4 + 4,5 + 5 = 27,5$

Base imponible BCI:  $9,5 + 9 + 8,5 + 8 + 7,5 + 7 + 6,5 + 6 + 5,5 + 5 = 72,5$

Base imponible CBIT:  $12 + 12 \dots 12 = 120$

Magnitudes a partir del año décimo:

Deducciones BCI: 5.

Base imponible BCI: 5.

Base imponible CBIT: 12.

La mejor adecuación de la deducción ACE a la función inversora de la empresa encuentra el contrapunto de su negativo impacto recaudatorio (Albi, 2017)<sup>60</sup>.

Con ciertas restricciones, la deducción ACE está prevista en Bélgica e Italia, entre otros países. Sin embargo, la declaración franco-alemana relativa al proyecto de base imponible común consolidada europea (BICCIS), propone eliminar la deducción ACE<sup>61</sup>.

### 3. PROPUESTAS DE REFORMA QUE VERSAN SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE LA BASE IMPONIBLE ENTRE LAS JURISDICCIONES FISCALES

¿Qué reformas se han propuesto respecto de la distribución de la base imponible entre las jurisdicciones fiscales?

Se enumeran las siguientes:

- *Destination-based cash flow tax* (DBCFT) (Auerbach *et al.*, 2007): ajustes en frontera que determinan una base imponible próxima a la del IVA pero deduciendo los costes salariales.
- *Base Imponible Común Consolidada Europea* (BICCIS) (Botella García-Lastra, 2017): tributación sobre la cuota parte de los beneficios consolidados del grupo europeo, determinada según fórmula de reparto predeterminada.
- *Adecuación al proyecto BEPS de la OCDE*: asegurar que el beneficio sea gravado por la jurisdicción fiscal en la que se produce la creación de valor derivado de la realización de la actividad económica correspondiente. A tal efecto, se han afinado las reglas concernientes al principio de libre competencia y las relativas a la presencia del establecimiento permanente; formulado nuevos criterios para evitar la competencia fiscal perjudicial; propuesto un límite a la deducción de los gastos financieros; sugerido la ampliación de la transparencia fiscal internacional; estimulado las técni-

---

No obstante, la deducción nominal se considera interés a los efectos de la limitación a la deducción de gastos financieros prevista en la Directiva 2016/1164. Por tanto, el techo de gasto financiero más la deducción nominal es  $12/30\% = 3,6$ . Este ejemplo, tal vez exagerado en cuanto al ratio BCI en los momentos actuales, pretende poner de relieve el contraste entre los modelos BCI y CBIT, en lo concerniente a la amplitud de la base imponible. También alertar acerca de los onerosos efectos recaudatorios imputables al BCI.

<sup>60</sup> «... un gran problema del enfoque ACE... es la considerable pérdida de recaudación que genera en el IS. Esto se puede compensar aplicando ACE, paulatinamente, solo a los aumentos de patrimonio neto... En mi opinión, como vengo proponiendo y discutiendo desde hace muchos años, con la aceptación, aunque sea parcial en el tiempo por razones recaudatorias, del enfoque ACE o AGI se cuenta con una alternativa muy válida al IS tradicional, que soluciona una parte básica de sus problemas y estimula la inversión y el crecimiento económico...» (pp. 64 y 65).

<sup>61</sup> *German-French Position Paper on CCTB Proposal* (punto 3).

cas para evitar los efectos erosivos de los instrumentos híbridos; y, en fin, reforzado las normas antiabuso de los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición.

- *Propuesta fiscal republicana*<sup>62</sup>: tributación en destino, mediante ajustes en frontera, más base imponible sobre flujo de fondos (DBCFT); descenso del tipo de gravamen al 20%; amortización del precio de adquisición en el primer periodo; no deducción de intereses; tributación de beneficios acumulados en el extranjero al 8,75 % o al 3,5 %, según los activos, líquidos o no, pagadero en 8 años; exención para dividendos extranjeros y rentas de establecimientos permanentes; limitación de la transparencia fiscal internacional a la renta pasiva. La propuesta más novedosa, esto es, la tributación en destino más base imponible sobre flujo de fondos, no ha sido recogida por la reforma de la administración Trump, pero sí buena parte de las restantes<sup>63</sup>.
- *Restablecer el sistema de retenciones en la fuente*: práctica generalizada de retenciones sobre pagos transfronterizos, en particular sobre intereses y cánones, como una medida de apoyo al vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios construido sobre las pautas de la OCDE, singularmente desgastado por la planificación fiscal agresiva (Fuest *et al.*, 2013; Martín Jiménez, 2018).
- *Adaptar el impuesto sobre sociedades a los requerimientos de la economía digital*. El reto es importante, debido a que, por la forma en cómo se desenvuelve la economía digital, resulta incierto identificar el lugar donde se crea valor, así como la dimensión del mismo y su traducción en beneficio imponible, mediante la utilización de las categorías del vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios<sup>64</sup>.
- *Worldwide taxation* (Avi-Yonah y Haiyan Chu, 2016). En su versión extrema, implica la tributación de la entidad dominante del grupo multinacional sobre el resultado contable consolidado, reconociendo como créditos de impuesto a los pagados sobre los resultados contables individuales. En su versión moderada se centra en el sistema de imputación como método para eliminar la doble imposición económica internacional, acompañado de una transparencia fiscal internacional rigurosa.
- *Minimum Global Tax* (Azam, 2016)<sup>65</sup>: tributación mínima del resultado contable. Admite diversas modalidades según que se aplique entidad por entidad o de forma consolidada.

<sup>62</sup> *Potential US Tax Reform*.

<sup>63</sup> *New Tax Law (H.R.1)- Initial Observations*. KPMG.

<sup>64</sup> *A Fair and Efficient Tax System in the European Union for the Digital Single Market*. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. COM (2107) 547 final.

<sup>65</sup> «... I call upon Congress to enact a new Internal Revenue Code provision that requires a minimum global effective corporate tax rate. According to my proposal, if the global effective corporate tax rate (of any U.S. multinational and its controlled foreign corporations) falls below 15%, the U.S. Corporation will be required to close the gap and pay the Internal Revenue Service up to the 15% minimum tax on its global profits as an interim liability. Additionally, I propose the enactment of an «exit tax» to limit corporate inversions and, finally, advocate for the strengthening of international norms through bilateral treaty

Ninguna de las propuestas enumeradas ha concitado la adhesión unánime de los legisladores fiscales, aunque elementos de algunas de ellas se han visto reflejados, más o menos nítidamente, en ciertas reformas fiscales acometidas en los últimos años. No obstante, las recomendaciones del proyecto BEPS con rango de estándar mínimo deberán ser implantadas en las distintas jurisdicciones fiscales concernidas en virtud del compromiso político alcanzado. Adicionalmente, aquellas que han inspirado normas comunitarias, tendrán también su debido reflejo normativo.

### 3.1. ADECUACIÓN AL PROYECTO BEPS DE LA OCDE

Los 15 informes en los que se ha materializado el proyecto BEPS de la OCDE contienen un conjunto de recomendaciones dirigidas a las autoridades de las distintas jurisdicciones fiscales, a fin de *asegurar que los beneficios queden gravados allá donde tienen lugar las actividades económicas y se añade valor*<sup>66</sup>.

Por su fuerza vinculante, política que no jurídica, esos informes pueden ser agrupados en tres categorías, a saber, estándares mínimos, metodologías comunes, y directrices basadas en las mejores prácticas, de manera tal que solo los integrantes de la primera categoría cuentan con el compromiso político de su implementación<sup>67</sup>.

---

modifications and international cooperation. I argue that this innovative proposal offers a comprehensive, distinct and justified tax reform package that will successfully and efficiently address the challenge of international corporate tax avoidance...» (Introducción y p. 36).

<sup>66</sup> Action 1. Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy.

Action 2. Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements.

Action 3. Designing Effective Controlled Foreign Company Rules.

Action 4. Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments.

Action 5. Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance.

Action 6. Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances.

Action 7. Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status.

Action 8-10. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation.

Action 11. Measuring and Monitoring BEPS.

Action 12. Mandatory Disclosure Rules.

Action 13. Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting.

Action 14. Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective.

Action 15. Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties.

<sup>67</sup> Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Nota. Informes finales de 2015.

Distingue la OCDE entre los estándares mínimos nuevos y la puesta al día de los estándares preexistentes.

Puesta al día de los estándares preexistentes:

- Las reglas que se proponen para la identificación de la existencia de un establecimiento permanente (acción 7), las cuales han sido recogidas por el Convenio Multilateral (Parte IV).

La acción 7, instrumentada posteriormente a través de la Convención Multilateral (OCDE, 2016), propone la modificación del artículo 5 del Modelo de Convenio y de los comentarios correspondientes para evitar algunos abusos advertidos en los últimos años, tendentes a disimular la presencia de un establecimiento permanente.

Ahora bien, la interpretación finalista de la norma para identificar la existencia de establecimientos permanentes tal vez ya permitía resolver bastantes de las cuestiones abordadas por la acción 7. Así, puede citarse la Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de junio de 2016 (rec. núm. 2555/2015), especialmente aguda en el análisis de los elementos que configuran la figura del agente dependiente, aunque tal vez forzada en lo que concierne al contenido del *lugar fijo de negocio* (Gorospe Oviedo, 2017). Con todo, se inserta en una línea de análisis que enraíza con los retos planteados por la economía digital (García Novoa, 2017). Para complementar las modificaciones introducidas en el artículo 5 del Modelo de Convenio, la OCDE ha publicado en 2018 reglas relativas a la atribución de beneficios a los establecimientos permanentes (OCDE/G20, 2017a).

- Las precisiones y mejoras para la correcta aplicación del principio de libre competencia entre empresas asociadas (acciones 8-10), las cuales han sido posteriormente recogidas por la *Guía de Precios de Transferencia* de la OCDE (julio de 2017).

Para la aplicación práctica del principio de libre competencia, la OCDE aprobó en 1995 las Directrices sobre Precios de Transferencia. Pues bien, las acciones 8-10, incorporan nuevas precisiones y mejoras a determinados capítulos de esas directrices, en particular en lo que concierne a la toma en consideración de los riesgos asumidos por las partes de la operación vinculada. La acción 8 se refiere a los intangibles, la acción 9 a la asignación de riesgos y la acción 10 a la recharacterización de operaciones. Su contenido, como se ha indicado, ha sido incorporado a una nueva versión de las citadas directrices (OCDE, 2017a). Ahora bien, el efecto práctico de esas precisiones y mejoras ya podía alcanzarse, en buena parte, con las reglas antiguas, mediante su aplicación espiritualista y atenta a las realidades antes que a las formas jurídicas, en particular en los casos de ciertas reestructuraciones de los grupos multinacionales aquejadas de debilidades

en cuanto a la sustancia económica de las mismas. Puede consultarse, en este sentido, la Sentencia de la Audiencia Nacional de 22 de febrero de 2018<sup>68</sup>.

La nueva versión de las Directrices sobre Precios de Transferencia aporta un análisis más riguroso, pero no ha podido superar las dificultades prácticas inherentes a la aplicación del principio de plena competencia, en particular en relación con los activos intangibles, tales como marcas, patentes, organización, conocimientos técnicos, y asimilados<sup>69</sup>. Esas dificultades han dado alas a las estrategias de planificación fiscal agresiva, dificultado su control y perturbado las relaciones entre las jurisdicciones fiscales concernidas.

Son estándares de nuevo cuño:

- Ciertas medidas contra el denominado *treaty shopping* o mercadeo de convenios bilaterales para eliminar la doble imposición (acción 6). Han sido recogidas en el Convenio Multilateral (parte III).

Esas medidas consisten, básicamente, en limitar el acceso a los beneficios del convenio a las personas cualificadas (cláusula LOB) y en el test del propósito principal (cláusula PPT).

El reforzamiento de las reglas que impidan la aplicación de los convenios bilaterales para finalidades espurias, se enmarca plenamente en las técnicas tendentes a evitar la desviación de beneficios hacia zonas de baja tributación. Sin embargo, la aplicación de estas cláusulas ofrece evidentes dificultades, la primera (LOB) por su

<sup>68</sup> SAN de 22 de febrero de 2018 (rec. núm. 2945/2014): «... en el caso de autos, el debate lo centra con precisión el TEAC, entre otras, en la p. 43 de la Resolución cuando razona, tras examinar las pruebas, que "la reestructuración del riesgo ha sido puramente nominal", no real. Todo el esfuerzo de la Inspección se ha dirigido a demostrar que, pese a que nominalmente [la recurrente] ha asumido funciones y riesgos, lo cierto es que realmente, al menos en los ejercicios enjuiciados, no se ha producido cambio significativo alguno. Una vez que se llega a dicha conclusión, la Inspección sostiene que la valoración realizada por la sociedad para el cálculo de los precios de transferencia es inadecuada y utiliza el que considera correcto...».

<sup>69</sup> Acción 8. Texto entresacado: «los intangibles pueden tener características especiales que compliquen la búsqueda de comparables y, en algunos casos, dificulten la determinación de los precios en el momento de celebrarse la operación, siendo posible, por otra parte, que por motivos empresariales totalmente legítimos... las empresas estructuren una operación que involucre intangibles de una forma diferente a la que contemplan empresas independientes... debe reconocerse que puede que, en muchos casos que involucren intangibles, sea difícil o imposible identificar comparables fiables, de forma tal que en situaciones en las que no puedan identificarse operaciones no vinculadas comparables, acaba por admitirse el uso de técnicas de valoración para estimar el precio de plena competencia de los intangibles transferidos entre empresas asociadas... a modo de herramienta que puede ser aplicada de forma útil para identificar el precio de plena competencia... las técnicas de valoración deben ser aplicadas de forma consistente con el principio de plena competencia, aún a sabiendas de que las estimaciones de valores basadas en estas técnicas pueden ser volátiles, ya que las pequeñas variaciones en una u otra de las hipótesis subyacentes en el modelo de valoración o en uno o varios de los parámetros de valoración pueden conducir a grandes diferencias en el valor del intangible que arroje el modelo...».

complejidad, incluso en su versión simplificada, y la segunda (PPT) por sus acentuados componentes de subjetividad. Tal vez por ello, el consenso subyacente a este estándar sea débil<sup>70</sup>.

- El informe país por país, relativo a la revelación de la distribución de activos, rentas y otros elementos económicos entre las jurisdicciones fiscales en las que el grupo multinacional opera (acción 13). Ha sido recogido en el capítulo V y en el anexo III de las Directrices sobre Precios de Transferencia (julio de 2017).

En su virtud, la entidad dominante del grupo de empresas multinacional debe presentar, ante la jurisdicción fiscal de su residencia, un documento en el que se dé cuenta de las sociedades que lo integran, el lugar de su residencia, su actividad principal, el volumen de operaciones de cada una de ellas, los empleados, los activos tangibles y, en fin, los impuestos sobre los beneficios devengados y pagados ante cada jurisdicción fiscal.

Se espera que esta información, en conjunción con las medidas sobre revelación de estrategias fiscales por parte de entidades e intermediarios fiscales, y de aquellas que versan sobre la responsabilidad social corporativa, tenga un apreciable efecto disuasorio en relación con las prácticas de planificación fiscal agresiva (Gascón Catalán, 2014).

Los activos intangibles, bajo el pretexto de la protección de los secretos comerciales, no están afectados por la obligación de información, siendo así que la ubicación de los mismos en entidades sujetas a tributación liviana constituye uno de los instrumentos más potentes de la desviación de beneficios<sup>71</sup>.

Con todas sus limitaciones, la información país por país es una pieza esencial del abanico de las medidas que integran la revolución que, en los últimos tiempos, se ha producido en la configuración de la transparencia, tanto en las relaciones fiscales internacionales trabadas entre las jurisdicciones fiscales como en las establecidas entre las empresas y las jurisdicciones fiscales, en particular en el ámbito de la UE<sup>72</sup>.

- Las medidas contra las prácticas fiscales perniciosas (acción 5).

Consisten en una reformulación de los criterios de detección que se venían aplicando para identificar los regímenes fiscales privilegiados determinantes de competencia

<sup>70</sup> Acción 6. «Impedir la utilización abusiva de convenios fiscales: Además, si a un país no le preocupa el efecto que las estrategias de *treaty shopping* puedan provocar en el ejercicio de su potestad tributaria como Estado de la Fuente, desde luego no estará obligado a aplicar disposiciones como la CLB o la NPP en la medida que sí admita la incorporación de estas cláusulas en sus convenios para que el otro Estado contratante pueda hacer uso de ellas...» (apartado 23).

<sup>71</sup> *BIAC. BEPS Position Paper. BIAC fully supports the recognition under Action 13 of the importance of protecting the confidentiality of commercially sensitive information.*

<sup>72</sup> Directiva 77/799/CEE, sustituida por la Directiva 2011/16/UE, modificada en sentido ampliatorio por la Directiva 2014/107/UE, la Directiva 2015/2376/UE, la Directiva 2016/881/UE, la Directiva 2016/2258 y por la Directiva 2018/822.

fiscal lesiva, en el marco del proyecto de la OCDE sobre esta materia. Los criterios iniciales estaban basados en el aislamiento del régimen fiscal privilegiado del sistema general de tributación (OCDE, 1978). La acción 5 añade el denominado mecanismo del nexo de la actividad desarrollada por la entidad con el territorio en el que reside (Lampreave Márquez, 2016).

La acción 5 ha desarrollado el mecanismo del nexo en relación con el régimen fiscal privilegiado o preferencial conocido como *patent box*. Establecido en bastantes países consiste, esencialmente, en una tributación reducida respecto de las rentas procedentes de activos intangibles, fruto, básicamente, de actividades de I+D+i. La acción 5 no propone suprimir este régimen, como hubiera deseado el antiguo ministro alemán de finanzas<sup>73</sup>, sino reservar su disfrute a las entidades que verdaderamente realizan la actividad de I+D+i.

El criterio del nexo se extenderá a las denominadas *cash-boxes*, esto es, entidades que poseen activos valiosos, generalmente intangibles o financieros, de cuya cesión, generalmente intragrupo, perciben nutridos ingresos, pero que en muy poco o nada han realizado las actividades económicas inherentes a su generación, de manera tal que se trata de una posesión en cierto modo artificial (OCDE, 2017b; OCDE/G20, 2017b).

La conjunción de la actividad económica real con el nexo implica que la entidad concernida realice una actividad provista de sustancia, lo que se ha dado en llamar el requisito de la actividad sustancial (López Rodríguez, 2016).

- Las medidas relativas a la resolución de conflictos, incluyendo el arbitraje. (acción 14). Han recalado en el Convenio Multilateral (parte VI).

Refuerzan la eficacia del procedimiento amistoso del artículo 25 del Modelo de Convenio de la OCDE, mediante la extensión de los supuestos de su aplicación y la sugerencia del establecimiento del arbitraje obligatorio y vinculante. El arbitraje es una fórmula típica de resolución de conflictos internacionales<sup>74</sup>, y de esa naturaleza son los surgidos entre dos jurisdicciones fiscales que pretenden gravar la misma renta. El arbitraje solo se aplica cuando las dos jurisdicciones fiscales concernidas hayan optado por el mismo<sup>75</sup>.

<sup>73</sup> Schaeuble: «... "patent box" schemes were at odds with EU rules designed to deter discriminatory tax rules...». «We have to look at this practice and discuss it in Europe...». «That's no European spirit. You could get the idea they are doing it just to attract companies». (BBST, información de prensa).

<sup>74</sup> Convenio de La Haya de 1907 sobre Arreglo Pacífico de Diferencias. Artículo 37: *Tiene por objeto arreglar los litigios entre los Estados mediante jueces elegidos por ellos y sobre la base del respeto al Derecho. El compromiso de arbitraje implica la obligación de someterse de buena fe a la sentencia arbitral.*

<sup>75</sup> *La partie VI de la Convention s'applique uniquement entre des Parties qui choisissent explicitement de l'appliquer. L'article 18 permet à une Partie de choisir d'appliquer la partie VI à l'égard de ses Conventions fiscales couvertes en notifiant son choix au Dépositaire. S'agissant des relations entre deux Juridictions contractantes ayant conclu une*

Algunos autores contemplan esta medida a modo de contrapeso de las restantes del proyecto BEPS las cuales, supuestamente, tendrían por efecto aumentar las disputas entre contribuyentes y administraciones fiscales. Esta hipótesis no deja de ser sorprendente. En efecto, si las medidas del proyecto BEPS tienen, de una parte, efecto clarificador respecto de la aplicación del principio de libre competencia, y de otra, efecto disuasorio respecto de la planificación fiscal agresiva, lo que debería esperarse es, justamente, lo contrario.

Con todo, el refuerzo del procedimiento amistoso y el avance del arbitraje han sido celebrados por los oponentes al proyecto BEPS como la única medida realmente válida, aunque la encuentren tibia (Hufbauer *et al.*, 2015)<sup>76</sup>.

Son metodologías comunes:

- Las medidas relativas a los instrumentos financieros y entidades híbridas (acción 2).
- Las medidas concernientes a la limitación a la deducción de intereses (acción 4).

Son mejores prácticas:

- La transparencia fiscal internacional (acción 3).
- La revelación de estrategias de planificación fiscal agresiva (acción 12) (Menéndez, 2018, pp. 141 y ss.).

Las medidas encuadradas como metodologías comunes y mejores prácticas, además de no incorporar un compromiso político, no han tenido ulteriores desarrollos relevantes en los documentos de la OCDE, de manera tal que su fuerza en orden a apuntalar el sistema de tributación internacional sobre los beneficios es menor.

Sin embargo, han inspirado la producción normativa de la UE. Así, la limitación de intereses, la transparencia fiscal internacional y la regulación de los instrumentos y entidades híbridas han sido materia de la Directiva 1164/2016/UE, modificada en lo relativo a los híbridos por la Directiva 952/2017/UE, y la revelación de estrategias de planificación fiscal agresiva, si bien

---

*Convention fiscale couverte, la partie VI s'applique uniquement si les deux Juridictions contractantes notifient au Dépositaire leur choix de l'appliquer* (Note explicative portant sur la convention multilatérale pour la mise en œuvre des mesures relatives aux conventions fiscales pour prévenir l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéficiaires).

<sup>76</sup> «Action 14 attempts to speed up deliberations and create a stronger obligation to resolve the dispute-both steps in the right direction. But compared to the strength of "anti-abuse" proposals offered in earlier actions, Action 14 is weak tea. It does not propose the obvious solution, an arbitration mechanism akin to what is available in the World Trade Organization (for trade disputes) or the International Center for the Settlement of Investment Disputes. A properly structured arbitration mechanism, perhaps under OECD auspices, would deftly resolve cases in which an MNC pays tax to two jurisdictions on the same income».

proyectada sobre los denominados intermediarios fiscales, también es una materia armonizada a raíz del acuerdo alcanzado en el Ecofin de 13 de marzo de 2018, finalmente concretado en la Directiva 2018/822/UE.

Las medidas contenidas en los informes finales del proyecto BEPS no han supuesto una modificación del sistema de tributación internacional sobre los beneficios, tal y como lo han configurado el Modelo de Convenio y las Directrices sobre Precios de Transferencia (Serrano Antón, 2015). En efecto, la residencia y la sucursal o establecimiento permanente permanecen como los puntos de conexión de las rentas de las entidades jurídicas con las jurisdicciones fiscales, y las desviaciones artificiosas de beneficios entre entidades del grupo multinacional continúan siendo corregidas, básicamente, por aplicación del principio de libre competencia. En función de esos dos puntos de conexión y del principio de libre competencia, se atribuye a las distintas jurisdicciones fiscales la competencia para gravar la renta de las entidades, se hallen o no integradas en grupos multinacionales, si bien el principio de libre competencia solo se aplica, obviamente, en relación con los grupos.

A lo largo de los informes que integran el proyecto BEPS se insiste en que *los beneficios queden gravados allá donde tienen lugar las actividades económicas y se añade valor*. ¿Implica esta declaración un principio o criterio de atribución distinto al anteriormente descrito? ¿Podrían las jurisdicciones fiscales reclamar derechos de imposición sobre rentas contabilizadas por entidades no residentes que no operan mediante establecimiento permanente? Así, por ejemplo, en razón a que la entidad vende bienes o suministra servicios a personas o entidades residentes en sus territorios, o por causa de que para su negocio son básicos los datos procedentes de los usuarios de sus servicios que residen o simplemente transitan por sus territorios o, en fin, porque el negocio de la entidad descansa en nuevas técnicas o instrumentos científicos derivados de la investigación públicamente financiada... y así se podrían ir enumerando un conjunto de fuentes de creación de valor con su correspondiente adscripción territorial, tales como el lugar de residencia de los proveedores, o de los financiadores, entre otros.

Si esto fuera así, el proyecto BEPS no solo habría venido a proveer instrumentos para la mejor aplicación del sistema de tributación internacional sobre los beneficios puesto en pie por la OCDE, sino a dar carta de naturaleza a nuevos nexos fundadores de derechos de imposición. No sería una buena noticia, por cuanto se desataría una inseguridad jurídica superlativa, ya que la OCDE no ha explicado, en términos positivos, el alcance del principio de creación de valor, ni definido los factores que determinarían la existencia y extensión cuantitativa de los derechos de imposición hipotéticamente configurados al amparo del mismo (Hey, 2018).

En el contexto del objeto y finalidad del proyecto BEPS es más fácil entrever que el principio de creación de valor es una forma de expresar, brillantemente, que los efectos de las operaciones de desviación de beneficios son inadmisibles, por cuanto contrarían el efecto práctico que ha de derivarse de los principios y criterios que configuran el sistema de tributación internacional sobre los beneficios que, obsérvese bien, no han sido modificados por el proyecto BEPS.

El proyecto BEPS no es una reflexión respecto de la idoneidad del vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios en orden a distribuir equitativamente los ingresos fiscales entre las jurisdicciones fiscales, ni respecto de la conveniencia de sus efectos económicos ni, en fin, pone en pie un consenso para desterrar la competencia entre jurisdicciones fiscales.

El proyecto BEPS no pasa de ser un conjunto de soluciones técnicas que, sin duda, mejorarán la aplicación práctica del referido sistema, pero sin introducir modificaciones sustanciales (García Novoa, 2017)<sup>77</sup>. Y en este sentido debe ser entendido.

Con todo, existen motivos para temer que, al amparo del principio de creación de valor, se abran paso figuras tributarias novedosas, básicamente en el ámbito de la economía digital, que podrían venir a poner en cuestión el consenso relativo al sistema de tributación internacional sobre los beneficios (Hey, 2018). La preservación de ese consenso es tarea inexcusable para la OCDE. Por tanto, si la economía digital amerita la creación de nuevos puntos de conexión, la OCDE debería definirlos, sin esperar a que las respuestas unilaterales se desboquen, tal vez estimuladas por el principio de creación de valor, alumbrado por la propia OCDE.

¿Alcanzará el proyecto BEPS sus objetivos?

El gran optimismo que los impulsores del proyecto BEPS muestran<sup>78</sup>, no ha sido, ciertamente, compartido por la generalidad de los autores (Avi-Yonah y Haiyan Chu, 2016), en especial no lo ha sido por aquellos que, ya desde el inicio del proyecto BEPS, advirtieron que el *1920s compromise* no era válido en el siglo XXI, en particular, porque había venido estimulando la competencia entre jurisdicciones fiscales (Devereux y Vella, 2014)<sup>79</sup>.

<sup>77</sup> «... BEPS no cuestiona los aspectos medulares que informan el actual internacional tax regime... BEPS es un avance significativo en el planteamiento de soluciones a la fiscalidad internacional, pero no constituye, ni mucho menos, una revolución fiscal...» (p. 174).

<sup>78</sup> Ángel Gurriá: «Base erosion and profit shifting affects all countries, not only economically, but also as a matter of trust. BEPS is depriving countries of precious resources to jump-start growth, tackle the effects of the global economic crisis [,] and create more and better opportunities for all. But beyond this, BEPS has been also eroding the trust of citizens in the fairness of tax systems worldwide. The measures [presented in the action reports] represent the most fundamental changes to international tax rules in almost a century: they will put an end to double non-taxation, facilitate a better alignment of taxation with economic activity and value creation, and when fully implemented, these measures will render BEPS-inspired tax planning structures ineffective». (cita tomada Avi-Yonah y Haiyan Chu, 2016).

<sup>79</sup> «The international tax regime is in dire need of reform. It seeks to address the double or multiple taxation of income arising from cross border transactions but the reliance on a source / residence dichotomy as well as an active / passive income dichotomy makes it unfit for purpose. Not only is the allocation of taxing rights along these lines arbitrary, it is ill-suited to dealing with multinationals operating in a truly global business environment ... The regime is further undermined by national rules that facilitate its exploitation and by specific international tax rules that are easily manipulated and hard to justify. Overall the system is manipulable, distortive, often incoherent and unprincipled and encourages countries to compete leading to a race to the bottom» (pp. 11-12).

En efecto, tanto desde la perspectiva de la técnica tributaria como desde la sociología y política fiscal, hay bastantes razones para dudar de la plena efectividad del proyecto BEPS.

Así, desde la perspectiva de la técnica tributaria, se puede indicar:

- La descalificación de las operaciones y entidades carentes de sustancia, correcta en sí misma, y ampliamente respaldada por el consenso internacional respecto de la configuración de las normas antiabuso de carácter general (Delgado Pacheco, 2018)<sup>80</sup>, podría poner en pie estrategias sofisticadas de creación artificiosa o aparente de sustancia (Devereux y Vella, 2014)<sup>81</sup>. Ciertamente ello constituiría un abuso de formas jurídicas reprochable (Palao Taboada, 2001), pero de ahí no se sigue que la planificación fiscal agresiva no vaya a explorar las posibilidades ofrecidas por dichas estrategias.
- Los regímenes fiscales preferenciales, supuestamente acorralados por el programa de la competencia fiscal desleal de la OCDE y el Código de Conducta de la UE, lejos de desaparecer, han venido, a lo largo de los tres últimos lustros, adaptándose de manera no sincera y sinuosa, sin que sea realista esperar una rectificación de esa línea como fruto del proyecto BEPS, aun cuando sí su adaptación. En particular, los descensos agresivos de tipos de gravamen, o la concesión de ventajas fiscales exorbitantes a la realización de actividades de I+D+i, probablemente continuarán presentes (Keen, 2018)<sup>82</sup>.
- La doctrina del nexo, en la que se confía para poner coto a los regímenes fiscales preferenciales, antes que neutralizarlos podría cohonstarlos, de manera tal que dichos regímenes adoptarían nuevas formas, pero no desaparecerían.
- Las dificultades prácticas para aplicar el principio de libre competencia debido a la carencia generalizada de comparables, circunstancia que tenderá a agravarse en los años venideros, al compás de la evolución de la tecnología y del refinamiento de los patrones de consumo.

<sup>80</sup> «Como hemos reiterado, el consenso internacional ha supuesto la consagración de una doctrina antielusión basada en (i) la interpretación finalista, sistemática y coherente de las normas tributarias, (ii) la exigencia de sustancia económica en los negocios que determinará su verdadera naturaleza, y (iii) la exigencia de motivos económicos válidos más allá de la mera búsqueda de una ventaja fiscal...» (p. 331).

<sup>81</sup> «Fifth, the proposed solutions are likely to be undermined by tax planning and to create real economic distortions. While it is unclear what «substantial activity» will be required for preferential regimes, one can safely predict that as long as the cost of satisfying this test is less than the resulting tax saving, multinationals will satisfy it. This will undermine the OECD's solution and, more importantly, as multinationals will move real «activity» to low tax jurisdictions, it will also create a real economic distortion where there was none...» (p. 17).

<sup>82</sup> «... collective actions to narrow opportunities for tax avoidance might well lead to an intensification of tax competition...».

- La eclosión de la economía digital, cuyo encaje en el objetivo de vincular la tributación al lugar en el que se crea valor, reviste complejidades notables (Martín Jiménez, 2018).
- Las posibilidades de fraccionamiento, entre las sociedades del grupo multinacional, de funciones, asunción de riesgos, y activos, enormemente acrecidas por la evolución de las tecnologías de la comunicación y la creciente importancia de los activos intangibles.

Y desde la perspectiva de la sociología y política fiscal:

- La ausencia de compromiso político respecto del establecimiento de la transparencia fiscal internacional, siendo así que tal medida, enérgicamente establecida, probablemente hubiera sido el instrumento más eficaz para alcanzar el objetivo del proyecto BEPS. En consecuencia, aquellas jurisdicciones fiscales proclives a ofrecer un entorno fiscal permisivo y, por ende, practicantes de la competencia fiscal, podrán prescindir de la transparencia fiscal internacional.
- Las suspicacias que, en las filas del partido republicano norteamericano, han tomado cuerpo respecto del proyecto BEPS, contemplado como un intento de agravar la fiscalidad de las multinacionales norteamericanas en beneficio de otras jurisdicciones fiscales, singularmente europeas (Hufbauer *et al.*, 2015)<sup>83</sup>.
- Los intereses convergentes de los promotores de las operaciones de desviación artificiosa de beneficios, en el sentido de la iniciativa de la Comisión<sup>84</sup>, de algunos grupos multinacionales, y de ciertas jurisdicciones fiscales, en el mantenimiento de la planificación fiscal agresiva, si bien bajo formas de ejecución y convalidación formalmente adaptadas a los criterios del proyecto BEPS. Esa convergencia configura un núcleo duro de intereses que, probablemente, haya rebajado ya el propio perfil del proyecto BEPS y que, seguramente, hará lo propio con su efectiva implantación. La causa de la planificación fiscal agresiva no ha de buscarse en la divergencia de los sistemas fiscales, ni en la lógica de la minimización fiscal ni, en fin, en las artes de un reducido grupo de promotores, sino en la fusión inextricable de los referidos intereses, que se alimentan entre sí. Combatir ese

<sup>83</sup> «Given this tax and legislative history, the US Congress should lay aside the BEPS report (but commission the studies suggested earlier) and concentrate on enacting meaningful reforms that align US corporate taxation with practices of competing nations worldwide to ensure that the United States remains an attractive location for MNC headquarters and production...» (p. 36).

<sup>84</sup> *Proposal for a council directive amending Directive 2011/16/EU as regards mandatory automatic exchange of information in the field of taxation in relation to reportable cross-border arrangements. COM (2017)335 final. Directiva 2018/822/UE.*

núcleo duro de intereses (Grubert y Altshuler, 2005)<sup>85</sup> solamente con las armas de los estándares mínimos, nuevos o remozados, del proyecto BEPS no parece que dibuje un porvenir altamente halagüeño.

- La ausencia de un consenso internacional que deslegitime la competencia entre jurisdicciones fiscales (Innerarity, 2017)<sup>86</sup>. La implantación de las medidas del proyecto BEPS exige cooperar, pero cooperar compitiendo o competir cooperando es bastante difícil (Lasarte López y Trigueros Martín, 2016).

Por tanto, si bien el saldo del proyecto BEPS ha de reputarse como positivo, del mismo no se seguirá la solución radical de los problemas que afectan al sistema de tributación internacional sobre los beneficios (Azam, 2016)<sup>87</sup>.

### 3.2. DESTINATION-BASED CASH FLOW TAX (DBCFT)

En junio de 2016, el *house speaker* de la Cámara de Representantes Paul Ryan, presentó un proyecto que contenía un conjunto de propuestas para una reforma fiscal radical (Ryan, 2016). En relación con el impuesto sobre sociedades, se proponía, de una parte, la determinación de la renta gravable en función del flujo de fondos, y de otra, la atribución de la renta gravable a la jurisdicción fiscal donde residen los consumidores de bienes y servicios.

En su versión radical, la tributación en destino descansa en el denominado «ajuste en frontera», en cuya virtud se excluye de la base imponible del impuesto sobre sociedades el valor de las exportaciones de bienes y servicios y se incluye el valor de las importaciones de bienes y servicios<sup>88</sup>.

<sup>85</sup> «The results illustrate the importance of including both company tax planning and the cooperation of home and host governments in an accurate depiction of any race to the bottom» (p. 32).

<sup>86</sup> «La democracia se resiente cuando una buena parte de los afectados por una decisión no tiene una voz en su toma... lo que ocurre... cuando las decisiones que se toman en un país tienen un gran impacto en otro...» (p. 346) «... los actores políticos deben interiorizar las externalidades y comenzar a considerar –frente a lo que ha sido una rutina inscrita en la lógica del Estado nacional– que un interés propio perseguido a costa de un tercero es ilegítimo...» (p. 348).

<sup>87</sup> «The prospects of the BEPS project are complex. Some proposals are progressing and are expected to be widely accepted and implemented such as the proposals on country-by-country reporting and the proposals on transparency and information exchange to handle individual tax evasion and the proposals on Mutual Agreement Procedures (MAP) to solve treaty disputes in timely manner. Amendments to the OECD Model Treaty and to the OECD transfer pricing guidelines are expected to be implemented at the OECD soft law level and they will probably have some indirect impact on bilateral treaty law and case law. Beyond these particular proposals, I do not expect further effective implementation or that the G20/OECD BEPS project will substantially impact the international tax regime. The main challenges of tax competition and corporate tax avoidance are therefore likely to continue to prevail and will require different solutions. One of these solutions is unilateral solution by the United States...» (p. 34).

<sup>88</sup> Ajuste en frontera:

+ Venta de bienes y servicios.

La adopción unilateral y exclusiva por parte de los Estados Unidos de este modelo hubiera supuesto la desimposición de las exportaciones y la doble imposición de las importaciones. Hubiera convertido a los Estados Unidos en un inmenso paraíso fiscal para las empresas exportadoras al tiempo que hubiera discriminado contra las empresas que, desde otros países, efectuaran exportaciones a dicho país. Consecuentemente, hubiera supuesto un atractivo insuperable para la realización de actividades económicas en los Estados Unidos por parte de los grupos multinacionales, tanto si destinasen sus bienes y servicios al mercado de dicho país (evitar el ajuste en frontera de las importaciones), como si los destinasen a otros mercados (disfrutar del ajuste en frontera de las exportaciones) (Auerbach y Holtz-Eakin, 2016)<sup>89</sup>. Probablemente este era el objetivo principal de esta modificación radical del impuesto sobre sociedades.

La adopción de dicho modelo universalmente, esto es, por todas las jurisdicciones fiscales, atribuiría la tributación a los países en donde residen los consumidores de los bienes y servicios exportados<sup>90</sup>. Habría, por relación a la situación actual, jurisdicciones fiscales ganadoras y, correlativamente, perdedoras.

- Exportación de bienes y servicios (ajuste en frontera).
  - Compra de bienes y servicios.
  - + Importaciones de bienes y servicios (ajuste en frontera)
  - Salarios y asimilados.
- Base imponible.

<sup>89</sup> «Leaving aside any other elements of a business tax reform plan, US adoption of border adjustments would have a positive impact on tax revenue for two distinct reasons. First, with a large trade deficit, the US would collect far more from taxing imports than it would lose from forgiving tax on exports. This effect could well change in the future, to the extent that the US trade balance improves, as many expect must happen.

Second, because multinational companies would have strong incentives to expand US production activities, dynamic scoring of the effects of border adjustments should increase projected revenues...» (p. 14).

<sup>90</sup> Sea el grupo multinacional formado por H (*holding* dominante, EE. UU.), E (extractiva, EE. UU.), F (fabricante, España), M (distribuidora final, Alemania).

Entidad	E	F	M	H
+ Ventas	100	128	170	
- Exportación	100	128	-	
- Compras	50	100	128	
+ Importaciones	-	100	128	
- Salarios	10	20	30	
- Resultado	40	8	12	
- Base imponible	- 60	- 20	140	

La línea Resultado muestra la distribución de la base imponible de acuerdo con el vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios, y la línea base imponible muestra la distribución de acuerdo con el sistema de destino. Se puede apreciar que la base imponible derivada de las operaciones del grupo de empresas se ha ubicado en M. Se puede apreciar que la base imponible derivada de las operaciones del grupo de empresas se ha ubicado en M.

La principal virtud del DBCFT, desde la perspectiva de la técnica tributaria, es su inmunidad frente a las maniobras de desviación de los beneficios hacia jurisdicciones fiscales de conveniencia. En efecto, al concentrar la tributación sobre el beneficio en sede de la jurisdicción fiscal donde se realiza el consumo de los bienes y servicios, y no ser susceptible de desplazamiento fingido el lugar de ese consumo, la traslación artificiosa de beneficios entre jurisdicciones fiscales queda descartada (González de Frutos, 2017). Por la misma razón, la tributación en destino puede prescindir del establecimiento permanente como nexo habilitante de derechos de imposición, de manera tal que los agudos problemas concernientes a su identificación desaparecerían.

Pero al lado de esa ventaja, sin duda estimable, afloran bastantes inconvenientes:

- Implica una confrontación radical con el actual sistema de tributación internacional sobre los beneficios, tal y como lo auspicia la OCDE, por cuanto la tributación no se produciría ante la jurisdicción fiscal de la residencia de la entidad o del lugar de ubicación del establecimiento permanente, sino ante la jurisdicción fiscal en cuyo territorio están los consumidores. En este sentido, se aparta radicalmente del objetivo de política fiscal básico del proyecto BEPS, esto es, que la tributación se produzca en la jurisdicción fiscal donde se realizan las actividades económicas y se crea valor. Ahora bien, no se trata de que la tributación en destino resuelva por otras vías el problema al que se enfrenta el proyecto BEPS, sino que, sencillamente, ese problema desaparecería como tal (Auerbach *et al.*, 2017)<sup>91</sup>.
- Es muy dudosa su compatibilidad con las normas del comercio internacional patrocinadas por la OMC. Aunque el *Blueprint* republicano sostenga la compatibilidad, lo cierto es que el ajuste en frontera, ubicado en sede del impuesto sobre sociedades, esto es, en sede de un impuesto directo, puede ser constitutivo de subsidio o medida equivalente por cuanto lo son *la total o parcial exención o el diferimiento específicamente concerniente a las exportaciones, de impuestos directos*<sup>92</sup>. Nótese que el DBCFT, a pesar de contener elementos propios del IVA, continúa siendo un impuesto directo (González de Frutos, 2017).
- Implica una ruptura del principio del beneficio, esto es, que la tributación debe realizarse ante la jurisdicción fiscal en la cual se desarrollan las actividades económicas, por ser esta la que suministra los servicios públicos que benefician dichos desarrollos

<sup>91</sup> «No tax system is perfectly robust to avoidance and evasion. However, when adopted universally the DBCFT closes the most significant avoidance channels found under existing tax systems: it simply does away, in particular, with many of the problems currently besetting the taxation of multinationals, cutting through the swathe of issues taken on in the G20-OECD project on Base Erosion and Profit Shifting (BEPS).

When adopted in all countries, the DBCFT eliminates the shifting of profits to low-tax countries through the three most important current channels: lending from a low-tax country to a high-tax country, locating intangible assets that earn a royalty or license payment in a low tax country, and manipulating transfer prices...» (pp. 26-27).

<sup>92</sup> Anexo I del tratado de la OMC, relativo a subsidios y medidas equivalentes.

(Einaudi, 1955, pp. 89 y ss.). Bajo el imperio de este principio no hay razón alguna para aminorar la tributación de las empresas exportadoras, pues las mismas consumen tales servicios públicos<sup>93</sup>. La deficiencia del DBCFT frente al principio del beneficio es ampliamente reconocida (Auerbach *et al.*, 2017)<sup>94</sup>.

- No se acomoda al principio de capacidad económica. A su tenor, tanto las personas físicas como las jurídicas deben contribuir al sostenimiento de las cargas públicas de acuerdo con los índices demostrativos seleccionados por el legislador, uno de los cuales es la obtención de renta, y hacerlo en condiciones de igualdad. Pues bien, el DBCFT determina una tributación distinta para las empresas según que sean exportadoras o importadoras, de manera tal que ante una renta igual las primeras soportarán menos tributación. Ello se debe a que el ajuste en frontera lleva la base imponible a una magnitud que no responde a la lógica de la determinación de la renta, la cual es, bien se comprende, el índice de capacidad económica de la imposición directa.
- Un impuesto sobre sociedades tipo DBCFT arrumbaría totalmente la idea de que, conjuntamente con el impuesto sobre la renta de las personas físicas, debe formar una suerte de tejido continuo que recoja cualquier acrecentamiento patrimonial (Sevilla Segura, 2004).

<sup>93</sup> Joint Committee on Taxation. «Destination-Based Taxation and Border Adjustments: Furthermore, when producing goods and services in the United States, U.S. businesses may be relying on a number of resources that are, in whole or in part, provided for or funded by the U.S. government, including infrastructure, rule of law, and an educated workforce. Collecting tax on the sale of these products, whether they are sold in the U.S. market or a foreign market, may be viewed as a way for the business to compensate the United States government for the resources it has provided» (p. 19).

<sup>94</sup> «Taxing sales on a destination basis but giving relief for expenses on a source basis can produce an allocation of profits amongst states which might be considered to be inequitable. If a company produces goods in country A and exports to country B, then, under a DBCFT, A would not receive any tax on the company's profits. A system under which a government which potentially contributes significantly to the success of business operations by providing infrastructure, legal protection and other goods and services, but receives no tax revenue – while governments that contributed nothing happily pick up a cheque - might be considered to be unfair, or at least inappropriate, violating a view of taxation as in part payment for the benefits provided by governments.

Note, however, that current taxes on business profit do not satisfy the prescriptions of the benefit principle either, as they can result in high taxation for companies which derive very little value from publicly provided goods and services and no taxation for companies which derive a great value. In other words, there is no necessary connection between benefits derived and taxes paid. Concern for the benefit principle would thus be better addressed through the adoption of fees based on a businesses' footprint in a particular state. Such fees could be introduced alongside a DBCFT by states so wishing to do, although, of course, this could affect the attractiveness of the country as a location for investment...

Distinct considerations may well apply to natural resources. These are often largely exported, a major source of government revenue, and perceived as a national asset. Governments of resource-rich countries are unlikely to be content to receive, as they would under a DBCFT, no revenue from their exploitation – and even finding themselves paying large amounts to foreign extractive firms. Moreover, while the DBCFT looks to the immobility of consumers, this is a case in which there is an immobility of the underlying asset – giving rise to rents that are specific to their location – that can be exploited. There are thus powerful forces pointing to the retention of some element of origin-based taxation of natural resources as both a political reality and a potentially efficient form of taxation».

- A pesar de que el DBCFT es más resistente que el impuesto sobre sociedades tradicional a la evasión mediante la desviación artificiosa de beneficios, también podría padecer las maniobras de evasión, bien conocidas en el IVA, consistentes en simular como exportaciones lo que son, realmente, ventas interiores<sup>95</sup>. Sin embargo su dimensión cuantitativa probablemente sería menor.
- El ajuste en frontera podría ser considerado como ayuda de Estado, en cuanto beneficia a las empresas fundamentalmente exportadoras, esto es, podría ser visto a modo de ayuda a las exportaciones (Becker y English, 2017)<sup>96</sup>.

### 3.3. LA BASE IMPONIBLE COMÚN CONSOLIDADA (BICCIS)

El denominado proyecto BICCIS es una iniciativa de la Comisión, actualmente contenida en dos propuestas de directiva, la primera para establecer una base imponible común del impuesto sobre sociedades<sup>97</sup>, y la segunda para establecer una base imponible consolidada común que sería distribuida entre las sociedades del grupo multinacional mediante una fórmula de reparto predeterminada<sup>98</sup>. A nuestros efectos interesa, primordialmente, la segunda, pues introduce principios y técnicas novedosas en orden a distribuir la renta del grupo multinacional entre las distintas jurisdicciones fiscales en las que opera. Sus elementos esenciales pueden ser descritos de la siguiente manera<sup>99</sup>:

<sup>95</sup> Joint Committee on Taxation. «Destination-Based Taxation and Border Adjustments: Since U.S. exports would be exempt from tax under a destination-based tax system, U.S. businesses may have an incentive to overstate foreign sales and understate domestic sales. This may be viewed as another form of income shifting, except that instead of shifting income from the United States to a lower-tax jurisdiction, U.S. businesses would be potentially «shifting» income from the domestic sales ledger to the foreign sales ledger, where it will be untaxed» (p. 20).

<sup>96</sup> «... European law would probably rule out the deductibility of wage payments only for domestic labour. In addition, the exemption of exports by an individual Member State as an inherent feature of a genuine DBCFT could be considered an unlawful state aid...» (p. 22).

<sup>97</sup> *Propuesta de Directiva del Consejo, relativa a una base imponible común del Impuesto sobre Sociedades (25/10/2016)*.

<sup>98</sup> *Propuesta de Directiva del Consejo relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (25/10/2016)*.

<sup>99</sup>

- Obligatorio para 750 M. (art. 2.1 c).
- Perímetro de grupo europeo, sobre relación de voto (50%) y participación (75%) (art. 5).
- Contribuyente principal (dominante residente o designada cuando la dominante no es residente) (art. 3.11). Autoridad fiscal principal (art. 3.27). La autoridad fiscal principal desarrolla funciones de control y revisión administrativa y judicial (capítulo IX).
- Determinación de la base imponible del grupo por agregación de bases imponibles individuales y posteriores eliminaciones (arts. 7 y 9).
- Distribución de la base imponible consolidada entre las distintas entidades o establecimientos permanentes según fórmula de reparto predeterminada (activos, número de empleados y salarios, ventas por destino) (art. 28). Re-

- Perímetro del grupo fiscal. Forman parte del grupo fiscal todas las entidades y establecimientos permanentes, residentes o ubicados, respectivamente, en algún Estado miembro de la Unión Europea, sujetos al control, sea por voto o por propiedad, de una entidad dominante, la cual puede residir en un Estado tercero.
- Base imponible consolidada. Se forma mediante la agregación de las bases imponibles individuales, corregida, a renglón seguido, por la eliminación de los resultados habidos en operaciones puramente internas.
- Distribución de la base imponible común consolidada entre las distintas entidades y establecimientos permanentes del grupo fiscal mediante una fórmula de reparto predeterminada que incluye como factores a los activos tangibles, el número de empleados y sus salarios, y las ventas por destino (Durán Cabré y Esteller Moré, 2018, p. 46). Quedan excluidos, por tanto, los activos intangibles y los de carácter financiero<sup>100</sup>.

glas especiales para empleados, empleador o prestataria del servicio (art. 33). Activos, propietario económico (art. 35). Ventas, entidad o ep por destino. Las realizadas en Estados miembros donde no haya entidad o ep, o en Estados terceros, se imputan a todas las entidades del grupo a prorrata de los otros dos factores (art. 38). No computan: rentas exentas, intereses, dividendos, cánones, ingresos derivados de la transmisión de elementos del inmovilizado, excepto si dichas rentas se obtienen en el ejercicio de actividad empresarial (art. 37).

- Sobre la cuota parte asignada a cada entidad o establecimiento permanente caben ciertas deducciones nacionales (art. 44).
- No retenciones intragrupo (art. 10). Distribución de las practicadas a terceros según fórmula de reparto predeterminada (art. 26).
- Procedimiento. Notificación de grupo a la autoridad principal (art. 46). Examen de la notificación (art. 49). Declaración fiscal consolidada a la autoridad tributaria principal (art. 51). En esa declaración consta la base imponible de cada miembro, la base imponible consolidada, la cuota parte de cada miembro, la deuda tributaria de cada miembro (art. 52). Liquidación regularizada por la autoridad tributaria principal (art. 56). Consultas tributarias ante la autoridad competente (art. 61). Auditorías coordinadas por la autoridad tributaria principal (art. 64). Recopilación de resultados por la autoridad tributaria principal (art. 64). Recurso administrativo ante un órgano administrativo independiente de la autoridad tributaria principal (art. 67). Recurso judicial ante los tribunales de justicia de la autoridad tributaria principal (art. 68).

<sup>100</sup> Ejemplo. La sociedad Z, residente en España (tipo de gravamen 25%), forma parte de un grupo con las sociedades X (Francia, tipo de gravamen 30%) y T (Italia, tipo de gravamen 20%), cuyas ventas de aparatos electrónicos se realizan íntegramente en los países donde residen, sin que medien operaciones internas (datos en miles y unidades de personas). La base imponible común consolidada asciende a 100.

- Sociedad Z: 1.400 (ventas), 800 (salarios), 60 (empleados), 6.000 (activos).
- Sociedad F: 1.500 (ventas), 1.200 (salarios), 64 (empleados), 7.000 (activos).
- Sociedad UK: 2.800 (ventas), 2.000 (salarios), 80 (empleados), 14.000 (activos).
- Fórmula
- Z:  $[1.400/5.700]^{1/3} + [(800/4.000)^{1/2} + (60/204)^{1/2}]^{1/3} + [6.000/27.000]^{1/3}$ .
- F:  $[1.500/5.700]^{1/3} + [(1.200/4.000)^{1/2} + (64/204)^{1/2}]^{1/3} + [7.000/27.000]^{1/3}$ .

- Los Estados miembros serán competentes para establecer el tipo de gravamen que aplicarán a las entidades y establecimientos permanentes del grupo fiscal que radiquen en sus respectivos territorios.

La propuesta BICCIS es muy apta para evitar los desplazamientos artificiosos de beneficios (Pich, 2018, p. 149), al tiempo que puede prescindir de las reglas para la determinación de los precios de transferencia. Sin embargo, esas dos ventajas quedan muy desmerecidas porque el perímetro del grupo fiscal no rebasa el dintel de la UE.

Frente a esas ventajas se dibujan algunos inconvenientes, unos de naturaleza técnica y otros de contextura política.

Desde el ámbito técnico, se advierten algunas indeterminaciones:

- La exclusión de la fórmula de reparto predeterminada de los intereses, cánones o plusvalías de inmovilizado exentas, excepto si tales ingresos se producen *en el ejercicio ordinario de la actividad comercial o empresarial*, obligará a calificar en cada caso si se está ante un ingreso de actividad o de mera tenencia.
- También se excluyen las ventas puramente internas<sup>101</sup>, de manera tal que las entidades del grupo que entreguen su producción o presten servicios a otras entidades del grupo verán menguada su base imponible, aun cuando realicen una actividad comercial o empresarial genuina.
- La imputación de ventas por destino<sup>102</sup> podría acrecentar indebidamente la base imponible de las entidades del grupo ubicadas en la jurisdicción fiscal de destino,

• UK:  $[2.800/5.700]^{1/3} + [(2.000/4.000)^{1/2} + (80/204)^{1/2}]^{1/3} + [14.000/27.000]^{1/3}$ .

• Z:  $0,081 + 0,082 + 0,074 = 0,237$ ; base imponible individual: 23,7.

• F:  $0,087 + 0,102 + 0,086 = 0,284$ ; base imponible individual: 28,4.

• T:  $0,163 + 0,148 + 0,172 = 0,483$ ; base imponible individual: 48,3.

• Cuota íntegra: Z (23,7/25 %), España; X (28,4/30 %), Francia; T (48,3/20 %), Italia).

<sup>101</sup> Artículo 37. Composición del factor ventas.

1. El factor ventas consistirá en el total de ventas atribuidas a un miembro del grupo, incluidos los establecimientos permanentes que se considere que existen en virtud del artículo 22, apartado 3, como numerador, y el total de ventas del grupo como denominador.
2. Por «ventas» se entenderá el producto de todas las ventas de bienes y las prestaciones de servicios, una vez aplicados los eventuales descuentos y devoluciones, sin incluir el impuesto sobre el valor añadido ni otros impuestos y derechos. No se incluirán en el factor ventas los ingresos, intereses, cánones o productos de la enajenación de inmovilizado objeto de exención, salvo que se trate de ingresos obtenidos en el ejercicio ordinario de la actividad comercial o empresarial. Tampoco se incluirán en el factor ventas las ventas de bienes o las prestaciones de servicios realizadas en el interior del grupo.

<sup>102</sup> Artículo 38. Ventas por destino.

en la medida en que hubiesen tenido escasa participación en las operaciones correspondientes.

- La exclusión de los activos intangibles de la fórmula de reparto predeterminada<sup>103</sup>, sin duda fundamentada en el carácter móvil de los mismos, supone prescindir de unos activos muy significativos.

Y en el ámbito político, caben las siguientes reflexiones:

- Las políticas fiscales que, en relación con el impuesto sobre sociedades, deseen ejecutar las distintas jurisdicciones fiscales, no se podrán realizar mediante la introducción de variables en la determinación de la base imponible. La técnica a utilizar se concentrará en el tipo de gravamen o en variaciones sobre la cuota íntegra. Todo ello merma la capacidad del referido impuesto para ser instrumento de la política fiscal.
- El principio de ventanilla única que, en principio, se presenta como un esfuerzo de simplificación, tiene el importante reverso de la elección por el contribuyente de la jurisdicción fiscal competente para la gestión básica del sistema BICIS.

1. Las ventas de bienes se incluirán en el factor ventas del miembro del grupo situado en el Estado miembro en que finalice un envío o transporte de bienes dirigido a la persona que los haya adquirido. Cuando no sea posible determinar ese lugar, las ventas de bienes se atribuirán al miembro del grupo situado en el Estado miembro de la última ubicación identificable de los bienes.
2. Las prestaciones de servicios se incluirán en el factor ventas del miembro del grupo situado en el Estado miembro en que se lleven a cabo físicamente los servicios o se proceda efectivamente a su prestación.
3. Los ingresos, intereses, dividendos y cánones objeto de exención, así como el producto de la enajenación de elementos del inmovilizado que estén incluidos en el factor ventas se atribuirán al beneficiario de dichos ingresos, intereses, dividendos, cánones y producto.
4. Cuando no haya ningún miembro del grupo situado en el Estado miembro en el que se entreguen los bienes o se presten los servicios, o cuando los bienes se entreguen o los servicios se presten en un tercer país, las ventas de bienes y las prestaciones de servicios se incluirán en el factor ventas de todos los miembros del grupo proporcionalmente a sus factores mano de obra y activos.
5. Cuando haya más de un miembro del grupo situado en el Estado miembro en el que se entreguen los bienes o se presten los servicios, las ventas se incluirán en el factor ventas de todos los miembros del grupo situados en ese Estado miembro proporcionalmente a sus factores mano de obra y activos.

<sup>103</sup> Artículo 34. Composición del factor activos.

1. El factor activos consistirá en el valor medio de todos los elementos del inmovilizado material, poseídos u objeto de arrendamiento o arrendamiento financiero por un miembro del grupo, como numerador, y el valor medio de todos los elementos del inmovilizado material, poseídos u objeto de arrendamiento o arrendamiento financiero por el grupo, como denominador.
2. En los cinco años siguientes a la incorporación de un contribuyente a un grupo nuevo o existente, su factor activos incluirá también el importe total de los costes en que haya incurrido con fines de investigación, desarrollo, marketing y publicidad durante los seis años anteriores a su incorporación al grupo.

En efecto, esa jurisdicción fiscal, o autoridad fiscal principal, será aquella en la que tenga su residencia el contribuyente principal, y este será la entidad dominante del grupo si tiene su residencia en un Estado miembro o, en otro caso, cualquier entidad o establecimiento permanente del grupo, a designio de la entidad dominante, residente o ubicado, respectivamente, en algún Estado miembro. La autoridad fiscal principal recibe la declaración tributaria formulada por la entidad dominante, examina el cumplimiento de los requisitos establecidos en la directiva, coordina las inspecciones fiscales y dicta los actos de liquidación en orden a hacer efectivas las regularizaciones que procedan. Los recursos contra esos actos se interpondrán ante la autoridad fiscal principal, y serán los tribunales del Estado miembro de dicha autoridad los que conocerán de los recursos que puedan plantearse contra las resoluciones administrativas. Por tanto, hechos protagonizados por una entidad residente en un determinado Estado miembro podrán ser sometidos a los tribunales de otro Estado miembro. Véase, consecuentemente, que el proyecto BICCIS implica cesiones de competencias soberanas que rebasan el campo del impuesto sobre sociedades. Ciertamente, tales cesiones, en diversos ámbitos, forman parte del encauzamiento político del fenómeno globalizador. Cuestión diferente es que el proyecto BICCIS tenga los suficientes méritos al efecto.

- En fin, la ventanilla única podría abrir la puerta a la competencia entre jurisdicciones fiscales basada en la percepción que los contribuyentes tienen respecto de la proximidad de las mismas a sus intereses.

Nada tiene de extraño, por todo ello, que dicho proyecto no haya alcanzado todavía la cualidad de texto normativo, permaneciendo en la esfera de la mera alternativa al vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios (Botella García-Lastra, 2017)<sup>104</sup>. En fin, la literatura muestra que el proyecto BICCIS, antes que de sus propios méritos, se nutre de las deficiencias del sistema vigente (Avi-Yonah *et al.*, 2009)<sup>105</sup>.

<sup>104</sup> «... podría, en el medio y largo plazo, convertirse en una alternativa a los sistemas tradicionales de tributación del impuesto sobre sociedades dada la crisis de los conceptos fundamentales de residencia fiscal y establecimiento permanente...» (p. 558).

<sup>105</sup> «Under our proposal, the U.S. tax base for multinational corporations would be calculated based on a fraction of their worldwide incomes. This fraction would be the sum of (1) a fixed return on their expenses in the United States and (2) the share of their worldwide sales that occur in the United States. This system is similar in significant respects to the current «residual profit split» method of the U.S. transfer pricing regulations and the OECD Guidelines, as well as to the current method that U.S. states use to allocate national income across states.<sup>2</sup> The state system arose due to the widespread belief that it was impractical to account separately for the economic activity supposedly earned in each state when states are highly integrated economically. Similarly, in an increasingly global world economy, it is difficult to assign profits to individual countries, and attempts to do so are fraught with opportunities for tax avoidance».

El proyecto BICCIS es un claro ejemplo de cumplimiento del denominado «trilema de la globalización» de Rodrik, a cuyo tenor no es posible conseguir, al tiempo, globalización en su máxima expresión, democracia y soberanía (Rodrik, 2012)<sup>106</sup>.

El proyecto BICCIS ha recibido, recientemente, el impulso de una declaración franco-alemana<sup>107</sup>, pero la profundidad de las observaciones y precisiones que en la misma se contienen, las cuales versan sobre la base imponible común en cuanto paso necesario para la posterior consolidación, suponen, en su conjunto, una fuerte corrección del texto técnico fruto de la iniciativa de la Comisión. He aquí las más relevantes:

- El campo de aplicación de la norma armonizadora debería extenderse a todos los sujetos pasivos del impuesto sobre sociedades de los respectivos Estados miembros.
- Es necesario introducir una norma que convoque a los principios contables, mediante el método de la comparación de balances, sin perjuicio de las reglas previstas en relación con los ingresos y gastos, a los efectos de determinar la base imponible. La apelación a los principios contables enlaza bien con la forma de determinación de la base imponible de nuestro impuesto sobre sociedades. Sin embargo, la declaración no precisa la norma en la que tales principios se hallan establecidos.
- No incluir reducciones de la base imponible en concepto de incentivos al I+D+i, sin perjuicio de la posibilidad de los Estados miembros de establecerlos fuera del ámbito de la norma armonizada, considerando, con todo, la aproximación de los tipos de gravamen. Lo relevante de esta declaración es la aproximación de los tipos de gravamen. En efecto, sin esa aproximación, la competencia fiscal seguirá campando a sus anchas, lo cual es contradictorio con las exigencias del mercado único. Ahora bien, la armonización del tipo de gravamen había venido siendo un tabú (Fuest, 2018, p. 19).
- Rechazo de la bonificación en concepto de crecimiento e inversión (BCI), esto es, del *Allovanace for Corporate Equity*. Este rechazo supone una revisión fundamental del proyecto. En efecto, como se ha indicado anteriormente, la deducción ACE supone un modelo alternativo al impuesto sobre sociedades tradicional.
- Rechazo de la compensación de pérdidas sufridas por las entidades filiales, en cuanto esta materia debe ser subsumida en la consolidación.
- Rechazo de la amortización por el sistema de *pool*.
- Introducción de una cláusula de escape, basada en la estructura financiera del grupo, correctora de la norma limitativa de la deducción de intereses. Esta observación

<sup>106</sup> «..., el desafío real está en salvaguardar la integridad del régimen fiscal de las sociedades de cada país en un mundo en el que las empresas y su capital están libres y sin compromiso. Este desafío sigue sin solución...» (p. 213).

<sup>107</sup> *German-French Position Paper on CCTB Proposal* (junio 2018).

también es muy relevante. En efecto, supone transformar una norma *barrera de intereses* en una norma correctora de la distribución del endeudamiento del grupo entre las entidades que lo componen. La Directiva 1164/2016 prevé dicha cláusula, a modo de opción. La norma *barrera de intereses* inflige un tratamiento injusto a los contribuyentes con resultado de explotación reducido, a tal punto que, en los casos límite, les obliga a tributar sobre una cantidad próxima a esa magnitud, en tanto que los contribuyentes con un resultado de explotación elevado lo harán sobre el resultado contable.

- Apoyo a la idea de tributación mínima efectiva. Partiendo de las normas sobre transparencia fiscal internacional contenidas en la Directiva 1164/2016, Francia y Alemania promueven la introducción de un instrumento efectivo que evite la explotación injustificada de los tipos de gravamen diferentes. Sin duda esta es la declaración de más amplio alcance en relación con un sistema de tributación internacional sobre los beneficios.
- Limitación a la deducción de intereses, cánones y otras remuneraciones pagadas a entidades residentes en jurisdicciones fiscales que tengan establecido un régimen fiscal preferencial que determine una tributación por debajo de un cierto porcentaje. También esta observación es de gran calado. En el fondo supone la restauración indirecta de las retenciones sobre intereses y cánones transfronterizos, en relación con jurisdicciones fiscales de baja tributación.

### 3.4. LA FISCALIDAD DE LA ECONOMÍA DIGITAL

La tributación de los beneficios de la economía digital, cuya importancia para el conjunto de la economía es creciente (OCDE, 2015, capítulo 3), es una cuestión de gran actualidad, que podría resumirse y plantearse mediante la siguiente pregunta: ¿Son válidos los principios y criterios vigentes concernientes a la tributación internacional sobre los beneficios, auspiciados por la OCDE, respecto de la denominada «economía digital»?

#### 3.4.1. Los trabajos de la OCDE

Los importantes desafíos que la economía digital o numérica implican respecto de la arquitectura del sistema de tributación internacional sobre los beneficios han sido objeto de la acción 1 del proyecto BEPS. Esos desafíos traen causa de la dificultad de subsumir la actividad económica propia de la economía digital bajo los conceptos tradicionales de tal arquitectura (Ramos Prieto, 2016).

De las cuatro alternativas que había venido contemplando el grupo de reflexión sobre la economía digital, esto es, modificación de las excepciones relativas a la existencia de establecimiento permanente en el artículo 5 del Modelo de Convenio, extensión del concepto de establecimiento permanente o acuñación de una nueva forma del mismo sobre la base de la noción de

presencia económica significativa, retención en la fuente sobre los pagos realizados en el curso de tal actividad, e introducción de una tasa específica, el proyecto BEPS se ha decantado, provisionalmente, por la primera, sin perjuicio de proseguir los estudios sobre la materia. Por tanto, de acuerdo con la referida orientación, el derecho de imposición respecto de los beneficios de la economía digital continuará basado en la existencia de un establecimiento permanente, si bien funciones que en el contexto de la economía real son consideradas preparatorias o auxiliares y, por tanto, no determinantes de establecimiento permanente, podrían ser reputadas esenciales en el de la economía digital, con la consecuencia de la presencia del establecimiento permanente<sup>108</sup>.

Ahora bien, tal solución debe considerarse provisional, en cuanto no goza de consenso internacional, y de ahí que la OCDE haya proseguido el examen de la tributación de la economía digital, anunciando una solución definitiva para 2020 en el informe de transición de 2018. Se aprecia en este informe que el consenso internacional continúa sin fraguar (OCDE, 2018, capítulo 7, apartado 509). Se advierte, eso sí, de una parte, la convergencia en la identificación de las características de la economía digital, esto es, operativa en múltiples jurisdicciones fiscales sin presencia física apreciable e importancia de los activos intangibles y de los datos y contenidos procedentes de los usuarios, y su influencia en la configuración de la cadena de creación de valor (OCDE, 2018, capítulo 2, apartado 130 y siguientes), y de otra, la percepción común de que la separación entre economía tradicional y economía digital no es posible en el mundo real (OCDE, 2018, capítulo 1, apartado 15).

Pero más allá de esos aspectos de convergencia reina la discrepancia en cuanto a la textura de las normas fiscales apropiadas para gravar las rentas de la economía digital. En efecto, mientras hay países que denuncian la absoluta obsolescencia de los principios y reglas del vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios respecto de la economía digital, hay otros que confían en que las recomendaciones formuladas y los compromisos políticos alcanzados en el proyecto BEPS ya procuran las vías de solución, aún reconociendo las peculiaridades de la economía digital (OCDE, 2018, capítulo 5). El informe de transición de 2018, abunda en este sentido (OCDE, 2018, capítulo 3).

En fin, habrá de esperarse a 2020 para conocer el producto final de los trabajos de la OCDE.

### 3.4.2. Las propuestas de la Comisión

La Comisión de la UE se ha adelantado al advenimiento del consenso internacional, proponiendo dos directivas, una de ellas contiene la regulación definitiva y la otra establece una de carácter provisional<sup>109</sup>. Desde el punto de vista político cabe preguntarse si la Comisión ha dado

<sup>108</sup> *Draft Contents of the 2017 Update to the OECD Model Tax Convention*, comentarios 122 y siguientes al artículo 5 del Modelo de Convenio.

<sup>109</sup> Bruselas, 21.3.2018 COM(2018) 147 final 2018/0072 (CNS) Propuesta de Directiva del Consejo por la que se establecen normas relativas a la fiscalidad de las empresas con una presencia digital significativa {SWD(2018) 81 final} - {SWD(2018) 82 final}. COM(2018) 148 final 2018/0073 (CNS) Propuesta de Directiva Del Consejo relativa al

un paso en falso, en la medida en que tal iniciativa supone, en cierto modo, incurrir en unilateralismo, cuando, por el contrario, el consenso y el multilateralismo parece ser una señal de identidad de la política internacional de la UE<sup>110</sup>. La propia propuesta de directiva reconoce la mayor idoneidad del consenso multilateral.

Sin embargo, las débiles perspectivas de alcanzar un consenso en el seno de la OCDE, las necesidades recaudatorias, y el objetivo político de afirmar una posición de liderazgo, tal vez a modo de contrapeso del unilateralismo norteamericano bajo la administración Trump, han debido pesar fuertemente en las dos iniciativas de la Comisión que, por otra parte, han gozado, en particular la de carácter provisional, del respaldo de los Estados miembros integrantes del denominado G5<sup>111</sup>.

Debe tenerse en cuenta, adicionalmente, que ya son bastantes los países que han tomado iniciativas respecto de la tributación de la economía digital, sea para afirmar derechos de imposición o para evitar el desplazamiento artificial de los beneficios, las cuales presentan ciertos rasgos comunes, pero también notables diferencias, en cuanto responden a modelos derivados de enfoques distintos (OCDE, 2018)<sup>112</sup>. En este sentido, la iniciativa de la Comisión podría tener un tinte de multilateralismo, en la medida en que vendría a introducir una cierta uniformidad.

La solución definitiva consiste en definir la existencia de un establecimiento permanente con base en los hechos determinantes de la denominada «presencia digital significativa». A estos efectos, *se considerará que existe una «presencia digital significativa» en un Estado miembro en un periodo impositivo si la actividad ejercida a través de la misma consiste total o parcialmente en la prestación de servicios digitales a través de una interfaz digital* (art. 4.3). Por tanto, la combinación de servicios digitales e interfaz digital es lo que determina la existencia de establecimiento permanente, sin que sea necesaria la presencia física.

---

sistema común del impuesto sobre los servicios digitales que grava los ingresos procedentes de la prestación de determinados servicios digitales {SWD(2018)81} - {SWD(2018)82}.

<sup>110</sup> Véase el discurso de Macron, de 10 de mayo de 2018, en Aquisgrán.

<sup>111</sup> *G5 response to proposals of the European Commission on the taxation of the digital economy*. (Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, y España):

«Being able to appropriately tax the companies operating in the digital economy is a major global challenge. However, in the absence of a global consensus at the G20/OECD level we need to move ahead at EU level. By agreeing on a coordinated EU-wide approach we will ensure the integrity of the Digital Single Market.

Therefore, we welcome the EU Commission's proposals that have been published today. We continue to support the EU's ongoing work and hope it provides an impulse for the discussions at the G20/OECD level, while at the same time providing a basis for coordinated EU action to effectively align the taxation of highly-digitalised business profits with the place where value is created.

Our next step will be to thoroughly analyse the details of the proposals. We now look forward to constructive discussions in the Council with a view to finding agreement as soon as possible» (Ministerio Federal de Finanzas de Alemania).

<sup>112</sup> «These uncoordinated and unilateral actions can be grouped into four categories: (i) alternative applications of the PE threshold; (ii) withholding taxes; (iii) turnover taxes; and (iv) specific regimes targeting large MNEs».

Son servicios digitales *los servicios prestados a través de internet o de una red electrónica y que, por su naturaleza, están esencialmente automatizados y requieren una intervención humana mínima, y que no puedan prestarse sin tecnología de la información* (art. 3.5). El artículo 3 enumera y describe un conjunto de ellos, y el anexo II establece una relación complementaria cerrada. En el anexo III, por el contrario, se enumeran aquellos que no pueden considerarse servicios digitales, entre otros se encuentran los de radiodifusión, televisión, comercio electrónico, servicios profesionales y enseñanza.

Es una interfaz digital *cualquier tipo de programa informático, incluidos los sitios web o parte de los mismos y las aplicaciones, incluidas las aplicaciones móviles, accesibles a los usuarios* (art. 3.2).

Una vez que concurre el servicio digital y la interfaz digital es necesario, además, para que en un determinado periodo impositivo y en un determinado Estado miembro se aprecie la existencia de un establecimiento permanente, que concorra alguna de las circunstancias siguientes:

- a) *La proporción de los ingresos totales obtenidos en ese periodo impositivo y resultante de la prestación de los servicios digitales a usuarios situados en dicho Estado miembro durante el mismo periodo impositivo sea superior a 7.000.000 de euros.*
- b) *El número de usuarios de uno o más de los servicios digitales que estén situados en ese Estado miembro en dicho periodo impositivo sea superior a 100.000.*
- c) *El número de contratos entre empresas para la prestación de tales servicios digitales que suscriban en ese periodo impositivo los usuarios situados en dicho Estado miembro sea superior a 3.000.*

El establecimiento permanente así configurado rebasa los términos del artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE, incluso en su redacción posterior al proyecto BEPS<sup>113</sup>. Por esta razón, las normas propuestas no se aplicarán frente a Estados terceros con los que el Estado miembro correspondiente tuviera un convenio bilateral para eliminar la doble imposición, a menos que el propio convenio lo permita, por contener una regulación semejante. Naturalmente, esto rebaja significativamente el campo de aplicación de la normativa propuesta.

Consciente de ello, la Comisión ha emitido una recomendación en cuya virtud se estimula a los Estados miembros para que concluyan sus convenios bilaterales para eliminar la doble imposición, o revisen los existentes, de manera compatible con el contenido de la solución definitiva<sup>114</sup>.

<sup>113</sup> The 2017 Update to the OECD Model Tax Convention.

<sup>114</sup> Recomendación de la Comisión de 21 de marzo de 2018 relativa a la fiscalidad de las empresas con una presencia digital significativa.

Una vez establecida la existencia de establecimiento permanente, es preciso determinar los beneficios que deben atribuirse al mismo. El artículo 5.2 de la propuesta de directiva emplea la fórmula propia del principio de libre competencia, de manera tal que *los beneficios imputables a la presencia digital significativa o en relación con la misma serán los que la presencia digital debería haber percibido de haber sido una empresa separada e independiente que lleve a cabo actividades idénticas o similares, en condiciones idénticas o similares, en particular en sus tratos con otras partes de la empresa, teniendo en cuenta las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, a través de una interfaz digital.*

La apelación a los activos, riesgos y funciones, es el núcleo de la teoría del principio de libre competencia, tal y como el mismo ha sido configurado por las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, pero lo relevante es que tales elementos se predicen respecto de la presencia digital significativa efectuada a través de una interfaz digital. La identificación de esos activos, riesgos y funciones, exigirá tener en cuenta *las actividades significativas desde el punto de vista económico llevadas a cabo por dicha presencia a través de una interfaz digital.*

Esas actividades económicas presentan las singularidades propias del medio a través del cual se desarrollan, revistiendo singular importancia las concernientes a la relación con los *usuarios y los datos* referentes a los mismos, así como las *inherentes al desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación de los activos intangibles de la empresa.* El artículo 5.5 facilita la comprensión de las actividades significativas desde el punto de vista económico, realizadas a través de la presencia digital significativa mediante un interfaz digital, enumerando un conjunto abierto que comprende a *la recogida, el almacenamiento, el tratamiento, el análisis, el despliegue y la venta de datos a nivel de usuario; la recogida, el almacenamiento, el tratamiento y el despliegue de contenido generado por el usuario; la venta de espacio publicitario en línea; la puesta a disposición de contenidos creados por terceros en un mercado digital; y la prestación de cualesquiera servicios otros digitales.*

Esas actividades económicas no necesariamente generan directamente un ingreso monetario, pero son indispensables para dicha generación, y ese ingreso monetario puede proceder de clientes residentes o ubicados en jurisdicciones fiscales distintas. Por esta razón, el beneficio imputable al establecimiento permanente establecido a través de la presencia digital significativa se determinará *por el método de la distribución del beneficio, a menos que el contribuyente demuestre que es más adecuado un método alternativo en consonancia con los principios internacionalmente aceptados teniendo en cuenta los resultados del análisis funcional.*

El referido método identifica los beneficios de las operaciones en común, y los distribuye entre las partes vinculadas en función de bases o criterios que reflejen la forma en la que hipotéticamente lo hubieran hecho partes no vinculadas (OCDE, 2017c, capítulo II). A estos efectos se utilizan claves de reparto que dependen de las circunstancias del caso. Así, tratándose de la presencia digital significativa, *los factores de distribución pueden incluir los gastos incurridos en investigación, desarrollo y comercialización, así como el número de usuarios y datos recopilados por Estado miembro (art. 5.6).*

La solución provisional consiste en un impuesto especial que recaee sobre los ingresos derivados la prestación de determinados servicios digitales, en concreto, los siguientes (art. 3 de la propuesta de directiva):

- *La inclusión en una interfaz digital de publicidad dirigida a los usuarios de dicha interfaz.*
- *La puesta a disposición de los usuarios de una interfaz digital multifacética que les permita localizar a otros usuarios e interactuar con ellos, y que pueda facilitar asimismo las entregas de bienes o las prestaciones de servicios subyacentes directamente entre los usuarios.*
- *La transmisión de los datos recopilados acerca de los usuarios que hayan sido generados por actividades desarrolladas por estos últimos en las interfaces digitales.*

Puede apreciarse que los ingresos gravados corresponden a servicios en los que los usuarios tienen una participación esencial en el contexto de la actividad económica realizada por la empresa digital. Ahora bien, lo que está sujeto a tributación son los ingresos obtenidos en la prestación de servicios para cuya formación o existencia ha sido crucial la participación del usuario, pero no la propia participación de este último. Nótese, por otra parte, que los ingresos no procederán necesaria ni normalmente de unos precios cobrados a los usuarios, sino a los clientes que ocupan espacios de la interfaz digital con fines publicitarios o a aquellos otros clientes que adquieren los datos recopilados de los usuarios.

Para ayudar a trazar la frontera entre los servicios digitales gravados y los no gravados, en la parte dedicada al contexto, la propuesta de directiva ofrece algunas orientaciones. Así, entre otros casos excluidos, cita al comercio electrónico.

El sujeto pasivo o contribuyente es la entidad que realiza la actividad empresarial de prestación de los servicios digitales gravados, con tal de que concurran en la misma dos circunstancias, a saber, *que el importe total de los ingresos mundiales que haya comunicado en relación con el ejercicio financiero considerado supere los 750.000.000 euros y que el importe total de los ingresos imponibles que haya obtenido dentro de la Unión durante el ejercicio financiero considerado supere los 50.000.000 euros* (art. 4.1), debiendo referirse tales cantidades, en su caso, al grupo de consolidación contable.

Los ingresos se consideran obtenidos dentro de la UE y, en particular, en un determinado Estado miembro, cuando los usuarios de los servicios digitales están *situados en ese Estado miembro* (art. 5.1).

La situación del usuario viene definida por el lugar de utilización del *dispositivo* que le permite acceder a la interfaz digital, determinándose aquel lugar *por referencia a la dirección de Protocolo Internet del dispositivo o a cualquier otro método de geolocalización, en caso de que*

*sea más exacto* (art. 5.5). Por tanto, el lugar de la situación del usuario no coincidirá, necesariamente, con el de su residencia fiscal, aunque tal coincidencia será lo más frecuente.

Véase, por consiguiente, que, en último término, los derechos de imposición se distribuyen entre las diferentes jurisdicciones fiscales en función del lugar en el que el usuario utiliza el dispositivo de acceso a la interfaz digital. El lugar de la residencia de la entidad que controla y dirige la empresa digital, o el de aquella que es titular de los activos intangibles utilizados al efecto o, en fin, el de aquella otra que obtiene materialmente los ingresos por ejercitar la función comercializadora, son irrelevantes, como también lo es el lugar de la residencia o ubicación de los clientes de los que se obtienen los ingresos.

De esta manera, cada Estado miembro gravará por el impuesto sobre los servicios digitales aquellos ingresos que, de acuerdo con los referidos criterios de asignación, le correspondan (art. 6), y lo hará al tipo de gravamen del 3% (art. 8).

La propuesta de directiva, además de regular los elementos estructurales del impuesto sobre los servicios digitales, establece un conjunto de obligaciones formales a cargo de los contribuyentes, al tiempo que aborda los aspectos inherentes a la gestión del tributo.

El impuesto sobre los servicios digitales no desplaza al impuesto o impuestos sobre los beneficios a los que están sujetas las distintas entidades que integran el grupo de sociedades que lleva a cabo la empresa digital.

De ahí que el reproche más inmediato que suscita el impuesto sobre los servicios digitales es que provoca doble imposición. En sentido estricto no es así, por cuanto las magnitudes sobre las que recaen los dos impuestos son distintas, esto es, determinados ingresos en el caso del impuesto sobre los servicios digitales y la renta en el caso del impuesto sobre los beneficios. Sin embargo, desde una perspectiva económica, sí puede afirmarse la doble imposición. Con todo, se espera que el impuesto sobre los servicios digitales sea gasto fiscalmente deducible del impuesto sobre los beneficios. En el impuesto sobre sociedades español lo sería.

También se reprocha al impuesto sobre los servicios digitales que grava ciertos ingresos de las empresas digitales, cuando los ingresos de las restantes empresas no están gravados. Podría paliarse este reproche recordando la figura de los impuestos sobre consumos específicos o la de los impuestos reguladores, pero la asimilación con estas figuras tributarias, a efectos de su justificación, sería forzada. Gravar el consumo de alcohol o de petróleo se justifica en los costes sociales que se derivan de esos consumos, lo que no puede predicarse de los consumos digitales (Schoen, 2017).

En rigor, la única justificación, se comparta o no, del impuesto sobre los servicios digitales es que restaura la equidad en el reparto de los derechos de imposición entre las diversas jurisdicciones fiscales, seriamente perturbada debido a la incapacidad de las reglas vigentes, basadas en la residencia y en la presencia física determinante de la existencia de establecimiento

permanente, para efectuar un reparto aceptable y, adicionalmente, que permite gravar rentas que, de otra manera, escaparían a una imposición efectiva. La parte introductoria de la propuesta de directiva así lo indica en dos párrafos fundamentales<sup>115</sup>.

Los beneficios deben tributar, según el consenso internacional fraguado por la OCDE, ante la jurisdicción fiscal en la que, por desarrollarse la actividad económica, se crea valor. Las normas tradicionales identifican el lugar de la creación de valor a través de la presencia física, sea bajo la forma de residencia o de establecimiento permanente. Ahora bien, la empresa digital se desarrolla sin necesidad de una presencia física en sede de aquellas jurisdicciones fiscales en las que se crea valor.

La empresa digital, para la cual es decisiva la participación de los usuarios, crea valor, según el sentir de la propuesta de directiva, en el lugar donde los mismos están situados. Este enfoque responde al razonamiento de que es la participación del usuario en las actividades digitales de una empresa la que genera el valor para esta última o, al menos, una parte importante de valor.

Aquí está la clave de la justificación del impuesto sobre los servicios digitales: el valor lo crean los usuarios mientras que las reglas tradicionales ignoran el papel de los usuarios en la

---

<sup>115</sup> «Las actuales normas relativas al impuesto sobre sociedades se concibieron para las empresas tradicionales. Las normas fiscales vigentes se basan en el principio de imposición de los beneficios en el lugar donde se genera el valor. Sin embargo, fueron concebidas en su mayoría a principios del siglo XX para empresas tradicionales con presencia material y definen el hecho que desencadena el derecho a tributación en un país (dónde gravar) y qué parte de la renta de las sociedades se asigna a un determinado país (cuánto gravar) basándose en gran medida en la presencia física en ese país. Esto significa que las entidades que no tienen residencia fiscal en un país pasan a estar sujetas a tributación en dicho país únicamente si su presencia en él se asimila a un establecimiento permanente. Sin embargo, tales normas no pueden aprehender el alcance mundial de las actividades digitales cuando la presencia física deja de ser un requisito para poder prestar servicios digitales. Por otra parte, las empresas digitales tienen características distintas de las tradicionales por lo que respecta a la forma de crear valor, debido a su capacidad para llevar a cabo actividades a distancia, la contribución de los usuarios finales a la creación de valor, la importancia de los activos intangibles, así como una tendencia hacia estructuras de mercado de tipo "el ganador se lo lleva casi todo" arraigadas en la fuerte presencia de efectos de red y en el valor de los macrodatos.

La aplicación a la economía digital de las actuales normas relativas al impuesto sobre sociedades ha provocado un desajuste entre el lugar donde tributan los beneficios y el lugar donde se crea valor, en particular en el caso de los modelos de negocio que dependen en gran medida de la participación de los usuarios. Ello plantea un doble desafío desde una perspectiva fiscal. En primer lugar, las contribuciones que aportan los usuarios a una empresa, que en realidad constituyen la creación de valor para dicha empresa, podrían estar situadas en una jurisdicción fiscal en la que la empresa que lleva a cabo una actividad digital no está físicamente establecida (y, por lo tanto, no establecida en ella a efectos fiscales con arreglo a la normativa actual) y en la que, por consiguiente, los beneficios generados por dichas actividades no pueden ser objeto de gravamen. En segundo lugar, aun en el caso de que una empresa posea un establecimiento permanente en la jurisdicción en la que se encuentran sus usuarios, el valor creado por la participación del usuario no se tiene en cuenta a la hora de decidir la cuantía de impuestos que deben abonarse en cada país. Esto también tiene consecuencias debido al riesgo de que se eludan de forma artificial ciertas normas relativas al establecimiento permanente, crea una distorsión de la competencia entre los operadores del mercado digital y tiene un impacto negativo sobre los ingresos».

creación de valor. De esta manera, se puede producir el *mayor desajuste entre el lugar donde se gravan los beneficios y el lugar donde se crea valor*. El impuesto sobre los servicios digitales vendría a superar este desajuste, otorgando los derechos de imposición a las jurisdicciones fiscales de los usuarios.

Desde esta perspectiva el impuesto sobre los servicios digitales podría ser entendido como un desafío al sistema de tributación internacional sobre los beneficios auspiciado por la OCDE, por cuanto las reglas en vigor no reconocen ese papel a los usuarios (OCDE, 2018, capítulo 5, apartado 386). En este sentido, el impuesto sobre los servicios digitales implicaría, antes que un medio para gravar rentas artificialmente desviadas, una reclamación de derechos de imposición por parte de las jurisdicciones fiscales de los usuarios.

Tal vez las reglas tradicionales puedan incurrir en el defecto de solamente reconocer la creación de valor a los activos, funciones y riesgos cuando están desplegados en el ámbito de una presencia física, desconociendo la fuerza creadora de valor de otros factores, como puedan ser la clientela o los usuarios en el contexto de la economía digital. Sin embargo, el impuesto sobre los servicios digitales incurre en el exceso de asociar la creación de valor, básicamente, a los usuarios, aun cuando solo sea respecto de determinados servicios digitales, quedando preteridos los activos, riesgos y funciones, siendo así que la prestación de los servicios digitales requiere, ciertamente, el concurso de activos intangibles, la realización de funciones precisas, y la asunción de los riesgos inherentes a un mercado afectado por la rápida evolución de la tecnología de la comunicación (Calderón Carrero, 2018).

Si el impuesto sobre los servicios digitales hubiera de juzgarse por su capacidad para distribuir correctamente entre las jurisdicciones fiscales afectadas los derechos de imposición sobre los beneficios de las empresas que desempeñan la economía digital, habría de sufrir un rechazo inapelable. Más todavía si se postulase como un eficaz termómetro de la capacidad económica atribuible a las mismas, pues difícilmente un tipo de gravamen proporcional sobre ciertas partidas de ingreso puede aspirar a realizar tal función.

Pero el impuesto sobre los servicios digitales no aspira, en realidad, a tales objetivos, por cuanto, como se ha indicado, no se postula como sustituto del impuesto sobre los beneficios. En este sentido, podría afirmarse que no colisiona con el vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios auspiciado por la OCDE ni, por ende, con los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición. Sencillamente, es un extraño a tal marco de principios, criterios y normas. Pero también pretende serlo a la estructura tributaria del IVA, de manera tal que tampoco rozaría con la armonización comunitaria de la imposición sobre el consumo (Schoen, 2017).

Por el contrario, si hubiera de juzgarse como un simple instrumento recaudatorio, de carácter transitorio, que ayuda a controlar el fenómeno BEPS en un sector especialmente delicado como es el de la economía digital, procurando unos ingresos adicionales a unas haciendas públicas abrumadas por las demandas sociales y, adicionalmente, satisfaciendo a una opinión pública altamente suspicaz respecto de la tributación de los gigantes de la economía digital, no habría lugar al rechazo.

Las posibilidades que la solución provisional tiene de prosperar son inciertas, aun cuando ya haya recibido el apoyo de los Estados miembros más grandes y, presumiblemente, el de aquella doctrina que ve muy difícil alcanzar un consenso respecto de la adaptación del establecimiento permanente a la economía digital y que, por ello, ha postulado el establecimiento de una retención (Brauner y Báez Moreno, 2015)<sup>116</sup>, si bien, también presumiblemente, encontrará la oposición de la doctrina que ha venido postulando la posibilidad y pertinencia de tal adaptación (Olbert y Spengel, 2017).

### 3.4.3. Las medidas unilaterales

En el informe de transición de la OCDE (2018, capítulo IV), se trae a colación el inventario de medidas unilaterales adoptadas por distintos países para hacer frente al problema de la tributación de la economía digital. Seguidamente se hace una breve alusión a las mismas:

- Carta circular de la administración tributaria israelí introduciendo el test de presencia económica significativa<sup>117</sup>.
- Definición amplia del lugar fijo de negocios respecto de ciertas plataformas digitales<sup>118</sup>.

<sup>116</sup> «The logic behind a withholding approach would be that a nexus-based approach may fail once its direct reliance on actual physical presence is broken. The difficulties faced by the agency PE and service PE concepts are indicative of the difficulty in establishing the even more innovative digital PE notion. Moreover, expansion of PE taxation to digital transactions may raise the question of the logic and desirability of using different PE thresholds in different industries. This question is particularly acute once the OECD has decided that it would not "ring-fence" the digital economy. Furthermore, even if a nexus-based approach is taken, one must discuss its implementation. The difficulty of simply attributing profits to a non-physical PE and the opposition of the OECD to formulary taxation (which is, again, taken as a given, leaving its assessment to another occasion), may require a remedial tool, such as a withholding tax to adequately implement the nexus-based approach in the digital economy».

<sup>117</sup> Establece un conjunto de criterios de sujeción a tributación en Israel, relativos a entidades no residentes, distintos de los determinantes de la existencia de establecimiento permanente según el Modelo de Convenio de la OCDE. Estos criterios afectan a la economía digital: conclusión de contratos *online* con clientes residentes en Israel; oferta de productos y servicios *online* usados por un número significativo de clientes residentes en Israel; orientación de la *web site* respecto del mercado israelí por razón del lenguaje empleado; obtención de rentas significativas derivadas de las actividades realizadas por los usuarios israelíes. No se establecen límites o refugios por razón de cantidad de los indicadores de presencia económica significativa.

El test de presencia económica significativa israelí afecta, esencialmente, a la economía digital, pero va más allá de la presencia digital significativa tipificada en la propuesta de directiva de la Comisión. Llevada hasta sus últimas consecuencias, implica la configuración de un nuevo criterio o nexo con la jurisdicción fiscal basado en las operaciones realizadas en el mercado correspondiente, aún en ausencia de presencia física o lugar fijo de negocios. Consecuentemente, no se aplica frente a países con convenio bilateral para eliminar la doble imposición.

<sup>118</sup> Eslovaquia.

- Nuevo punto de conexión basado en la presencia económica significativa en la India<sup>119</sup>.
- Establecimiento permanente virtual de Arabia Saudita<sup>120</sup>.
- Aplicación de retenciones en la fuente respecto de rentas vinculadas a la economía digital.
- *Advertisement tax*, en Hungría<sup>121</sup>.
- *Equalisation Levy*, en India<sup>122</sup>.
- Impuesto sobre las transacciones digitales, en Italia<sup>123</sup>.
- El impuesto sobre la distribución *online* y física de contenidos audiovisuales, en Francia, conocido como *Tasa YouTube*<sup>124</sup>.

<sup>119</sup> La presencia económica significativa es un nuevo punto de conexión con la jurisdicción fiscal india, basado en cualquier tipo de operaciones, sea sobre bienes o servicios, realizada con clientes residentes en India, cuando el importe de las mismas rebasa en el año anterior la cuantía preestablecida, o en la realización sistemática de operaciones por medios digitales con usuarios residentes en la India que rebasen el volumen establecido, todo ello con independencia de la presencia física.

La presencia económica significativa india también va más allá de la presencia digital significativa de la Comisión. No se aplicará cuando entre en conflicto con lo establecido en los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición.

<sup>120</sup> Se trata de una interpretación amplia del concepto de establecimiento permanente a los efectos de incardinar en el mismo a operaciones sobre bienes y servicios realizados en el mercado local, pero sin presencia física, tal como el comercio electrónico o la prestación de servicios realizado por no residentes.

<sup>121</sup> Se trata de un impuesto específico sobre los servicios publicitarios prestados por cualquier medio, tanto por residentes como por no residentes, consistentes en la cesión de tiempos o espacios para publicidad, de manera tal que, respecto de los prestados por no residentes, el nexo con la jurisdicción fiscal húngara es el público húngaro al que van dirigidos los mensajes, a cuyo efecto se toma en consideración el lenguaje.

Guarda relación, por tanto, en cuanto afecta a entidades no residentes que operen a través de medios digitales, con el impuesto sobre los servicios digitales.

<sup>122</sup> Es un impuesto que recae sobre los pagos realizados por empresas residentes en la India a empresas no residentes por razón de los servicios publicitarios prestados por las mismas, bajo las modalidades de publicidad *online* y cesión de espacios para publicidad. El contribuyente es la entidad no residente prestadora del servicio, pero el impuesto debe ser ingresado por la entidad residente pagadora, en un importe igual al 6% del importe. La legislación lo clasifica como un impuesto sobre la cifra de negocios de las entidades no residentes prestadoras del servicio, por más que adopte los rasgos propios de una retención y de que no se exija cuando los ingresos en cuestión están conectados con un establecimiento permanente ubicado en la India. Por tanto, no generará un crédito de impuesto reconocible en la jurisdicción fiscal donde reside la entidad perceptora de los ingresos.

<sup>123</sup> Es un impuesto que grava al 3% el suministro, tanto por entidades residentes como no residentes, de servicios digitales por medios electrónicos listados, cuando el receptor de los mismos es una entidad residente en Italia. No recae, por tanto, sobre el comercio electrónico. Se recauda e ingresa por la entidad perceptora del servicio. No genera crédito de impuesto, si bien la entidad contribuyente italiana puede deducirlo del impuesto sobre los beneficios.

<sup>124</sup> Grava al 2% los ingresos obtenidos por entidades residentes y no residentes derivados del acceso *online* a contenidos audiovisuales y de la publicidad relacionada con los mismos, así como, a partir de 2016, los ingresos derivados

- *Diverted Profit Tax*, en el Reino Unido<sup>125</sup>.
- *Multinational Anti-Avoidance Law y Diverted Profit Tax*, en Australia<sup>126</sup>.
- *Base erosion and anti-abuse tax (BEAT)*, en los Estados Unidos<sup>127</sup>.
- *Global Income Lowtaxed Income (GILTI)*, en los Estados Unidos. Aunque no mencionado en el informe de la OCDE, esta medida puede tener un impacto relevante

de la monetización de datos captados de la audiencia francesa. Este último aspecto enlaza con el impuesto sobre los servicios digitales propuesto por la Comisión.

- <sup>125</sup> Se trata de un impuesto cuya base imponible se forma por los beneficios desviados artificialmente de entidades residentes en el Reino Unido hacia entidades no residentes, ya sea mediante gastos excesivos o ingresos no computados. La administración fiscal británica publicó en 2015 una *Guidance* en la cual se examinaba, a través de un conjunto de ejemplos, la técnica de aplicación del impuesto. Estos ejemplos pueden ser agrupados en dos bloques: evitación fraudulenta de los elementos determinantes de la existencia de establecimiento permanente, y operaciones intragrupo carentes de sustancia económica. El procedimiento de aplicación del tributo es peculiar, pues se sustancia en un periodo máximo de 12 meses durante los cuales la entidad y los agentes fiscales se aplican a determinar, por los medios más idóneos, el importe de los beneficios desviados artificialmente del Reino Unido. Como quiera que el tipo de gravamen del impuesto es el 25% frente al 19% (2017) del impuesto sobre los beneficios, tiene un fuerte componente disuasorio. En este sentido, enlaza bien con las técnicas de revelación de estrategias fiscales por empresas e intermediarios, esta última adoptada en 2018 por la UE. Técnicamente parece, antes que un nuevo impuesto, una nueva norma antiabuso que pretende sistematizar la pluralidad de normas antiabuso existentes. Se entiende que estas subsisten y que su aplicación no se solapará con las mismas. Esta medida desborda el ámbito de la economía digital pero también se aplica al mismo.
- <sup>126</sup> Las dos medidas guardan una estrecha similitud con el *Diverted Profit Tax* británico. La primera trata de sujetar a la jurisdicción fiscal australiana los beneficios derivados de la venta de bienes o de la prestación de servicios a consumidores australianos por parte de entidades no residentes que no han configurado un establecimiento permanente de acuerdo con los criterios OCDE, pero que efectivamente operan en el mercado australiano a través de empleados o agentes, aun cuando los correspondientes contratos se celebren en el extranjero. Tiene especial relevancia en relación con la economía digital. La segunda ataca a las reestructuraciones intragrupo artificiosas y, en general, a todos los acuerdos entre partes vinculadas carentes de sustancia económica.
- <sup>127</sup> Consiste en un pago adicional al impuesto sobre sociedades, en el que pueden incurrir las entidades residentes en los Estados Unidos por razón de los gastos derivados de las operaciones realizadas con entidades vinculadas no residentes.

La cuota generada por BEAT se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Renta} + \text{Gastos en operaciones con asociadas no residentes} / 10\% - (\text{Renta} / 21\% - \text{créditos de impuesto no excluidos}) = \text{cuota BEAT.}$$

La norma solo se aplica cuando los gastos en operaciones con asociadas no residentes son iguales o superiores al 3% de los gastos deducibles (2% para entidades de crédito y asimiladas) y en relación con entidades o grupos con volumen de operaciones en los Estados Unidos sea igual o superior 500 millones de dólares. La medida va dirigida a cortar los gastos fiscalmente deducibles en operaciones con entidades vinculadas residentes en el extranjero.

La compatibilidad de BEAT con los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición es dudosa, por cuanto podría infringir el principio de no discriminación, en la medida en que los gastos por operaciones vinculadas con entidades residentes no están afectados.

sobre la economía digital, en la medida en que principalmente afectará a las entidades cuyo modelo de negocio se base en intangibles<sup>128</sup>.

- *Lizenzschränke*, alemán, tampoco mencionado en el informe de la OCDE, consiste en no deducir los pagos por cánones a favor de entidades sujetas a régimen fiscal privilegiado y el criterio del nexo no se cumple.

La economía digital, en constante expansión, ha puesto a prueba las costuras del actual sistema de tributación internacional sobre los beneficios. Lo razonable sería una adaptación de las reglas y criterios rectores del actual sistema de tributación internacional sobre los beneficios a las peculiaridades de la economía digital, mediante la definición de un nexo o punto de conexión adecuado y la especificación de unas reglas para determinar los correspondientes beneficios. Que ese nexo sea la presencia digital significativa, o la inversión en activos, básicamente intangibles, adquiridos en relación con las operaciones a realizar en el mercado de una determinada jurisdicción fiscal, es algo a debatir (Schoen, 2017).

Para todo ello sería necesario catalizar un consenso en el seno de la OCDE, en el contexto del proyecto BEPS.

Las medidas unilaterales reman en sentido contrario y, desde luego, en su conjunto, arrojan un impacto negativo para el correcto desenvolvimiento de las relaciones fiscales internacionales, ya que crean doble imposición o, si se quiere, exceso de imposición, y complejidades adversas a la seguri-

<sup>128</sup> En términos generales, puede decirse que GILTI es el exceso de la renta de la entidad no residente controlada sobre la renta rutinaria o renta ordinaria (*net income over a routine or ordinary return*). La imputación opera según los mecanismos propios de la transparencia fiscal internacional. Sin embargo, GILTI desborda los contornos de la transparencia fiscal internacional, puesto que se proyecta sobre cualquier tipo de renta, a diferencia de lo que acontece bajo la Subpart F.

En síntesis, y de manera simplificada, la renta sujeta a inclusión en virtud de GILTI se calcularía de la siguiente manera: Renta de la entidad no residente controlada o del grupo no residente controlado (*net cfc tested income*) – Renta rutinaria o procedente de los activos tangibles (*net deemed tangible income*) = Renta imputable (GILTI).

La renta rutinaria se calcula de la siguiente manera:

Activos tangibles calificados/10% (*qualified business assets*) – Intereses deducibles (*deductible interest*) = Renta rutinaria o procedente de los activos tangibles (*net deemed tangible income*).

Para 2018 y sucesivos la imputación se reduce al 50%, y en 2026 y sucesivos la imputación será del 62,5%.

Tiene la consideración de crédito de impuesto el 80% del impuesto subyacente extranjero a cargo de la entidad no residente.

Afectará, primordialmente, a las entidades que desarrollen su actividad, básicamente, con activos intangibles. En este sentido, las matrices norteamericanas de entidades que mantienen activos intangibles podrían verse afectadas. Tal sería el caso de las empresas de la economía digital que fundamenten la creación de valor en los datos aportados por los usuarios.

Para un examen de profundidad de la técnica de cálculo de la cuota GILTI, puede consultarse Sullivan (2018).

dad jurídica, y de aquí los esfuerzos de la OCDE por construir un consenso (OCDE, 2018, capítulo 7, apartado 511). No será tarea fácil, pues se debe abordar, como se ha indicado, tanto la definición de un nexo como la determinación de las reglas de atribución de beneficios que resulten apropiados respecto de la economía digital, y no tanto por las dificultades técnicas como por los intereses en juego, así como por la presión de la opinión pública. Entretanto, habremos de acostumbrarnos a los impuestos sobre los ingresos generados por ciertos servicios digitales, a las retenciones de nuevo cuño respecto de los mismos, o al reconocimiento de establecimientos permanentes sobre la base de nexos específicamente ideados respecto de la economía digital. En suma, a soluciones unilaterales variopintas y adversas, en no pocos casos, al buen orden de las relaciones fiscales internacionales.

## PARTE TERCERA. EL IMPUESTO SOBRE EL RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

Las rentas de las actividades económicas se han gravado, tradicionalmente, mediante una imposición sobre la actividad y otra imposición sobre la renta derivada de esa actividad. Así acontece en bastantes países, entre ellos España, a través del impuesto sobre actividades económicas (IAE) y del impuesto sobre sociedades. El IAE guarda una relación con el beneficio presunto de la entidad a través de los índices objetivos que incorpora, pero se trata de una relación remota y rígida. En otros países, tales como Alemania, Francia e Italia, esa relación se logra, de manera más correcta, mediante una base imponible próxima al resultado de explotación.

En un contexto de dificultades recaudatorias, establecer un impuesto sobre el resultado de explotación, con un tipo de gravamen moderado, en la horquilla del 3-5 %, es una opción no desdeñable, teniendo en cuenta que el resultado de explotación agregado de los contribuyentes afectados excede, en épocas de estabilidad económica, de 100.000 millones de euros<sup>129</sup>.

Por otra parte, este impuesto ayudaría a equilibrar las distorsiones provocadas por el vigente tratamiento de los gastos financieros en el impuesto sobre sociedades español.

### 1. ESTRUCTURA DEL IMPUESTO SOBRE EL RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

Afectaría a todos los contribuyentes del impuesto sobre sociedades y a los establecimientos permanentes. Estarían exentos los contribuyentes que lo estuvieran en el impuesto sobre sociedades y en el IAE.

---

<sup>129</sup> Estimación a partir de los datos publicados por la Central de Balances del Banco de España, y de las Estadísticas de la Agencia Tributaria. Para mayor detalle puede consultarse. Salas Fumás (2014).

Este impuesto podría tener, al igual que el IAE, la consideración de gasto fiscalmente deducible del impuesto sobre sociedades. Alternativamente, podría configurarse a modo de imposición mínima en el impuesto sobre sociedades, de manera tal que sería deducible de la cuota íntegra, pero sin derecho a devolución.

El resultado de explotación sería el que se deriva de los libros de contabilidad, corregido por ciertas restricciones fiscales, tales como las relativas a precios de transferencia y a gastos fiscalmente no deducibles, en los mismos términos que el impuesto sobre sociedades.

No admitiría la compensación de bases imponibles negativas.

El impuesto sobre el resultado de explotación respeta el principio de capacidad económica. En efecto, la actividad económica realizada en el seno de una empresa genera, al menos, cinco magnitudes determinantes de utilidad, a saber, el valor añadido, la utilidad neta de la empresa, la utilidad neta para los inversores, la utilidad neta para los accionistas, y la utilidad neta para los tenedores de participaciones residuales (Hendriksen, 1974, p. 178)<sup>130</sup>. Pues bien, la base imponible que se propone para el IAE, esto es, el resultado de explotación, coincide con la utilidad neta de la empresa. Representa, por tanto, la creación de valor económico por parte de la empresa. En este sentido, se satisface el principio de capacidad económica.

## 2. LA FUNCIÓN EQUILIBRADORA DEL IMPUESTO SOBRE EL RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

El impuesto sobre sociedades de la Ley 27/2014 no recae, exactamente, sobre ninguna de las magnitudes anteriormente mencionadas pues, partiendo de la utilidad neta para los tenedores de participaciones residuales o resultado contable, le agrega un conjunto de partidas, señalada-

- 
- 130 • Valor añadido. La diferencia entre el precio de venta del producto de la empresa y el coste de los bienes y servicios adquiridos a terceros. Son receptores de esa utilidad los empleados, los acreedores, las administraciones públicas por impuestos, y los socios o propietarios.
- Utilidad neta de la empresa. La magnitud anterior, minorada en los salarios. Son receptores de esa utilidad los anteriores, excluidos los empleados.
  - Utilidad neta para los inversionistas. La magnitud anterior, minorada en los impuestos sobre los beneficios. Son receptores de esa utilidad los anteriores, excluidas las administraciones públicas por impuestos, esto es, los socios y los acreedores, básicamente a largo plazo.
  - Utilidad neta para los accionistas. La magnitud anterior, minorada en los gastos financieros y, en su caso, las distribuciones de participaciones en los beneficios. Son receptores de esta utilidad los socios, tanto comunes como preferentes.
  - Utilidad neta para los tenedores de participaciones residuales. La magnitud anterior, minorada en la remuneración de las participaciones preferentes. Son receptores de esa utilidad los socios comunes.

mente la cuota devengada por el referido impuesto, los gastos financieros que exceden del límite previsto en el artículo 16, los deterioros de los activos financieros, y las pérdidas habidas en la transmisión de participaciones significativas, al tiempo que le segrega los dividendos y plusvalías imputables a participaciones significativas.

El límite a la deducción de gastos financieros del artículo 16 determina unos efectos bastante reprochables. Así, mientras que las sociedades con elevado resultado de explotación y/o poco endeudadas tributan, básicamente, sobre el resultado contable, las que están en la situación opuesta lo hacen sobre una magnitud próxima al resultado de explotación, y mientras que la remuneración de los socios tributa dos veces (impuesto sobre sociedades e impuesto sobre la renta de las personas físicas) la de los prestamistas lo hace una vez (impuesto sobre la renta de las personas físicas), excepto si los gastos financieros no son deducibles, en cuyo caso también tributan dos veces. Esta realidad es muy poco satisfactoria a la luz del principio de capacidad económica, el cual exige no solo que los contribuyentes tributen sobre una magnitud que denote aptitud para contribuir al sostenimiento de las cargas públicas, sino que lo hagan, en términos cualitativos, sobre la misma magnitud. Pues bien, la restricción objetiva a la deducción de gastos financieros provoca que las entidades sujetas al impuesto sobre sociedades no tributen sobre la misma magnitud cualitativa (Cruz Amorós, 2014)<sup>131</sup>.

El impuesto sobre el resultado de explotación no estaría afectado por la distorsión descrita. En tal sentido, puede decirse que ejerce una función equilibradora de la carga tributaria que soportan las entidades.

### 3. EL IMPUESTO SOBRE EL RESULTADO DE EXPLOTACIÓN Y EL MODELO CBIT

La alteración aludida no es privativa del impuesto sobre sociedades vigente en España, pues en los países de nuestro entorno las restricciones objetivas de carácter general a la deducción de intereses han venido sustituyendo a las normas antisubcapitalización referidas exclusivamente a las operaciones financieras vinculadas<sup>132</sup>. Esta tendencia a la restricción a la deducción de intereses, que armoniza bien con las preocupaciones que alientan el proyecto BEPS, es previsible que sea duradera, máxime cuando está prevista en la Directiva 2016/1164. Llevada hasta el límite, en conjunción con el muy extendido método de exención de dividendos y plusvalías de cartera, implica reconducir la tributación por el impuesto sobre sociedades hacia una base imponible próxima al resultado de explotación, respecto de los contribuyentes intensamente afectados por dicho límite.

<sup>131</sup> «Nuestra "gran solución" al "problema insoluble" del efecto fiscal del endeudamiento excesivo y al arbitraje fiscal entre deuda y capital, no solo desprecia las reglas del sentido común financiero-fiscal...» (p. 260).

<sup>132</sup> *European Tax Handbook 2014*. Normas objetivas generales restrictivas están implantadas en Francia, Italia, Alemania, Dinamarca, Países Bajos y Reino Unido, entre otros países. También en España.

En fin, puesto que la base imponible del impuesto sobre el resultado de explotación coincide con el modelo CBIT, un aumento del tipo de gravamen del mismo, unido a una disminución del tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades, implicaría una suerte de tránsito suave desde el modelo tradicional de impuesto sobre sociedades al modelo CBIT. Ese tránsito restauraría la igualdad entre contribuyentes, actualmente demeritada por las normas barreras a la deducción de intereses.

## PARTE CUARTA. EL IMPUESTO PARA LA GLOBALIZACIÓN

Durante más de cincuenta años el sistema de tributación internacional sobre los beneficios puesto en pie por la OCDE ha contribuido a poner orden y concierto en las relaciones fiscales internacionales, evitando o paliando la doble imposición y con ello fomentando el desarrollo del comercio y las inversiones internacionales, al tiempo que han morigerado los egoísmos miopes de los intereses nacionales, si bien el interés colectivo considerado ha coincidido, mayormente, con el de las economías más desarrolladas.

### 1. LA PERTINENCIA DE MANTENER EL SISTEMA DE TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL SOBRE LOS BENEFICIOS DE LA OCDE

El sistema de tributación internacional sobre los beneficios auspiciado por la OCDE, no por veterano puede considerarse, sin más, obsoleto. Sin embargo, está siendo desafiado por la iniciativa BICCIS, el modelo de tributación en destino, y las respuestas unilaterales a los problemas de la economía digital. Paradójicamente, el grueso del desafío procede de la UE o de los países más relevantes integrantes de la misma, así como de los Estados Unidos.

El fenómeno de la desviación artificial de beneficios, cuya dimensión es difícil de calibrar, se debe a la conjunción de la codicia de ciertos grupos multinacionales con la proliferación de regímenes fiscales privilegiados ofertados por determinadas jurisdicciones fiscales, incluso mediante acuerdos de naturaleza meramente administrativa (García-Herrera, 2016), y el abuso de formas jurídicas impulsado por algunos expertos fiscales, desbordando con ello la útil función social del asesoramiento fiscal. Ahora bien, ese fenómeno no puede poner en tela de juicio el modelo auspiciado por la OCDE. Sí puede, y debe, ser acicate para reforzarlo. Ese es el sentido del proyecto BEPS. Cuestión distinta es que se haya podido quedar corto en su empeño.

El fenómeno de la globalización podrá multiplicar los actos de aplicación del modelo OCDE, elevar su complejidad debido a las dificultades inherentes a la determinación del nexo de las actividades económicas con las jurisdicciones fiscales y a la pertinente atribución de beneficios sobre la base del principio de plena competencia, pero de ahí no debe seguirse un juicio de obsolescencia, sino una reflexión de las medidas pertinentes para superar esos escollos.

La irrupción de la economía digital tampoco debe tumbar el modelo OCDE por cuanto, de una parte, los fundamentos de la misma no son diferentes de los de la economía que podríamos denominar real o tradicional, de manera tal que trazar la frontera entre una y otra economía seguramente es un empeño tan baldío como frustrante, y de otra, porque, en definitiva, la técnica del establecimiento permanente como nexo, y la correspondiente atribución de beneficios sobre la base de los elementos proporcionados por el principio de libre competencia, es una vía de solución que puede ser proyectada fructíferamente sobre la economía digital.

Los esfuerzos teóricos deben orientarse en el sentido de espigar las técnicas tributarias que faciliten el mejor funcionamiento del modelo OCDE. Ese es el sentido del proyecto BEPS. También, el de la especulación teórica, que seguidamente se despliega bajo el título de impuesto para la globalización. Como se verá, tal impuesto podría ser una respuesta a la observación franco-germana, relativa a la base imponible común consolidada europea, concerniente a la tributación mínima efectiva<sup>133</sup>.

¿Hacia qué estructura tributaria apunta la observación franco-alemana? Su parquedad no permite una respuesta contundente. No obstante sí pueden apuntarse algunos rasgos:

- Versará sobre las rentas obtenidas a través de entidades filiales residentes en el extranjero.
- Tomará en consideración la tributación efectiva de la filial extranjera.
- Su función será desalentar las prácticas de desviación artificiosa de beneficios.

En su versión más simple podrá ser una modalidad refinada y ampliada de la transparencia fiscal internacional. Pero también cabe otra versión, más sofisticada, emparentada con la tributación sobre la base imponible consolidada global.

## 2. EL IMPUESTO PARA LA GLOBALIZACIÓN

El impuesto para la globalización complementa al impuesto sobre sociedades de las correspondientes jurisdicciones fiscales, sin sustituirlo. Este impuesto recaería sobre el resultado contable obtenido por el grupo multinacional y sería establecido por las jurisdicciones fiscales nacionales.

<sup>133</sup> *German- French Position Paper on CCTB Proposal. Concerning controlled foreign company (article 59 of the CCTB Directive) France and Germany support at this stage the application of a minimum standard provided by the ATAD on CFC rules. Nevertheless France and Germany consider that the proposed provision in the CCTB Directive draft is not sufficient. France and Germany support the idea of an effective minimum taxation. Therefore an effective tool preventing unjustified exploitation of differing tax rates should be developed. The CFC rules in that context provide a starting point for further reflections on that objective (Punto 17).*

Seguidamente se describen sus elementos estructurales, y se explica su función en relación con el vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios.

## 2.1. CONTRIBUYENTE

Tendrá la condición de contribuyente la entidad dominante del grupo multinacional. Por tanto, las entidades dependientes no quedan afectadas por el impuesto para la globalización. Tampoco el grupo mercantil o de consolidación contable, ni un hipotético grupo fiscal multinacional.

En este sentido, el impuesto para la globalización recaería sobre un conjunto de contribuyentes relativamente reducido, en su mayor parte ubicados en los países más desarrollados, esto es, los pertenecientes al G20 y a la OCDE.

¿Provocaría el impuesto para la globalización la emigración de las sociedades dominantes hacia aquellas jurisdicciones fiscales que no lo hubieran establecido?

La emigración puede realizarse a través de diversas operaciones jurídicas, tales como el traslado de residencia, la fusión por absorción o el canje de valores. Ahora bien, todas estas operaciones determinan, generalmente, una tributación sobre las plusvalías latentes, mediante la denominada «imposición de salida». Por otra parte, la emigración por motivos fiscales encierra riesgos reputacionales.

En fin, una implantación generalizada del impuesto para la globalización en los países pertenecientes al G20 y a la OCDE, desalentaría las operaciones de emigración fiscal (Avi-Yonah, 2013)<sup>134</sup>.

---

<sup>134</sup> «The fundamental question about multinationals is whether they retain their national identity in the 21st century. From the Dutch East India Company onward multinationals were closely identified with the country that created them. However, in a globalized world in which the shareholders, production facilities and distribution centers of multinationals are widely dispersed, it is less clear that one can identify a multinational as American.

Ideally, in such a world each country should tax the multinational only on income arising within that country. But as the Apple case shows, such a territorial system invites multinationals to shift their profits to tax havens. Avoiding that outcome without over- or under-taxation requires a degree of coordination among countries that is difficult to achieve.

Instead, the best solution to taxing multinationals today is still the one originally proposed by President John F. Kennedy in 1961: each country should tax its multinationals on all of their profits. While multinationals may have assets around the globe, they are still typically managed from one headquarters location in one country, and that is the country that should fully tax them. If other countries tax an American multinational on income earned within their territory, current law ensures that no double taxation will result because it fully reduces U.S. tax liability by the amount of the foreign tax.

The main objection to this solution is that it will make American multinationals less competitive and potentially lead them to shift their headquarters to other countries. But in today's world all of the developed countries are concerned about tax avoidance by their multinationals. If the U.S. were to tax its multinationals on all of their income, other

## 2.2. BASE IMPONIBLE

La base imponible será el resultado contable consolidado, tal y como se desprende de las cuentas anuales consolidadas que debe presentar la sociedad dominante, aumentado en el importe de los impuestos sobre los beneficios pagados ante las distintas jurisdicciones fiscales por las sociedades dependientes y por la propia sociedad dominante, incluidos los que se recauden vía retención.

Se sigue de lo expuesto que la base imponible se determina a partir de las normas contables vigentes en cada jurisdicción fiscal, las cuales estarán, en su mayor parte, influidas por las normas internacionales de información financiera o las normas contables norteamericanas, en buena parte tendentes hacia soluciones convergentes.

El resultado contable consolidado es una magnitud altamente fiable. En particular, las cuentas consolidadas son inmunes a las operaciones de desviación de beneficios. En este sentido, el impuesto para la globalización no está afectado por los problemas que el proyecto BEPS combate. Este aspecto merece ser destacado. El impuesto para la globalización es una figura tributaria inmune a la denominada planificación fiscal agresiva.

## 2.3. TIPO DE GRAVAMEN

Cuatro alternativas se dibujan sobre el particular:

- El tipo nominal de gravamen de la sociedad dominante por el impuesto sobre sociedades establecido en la jurisdicción fiscal de su residencia.
- El tipo nominal de gravamen definitorio de la existencia de un régimen fiscal privilegiado a los efectos de la transparencia fiscal internacional establecida en la jurisdicción fiscal donde resida la sociedad dominante.
- El tipo medio efectivo de la sociedad dominante por el impuesto sobre sociedades establecido en la jurisdicción fiscal de su residencia.

---

countries are likely to follow its lead, just like they did when the U.S. led the way in prohibiting its multinationals from paying bribes overseas.

The Organization of Economic Cooperation and Development, which is made up of the 30 richest countries and has been setting the tone in tax policy for decades, has a "base erosion and income shifting" project that is likely to result in similar recommendations for all O.E.C.D. members. Since 95 percent of multinationals are based in the O.E.C.D., such a coordinated move will eliminate any concerns regarding competitive disadvantages or migration of headquarters.

American multinationals have accumulated close to two trillion dollars in low-taxed profits overseas. Taxing them on this pile of cash can significantly reduce the U.S. budget deficit and help support the social safety net. Taxing multinationals will also level the playing field with purely domestic businesses that bear the full brunt of the corporate tax. And because the corporate tax falls primarily on rich shareholders, it will help maintain the progressivity of the income tax».

- Un tipo nominal de gravamen determinado en función de consideraciones puramente políticas respecto de la tributación mínima que debe soportar un grupo multinacional.

La primera alternativa determina que el resultado del grupo multinacional tribute de acuerdo con lo establecido en la jurisdicción fiscal donde reside la sociedad dominante. Tiene el inconveniente de que frustra el disfrute de incentivos fiscales asociados a la realización de actividades económicas socialmente beneficiosas, como puede ser el I+D+i.

La segunda alternativa determina que el resultado contable del grupo multinacional tribute, al menos, de acuerdo con el umbral definitorio de la tributación privilegiada.

La tercera alternativa tiene el inconveniente inherente a las dificultades existentes para calcular dicho tipo. Al tiempo, introduciría un elemento de distorsión en la distribución de actividades entre las diversas entidades del grupo multinacional, ya que provocaría una concentración de las fiscalmente protegidas en sede de la entidad dominante.

La cuarta alternativa es la realmente viable. El problema es, en tal caso, determinar el importe apropiado. En este punto cabe recordar la propuesta del congresista David Camp o la del presidente Obama relativa al presupuesto de 2016, que fijaron el tipo de gravamen de la denominada imposición mínima en el 15% y 19%, respectivamente (Parker, 2017). La literatura especializada ha propuesto el 15%, si bien la argumentación desplegada al efecto carece de soporte científico (Azam, 2016)<sup>135</sup>.

El 15% es el límite de imposición, más frecuente, establecido en los convenios bilaterales para evitar la doble imposición, en relación con los dividendos. Por otra parte, quedaría por debajo del tipo de gravamen nominal vigente en la mayoría de los países de la OCDE, lo que casa bien con la función que ha de cumplir el impuesto para la globalización.

## 2.4. CRÉDITOS FISCALES

El impuesto para la globalización no debe producir doble imposición. Para ello, ha de coordinarse con los impuestos sobre los beneficios pagados por todas y cada una de las entidades que componen el grupo multinacional. En consecuencia, deberían tener la consideración de créditos fiscales a aplicar respecto de la cuota del impuesto para la globalización los siguientes impuestos:

<sup>135</sup> Señala el autor que «escoge el 15% como el tipo mínimo de gravamen porque no es demasiado bajo ni demasiado alto, lo que le hace apropiado para alcanzar sus fines y porque ha sido ya propuesto en contextos relevantes...» (traducción propia).

- Los impuestos sobre los beneficios pagados ante sus respectivas jurisdicciones fiscales por las sociedades dependientes, así como por los establecimientos permanentes.
- El impuesto sobre los beneficios pagado por la sociedad dominante.
- Las retenciones sobre rentas o ingresos, practicadas por las distintas jurisdicciones fiscales, percibidas por las sociedades del grupo multinacional, incluida la sociedad dominante.

En consecuencia, el impuesto para globalización no crearía doble imposición.

El crédito fiscal así reconocido no sería objeto de devolución.

## 2.5. PAPEL Y FUNCIONES DEL IMPUESTO PARA LA GLOBALIZACIÓN

El impuesto para la globalización no tiene objetivo recaudatorio. Se trata de un impuesto extrafiscal (Falcón y Tella, 2016, p. 86) que pretende:

- Inducir a las empresas multinacionales a aplicar correctamente los principios y normas propios del sistema de tributación internacional sobre los beneficios, en particular el reconocimiento de establecimientos permanentes y las reglas relativas al principio de libre competencia.
- Desalentar la competencia entre las jurisdicciones fiscales, ya sea dañina o tolerable.
- Facilitar que las diversas jurisdicciones fiscales puedan aplicar sus políticas fiscales, sin que las mismas se vean perturbadas por las políticas fiscales adoptadas por otras jurisdicciones fiscales.
- Allanar a las jurisdicciones fiscales la gestión de los impuestos sobre los beneficios.

En suma, el impuesto para la globalización ha de cumplir la función de crear el ambiente adecuado para que el actual sistema de tributación internacional sobre los beneficios opere correctamente. No se trata, por tanto, de una alternativa al proyecto BEPS sino, por el contrario, de un instrumento que, siendo totalmente compatible con el mismo, facilitará la consecución de sus objetivos. El impuesto para la globalización trabaja a favor del actual sistema de tributación internacional sobre los beneficios. No aspira a reemplazarlo.

La creación de ese ambiente propicio se basa en los siguientes elementos:

- La neutralización de la desviación artificiosa de los beneficios.  
La inmunidad del resultado contable consolidado, a diferencia del resultado contable individual, frente a las prácticas de desviación artificiosa de los beneficios entre las

distintas entidades del grupo multinacional, procura tal neutralización. El impuesto para la globalización frustra las ventajas irregulares conseguidas en la tributación individual sobre los beneficios mediante tales prácticas, de manera tal que cuanto mayor hayan sido las desviaciones de beneficios hacia entidades del grupo multinacional que tributan en régimen privilegiado mayor será la cuota del impuesto para la globalización. Así, el sobreendeudamiento, el pago de cánones o gastos carentes de sustrato económico entre compañías del grupo, o la aplicación de precios de transferencia que no respondan al patrón de la libre competencia, serán prácticas que, ciertamente, podrán procurar una ventaja en la tributación individual, pero esa ventaja fiscal será neutralizada mediante el impuesto para la globalización. Ahora bien, neutralizada la ventaja fiscal, la conducta que, racionalmente, cabe esperar, es el abandono de las referidas prácticas de desviación artificiosa de beneficios. Ciertamente, ese abandono irá en beneficio de la más correcta aplicación del principio de territorialidad y, señaladamente, del principio de libre competencia, por parte de las entidades. Al tiempo, las administraciones fiscales efectuarán las correspondientes comprobaciones y valoraciones de los respectivos impuestos individuales sobre los beneficios bajo el convencimiento de que las irregularidades, si las hubiere, derivan no tanto de ejercicios de planificación fiscal agresiva, cuanto de las dificultades inherentes a la búsqueda de comparables apropiados. Así pues, el impuesto para la globalización encauza la conducta de los contribuyentes hacia el cumplimiento voluntario de la ley, y disipa las suspicacias de las administraciones fiscales. Crea, por decirlo gráficamente, un clima favorable a la correcta aplicación del tributo. No se escapará que ese buen clima es un elemento crucial para la pacífica aplicación del vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios de las empresas. De esta manera, igualmente, se verá fortalecida la seguridad jurídica, y, desde luego, disminuirá la conflictividad.

- La neutralización de la competencia fiscal.

La tributación sobre resultado contable consolidado desactiva no solo los regímenes fiscales preferenciales sino también los regímenes fiscales no estrictamente perjudiciales en el sentido de la OCDE o de la UE, como los consistentes en tipos de gravamen inusualmente bajos, los incentivos fiscales desmesurados, la deducción ACE extrema, o las reservas fiscales exentas, entre otros, en la medida en que, como consecuencia de los mismos, el tipo efectivo del correspondiente impuesto sobre sociedades quede por debajo del tipo nominal de gravamen del impuesto para la globalización. En efecto, este impuesto determinará una deuda tributaria que estará en relación directa con la diferencia existente entre los referidos tipos de gravamen. De esta manera, el factor fiscal queda desactivado, tanto como instrumento de atracción de bases imponibles como de la inversión extranjera. Esa desactivación permitiría a las distintas jurisdicciones fiscales desarrollar sus respectivas políticas con mayor libertad, al tiempo que rebajaría la necesidad de las medidas defensivas, tales como normas antiabuso específicas o descensos forzados de los tipos nominales de gravamen.

Las medidas del proyecto BEPS, por sí solas, no neutralizarán la competencia fiscal. Esta continuará, si bien lo hará bajo formas distintas (Calderón Carrero y Martín Ji-

ménez, 2017)<sup>136</sup>. El proyecto BEPS, proscribire ciertos regímenes fiscales preferenciales, pero acepta tácitamente otros que continuarán perturbando las finanzas públicas de determinadas jurisdicciones fiscales y las decisiones fiscales de los parlamentos nacionales. La neutralización de la competencia entre jurisdicciones fiscales es un elemento básico para la estabilidad del sistema internacional de tributación sobre los beneficios y su correcto funcionamiento (Devereux y Vella, 2014)<sup>137</sup>.

La competencia fiscal, cualquiera que sea su contenido, es injusta. Diseñar medidas fiscales con la finalidad de atraer actividades económicas, encierra un elemento de injusticia, aun cuando tales medidas no sean consideradas perjudiciales en el sentido de la doctrina de la OCDE o de la UE. En efecto, la competencia justa requiere que todos los sujetos que compitan se hallen en condiciones objetivamente similares. Ahora bien, una jurisdicción fiscal con población reducida y activa económicamente en nada se asemeja a una jurisdicción fiscal que debe prestar servicios a una población numerosa (Devereux y Sorensen, 2006)<sup>138</sup>. Por otra parte, el fin económico de la competencia, esto es, la aplicación más eficiente de los recursos económicos escasos, carece de sentido en relación con la configuración del sistema fiscal. Lo deseable es que tal configuración no distorsione los procesos económicos, pero a tal logro en nada contribuye la competencia entre jurisdicciones fiscales, antes bien puede perjudicar su consecución. Así, la competencia fiscal podría obligar a gravar más intensamente la renta de los factores de la producción fijos frente a los de carácter móvil para evitar la fuga de estos últimos, pero de ahí no se sigue una mejor aplicación del conjunto de los factores de la producción. La competencia fiscal puede frenar la absorción de recursos por parte del sector público

<sup>136</sup> «Todo apunta a que la competencia interestatal está evolucionando hacia la articulación de modelos impositivos estratégicamente configurados a efectos de lograr el cumplimiento de los estándares mínimos BEPS, sin renunciar a un nivel de imposición efectiva competitivo... una intensificación del fenómeno de *race to the bottom* en materia de reducción de tipos nominales y efectivos de la imposición societaria, con todo lo que ello conlleva en términos de (eventual) sustitución de tal fuente de ingresos por figuras impositivas más regresivas».

<sup>137</sup> «These problems are compounded by a natural process of competition between national governments – for limited real economic activity, an advantage to «domestic» business, and greater tax revenue. Such competition –especially for the first two elements– has seen tax rates falling gradually over time, but increasingly competition is taking other forms, such as the introduction of patent boxes and limitations to anti avoidance rules.

Recognising the power of this competition is key to creating a stable long-run system of taxing the profits of multinational companies. Even if existing governments were to reach an agreement to preserve the basics of the existing system, while tightening anti-avoidance rules, there will still be an incentive for future governments to undermine that system, as their predecessors have done in the past. A stable system must remove the incentives for governments to undercut each other...».

<sup>138</sup> «Governments in open economies may also seek to compete with each other to attract mobile economic activity. One way in which they may do so is to set lower effective tax rates on the returns to capital located within their jurisdiction. Indeed, the standard economic model suggests that a small open economy should not tax the return to capital located there at all. These considerations have led to concerns that effective tax rates on capital are on a downward spiral, or a race to the bottom, fuelled by ever increasing globalisation...» (p. 3).

procedentes de las empresas, pero de ahí tampoco se sigue un mejor aprovechamiento de los recursos ni un aumento del bienestar social (Nicomede, 2006)<sup>139</sup>.

Frente a las tesis del realismo absoluto, que proclama como evidente el principio de que la soberanía implica ejercitar las competencias estatales de acuerdo con las notas de exclusividad o discrecionalidad y plenitud, el Derecho Internacional moderno viene postulando la existencia de límites, ya consuetudinarios o convencionales, en orden a evitar perjuicios a otros Estados o a la comunidad internacional, de manera tal que podría espigarse una suerte de principio de Derecho Internacional consistente en la obligación de los Estados de no ejercitar las competencias soberanas de forma tal que causen daños a otros Estados (Díez de Velasco, 2007, p. 436)<sup>140</sup>. En este orden de cosas, la reforma fiscal del presidente Trump es una muestra clara de realismo absoluto, no solo porque algunas de sus normas podrían chocar contra el consenso internacional, sino porque puede provocar efectos económicos y fiscales depredadores (Mintz, 2018)<sup>141</sup>.

<sup>139</sup> «Finally, there is an unsolved debate in the economic literature about the drawbacks and the merits of tax competition with the so-called Leviathan models that find a useful role for tax competition in curbing the tendency of governments to overextend the size of the public sector (Brennan and Buchanan, 1980; Edwards and Keen, 1996)...» (p. 14).

<sup>140</sup> «De conformidad con la Carta de las Naciones Unidas y con los principios del derecho internacional, los Estados tienen el derecho soberano de explotar sus propios recursos en aplicación de su propia política ambiental y la obligación de asegurar que las actividades que se lleven a cabo dentro de su jurisdicción o bajo su control no perjudiquen al medio de otros Estados o de zonas situadas fuera de toda jurisdicción nacional (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Humano, principio 21, 1972).

De conformidad con la Carta de las Naciones Unidas y los principios del derecho internacional, los Estados tienen el derecho soberano de aprovechar sus propios recursos según sus propias políticas ambientales y de desarrollo, y la responsabilidad de velar por que las actividades realizadas dentro de su jurisdicción o bajo su control no causen daños al medio ambiente de otros Estados o de zonas que estén fuera de los límites de la jurisdicción nacional (Declaración de Río, principio 2, 1992)».

<sup>141</sup> 1. Reubicación en filiales extranjeras de los gastos financieros y otros costes, debido al descenso del tipo de gravamen, desde el 35 % al 21 %, a la limitación a la deducción de intereses, y al método de exención.

*With the sharply lower corporate income tax rate, dividend exemption system and new limitations on deductible interest and other deductions, companies operating in the United States shall push debt and other costs to foreign countries to the extent possible, reducing corporate taxes elsewhere.*

2. Repatriación de dividendos, aplicada a la reducción del endeudamiento cuyos gastos financieros estarían afectados por la norma barrera.

*Under the dividend exemption system, U.S. parent companies can bring money home from abroad without paying additional tax to the U.S. government. The funds could then be used to reduce U.S. debt if interest deductions are constrained. Overall, the U.S. gains corporate tax revenue while foreign countries lose revenue due to financial policy changes.*

3. La minoración de la tributación sobre la parte de renta obtenida en operaciones de exportación imputable a los intangibles, estimulará la realización de actividades de I+D+i en Estados Unidos. Al tiempo, GILTI, eliminará el aliciente por colocar los intangibles en sede de entidades filiales extranjeras.

*Further, new tax provisions related to global low-taxed and foreign-derived intangible income shall encourage research and development in the United States to be sold abroad as well as reduce the incentive for placing intellectual property in foreign jurisdictions.*

4. El proteccionismo estimulará la ubicación en Estados Unidos de filiales operativas de grupos multinacionales que operan en el Mercado de Estados Unidos, en detrimento de las exportaciones realizadas a ese mercado.

En el Derecho Internacional tributario, el aludido principio ha alentado un cierto consenso sobre la pertinencia de proscribir medidas fiscales perjudiciales, pero estas no se han definido bajo el imperativo de evitar daños a las economías o a las finanzas públicas de otros Estados, sino que solamente responden a la orientación

*On the other hand, the U.S. tax reform will make it more attractive for businesses to invest in the United States to serve the North American market. With a shift to trade protection through countervailing and anti-dumping actions in the United States, businesses wishing to serve the American market will also look to locate in the United States, which has become more attractive for investments rather than try to export from their own countries.*

5. *The impact on investment depends on the type of earnings-stripping rule in place. While the earnings-stripping rule increases the cost of capital, as borrowed interest is not fully deducted, it also provides an additional kick to investment as income generated at the margin enables the firm to deduct more interest. In the case of short-lived capital and an EBITDA-based earnings stripping rule, the METR can be lower and even negative than the case when interest deductions are not binding.*
6. La limitación a la compensación de pérdidas estimulará a las entidades que tengan créditos pendientes de compensación a transferir costes, incluidos los financieros, a entidades filiales no residentes.

*The new U.S. law will also limit loss deductions to 80 % of profits earned in a year. This will encourage U.S. companies to shift costs including interest to foreign affiliates to make better use of loss deductions. Countries with a more liberal treatment of losses are likely to bear these costs.*

7. La repatriación de beneficios acumulados en filiales extranjeras, puede dar lugar a la elevación de su endeudamiento.

*As U.S. parents will be able to repatriate dividends without additional payment of tax, they will be able to use foreign profits to retire such debt. In a recent poll, 65 % of companies listed debt reduction as a priority for repatriated profits. However, to replace undistributed foreign profits in other countries, multinationals could have their affiliates take on more debt from the parent or third parties, subject to the effectiveness of thin-capitalization rules in the foreign jurisdiction. In other words, foreign governments will lose corporate tax revenues to the U.S. government with new financial structures.*

8. Para evitar BEAT, las matrices extranjeras restringirán la facturación por servicios prestados a sus filiales residentes en Estados Unidos. También se puede evitar BEAT aumentando el beneficio de las filiales residentes en Estados Unidos, de manera tal que existe un incentivo para trasladar gastos hacia la matriz extranjera.

*Potentially the BEAT would impact cross-border investments and technology transfers with the United States for foreign investors ultimately resulting in lower reported profits abroad to avoid the BEAT. However, either by increasing taxable income in the United States (Y) or reducing base erosion payments (B), companies can beat the BEAT. As in the case of financing, the BEAT shall not be payable if taxable income is sufficiently high by shifting debt interest, general administrative costs to other countries. Base erosion payments could be reduced by shifting intangible benefits into price of goods as permitted under transfer pricing rules. The BEAT may also be avoided if cost sharing contracts between parents and subsidiaries are used instead of transactional payments.*

*BEAT may be subject to challenge under existing tax treaties as being contrary to the arm's length principle by which a multinational should be able to deduct expenses if similar to those taken between two unrelated companies. BEAT operates as a minimum tax, which is not consistent with the arm's length principle. However, it has certain characteristics similar to existing earnings stripping rules whereby interest is not deductible in excess of a certain level of adjusted profits, which as shown above, is also the case.*

9. El juego conjunto de GILTI y FDII, llevaría a ubicar los intangibles en sede de entidades del grupo residentes en Estados Unidos, en tanto que los tangibles se ubicarían en sede de filiales extranjeras, habida cuenta que el tratamiento beneficioso FDII se proyecta sobre el exceso del resultado por operaciones de exportación respecto del 10 % de los activos tangibles cualificados.

de proscribir regulaciones preferenciales en las cuales pudieran cobijarse operaciones o estructuras societarias carentes de sustancia y/o desligadas del territorio de la jurisdicción fiscal que las ha establecido. El ejercicio solidario de la soberanía fiscal no implica renunciar al establecimiento de la estructura fiscal más conveniente a

*Other important provisions are related to intangible income. The intent of these rules is to discourage multinationals from shifting mobile tangible income to foreign low-taxed jurisdictions, such as in the case of intellectual property and to provide a «patent-box»-like incentive for intangible income earned on exports from the United States. In a decade, the write-offs for research and development expenditures in the United States will be amortized rather than expensed. A U.S. parent of a controlled-foreign corporation includes GILTI in the parent's income similar to Sub-Part F passive income and therefore fully taxed as the income is accrued (unlike the previous regime when the income is taxed when remitted to the United States). GILTI is the excess of income over a deemed tangible income, the latter measured as a 10% return on tangible depreciable assets, excluding Sub-Part F income, foreign oil and gas income and certain related party payments. GILTI is taxed at a rate of 10.5% until January 1, 2026 when it becomes 13.125% thereafter. A tax credit is given for 80% of foreign taxes without a carry back or forward to other years. Under the previous system, a U.S. multinational would not be taxed on intangible income so long as the income was not repatriated to the United States. The GILTI tax, on the other hand, is an accrual tax that will claw back incentives in foreign jurisdictions, whether income is repatriated or not, similar to passive income rules. A U.S. multinational would be liable for tax on intangible income in a foreign jurisdiction if 80% of foreign taxes were less than 10.5% (or 13.125% after 2025) of GILTI, which could arise in the case with research and development tax credits or patent-boxes.*

*While much of the impact of the GILTI tax will be on intangible income from intellectual property, it will also affect intangible income from marketing, foreign mining and other intangibles (oil and gas is exempt).*

*The GILTI will also encourage U.S. companies to hold depreciable assets in foreign jurisdictions. Indeed, for each dollar invested in tangible assets, the U.S. company earns a present value of exempt intangible income equal to the exempt rate of return divided by the nominal discount rate plus the equivalent economic depreciation on the asset. Thus, for example, a dollar of investment in machinery with a 10% declining-balance depreciation rate and a 5% nominal discount rate generates a present value of deductions relief of two-thirds of the expenditure (.1/.10+.05). As I have noted in earlier work on resource companies, exempt return can result in a negative METR for investments due to capital base broadening (Mintz 2016).*

*Further, the new U.S. tax provides domestic corporations a reduced tax rate on foreign-derived intangible income (FDII) by providing a deduction equal to 37.5% of FDII prior to January 1, 2026 and 21.875% thereafter. The effective tax rates on FDII will therefore be equal to 13.125% prior to January 1, 2026 and 16.406% thereafter. Intangible income is measured by taking the difference between eligible income and 10% of qualified business assets. This provision provides a concessionary rate of tax on intangible income for property sold to unrelated foreign persons for foreign use or services provided for use outside of the United States based on the share of foreign derived income to domestic and foreign-derived income. FDII also excludes oil and gas income but not mining (therefore providing an incentive for mining investments in the United States to the extent output is exported). FDII creates an incentive for businesses to shift not only intellectual property to the United States but also marketing sales forces and other inputs associated with intangible income. The FDII could be challenged as an export subsidy given that its concessionary rate is only provided for foreign-derived income. Opposite to the GILTI tax, companies will also have an incentive to invest less in tangible property in the United States to increase the concessionary rate for exported intangible income.*

10. A modo de resumen, la reforma Trump ha transformado el sistema de imposición sobre los beneficios de Estados Unidos desde la calificación de desaventajado a la de aventajado, en relación con la atracción de inversiones. No por ello el impuesto sobre los beneficios recaudará menos, debido a los estímulos para colocar gastos y costes en filiales extranjeras. La retención de intangibles en sede de las entidades residentes en Estados Unidos, puede generar más cánones sobre filiales extranjeras.

tenor de las circunstancias económicas y sociales en presencia, sino abstenerse de incorporar medidas dirigidas a atraer actividades o estructuras societarias, incluso dotadas de sustancia que, en otras condiciones, se hubieran realizado o ubicado en otra jurisdicción fiscal.

El impuesto para la globalización, al frustrar los efectos de esas medidas fiscales, morigera su adopción y, con ello, indirectamente, apoya el principio del ejercicio de la soberanía fiscal de forma tal que no perjudique a otras jurisdicciones fiscales.

- La inserción natural en el vigente sistema de tributación internacional sobre los beneficios.

El impuesto para la globalización se establecería por los parlamentos nacionales, sin necesidad de una norma armonizadora internacional. Al no generar un nuevo nexo con la correspondiente jurisdicción fiscal sino, por el contrario, adoptar como tal la residencia de la entidad dominante, y no crear doble imposición, es compatible con la red de convenios bilaterales para eliminar la doble imposición. El impuesto para la globalización restaura el ejercicio pleno de la soberanía fiscal de los parlamentos nacionales, pero sin perturbar la globalización y sus positivos efectos. Al tiempo, supondría una respuesta satisfactoria para la opinión pública, alarmada en relación con la tributación de los grupos multinacionales (Avi-Yonah y Haiyan Chu, 2016)<sup>142</sup>.

---

*I would argue that three particular issues would be at play for most countries.*

- Along with recent deregulation, the U.S. tax reform will make the U.S. a more appealing location for investments. *While many factors influence investment decisions by corporations other than corporate taxation, the fundamental U.S. changes have shifted taxation from being a disadvantage to an advantage as a factor influencing investment compared to most regions of the world.*
- *The sharp reduction in the U.S. corporate income tax rate as well as the adoption of an exemption for dividends results in a significant change in tax planning by corporations with U.S. operations. As discussed above, companies with U.S. operations will have an incentive to shift debt interest and other costs out of the United States to other countries and increase taxable profits in the United States. This would lead to a loss of corporate tax revenues elsewhere in favour of the United States.*
- *With new provisions affecting intangible income, companies with U.S. operations will have more incentive to shift intangible income to the United States. U.S. corporations could license less intellectual property to affiliates abroad. Host countries will need to evaluate their research and development policies.*

*As remarked above, the U.S. tax system is unstable as provisions such as expensing are eventually.*

<sup>142</sup> «The benefits principle should be reconsidered in light of the reality of globalization. We should tax passive income primarily at source and active income primarily at residence. This approach will enable the large economies to address both individual tax evasion and corporate tax avoidance. These problems must be addressed if we are to continue to maintain and expand the benefits of globalization. The U.S. public support of globalization hinges on the existence of a social insurance safety net. If the rich and large corporations are not perceived to pay their fair share, the public's willingness to pay tax to support this safety net is eroded. Once a culture of not paying taxes is established it is very hard to change. We need to do something about both tax evasion and avoidance before it is too late».

El impuesto para la globalización no implica una redistribución de los ingresos fiscales entre las distintas soberanías fiscales, a diferencia de lo que acontece en relación con el reconocimiento de la presencia digital como determinante de establecimiento permanente, o con los modelos BICCIS y de tributación en destino. En efecto, los ingresos fiscales que, en su caso, pudiera obtener la jurisdicción fiscal de la entidad dominante no van en demérito de los recaudados por las jurisdicciones fiscales de las entidades dependientes.

De esta manera, el impuesto para la globalización vendría a seccionar el nudo gordiano del *trilema de la globalización* de Rodrik (2012, capítulos 9-12), por cuanto demostraría que es posible la coexistencia de la globalización en su máxima expresión, la soberanía nacional y la democracia.

En fin, no debería pasar desapercibido que el encauzamiento de las conductas de los actores de la fiscalidad internacional, en el sentido expuesto, insufla las velas de la seguridad jurídica.

Pese a que las cualidades precedentes pudieran llevar a pensar que el establecimiento del impuesto para la globalización es una opción de política fiscal asequible para todos los países, lo cierto es que, probablemente, solamente podría hacerse efectiva en el contexto de un amplio concierto internacional o tras el liderazgo de los Estados más relevantes de la comunidad internacional. En efecto, las iniciativas de los países pequeños y medianos naufragarían ante el rechazo de los contribuyentes afectados o, cuando menos, quedarían bastante rebajadas. La experiencia española en la introducción de la transparencia fiscal internacional mediante la Ley 42/1994 es aleccionadora. En ese caso el proyecto del Gobierno, que fue rebajado apreciablemente en el trámite parlamentario, fue objeto de vivos ataques por ciertos grupos de interés económico<sup>143</sup>. Se precisaría, por tanto, el liderazgo del G20 y la OCDE o el concurso de los denominados países centrales, en el ámbito de lo que se ha dado en llamar el unilateralismo constructivo, particularmente referido a los Estados Unidos (Avi-Yonah, 2015). El apoyo inicial de la administración Obama al proyecto BEPS arrojó una esperanza en el sentido expuesto<sup>144</sup>, pero la forma en como se ha conducido la reforma fiscal de la administración Trump ha agitado esa esperanza.

<sup>143</sup> Salvador Arencibia. El País 29/10/1994: «... Las reticencias de sectores financieros y empresariales a las normas contempladas en la ley de acompañamiento de los presupuestos para 1995 sobre transparencia fiscal internacional han causado un cierto efecto... Tanto el Gobierno como Convergència i Unió están dispuestos a introducir algunas enmiendas en la tramitación de la ley... Sectores empresariales y financieros –AEB ha remitido a los grupos parlamentarios un informe explicando su posición– consideran que la redacción del articulado puede afectar a rentas empresariales, no ser compatible con los convenios sobre doble imposición y dificultar algunas operaciones de captación de recursos financieros en el exterior. Estos temores han calado entre los grupos políticos con distinta intensidad. El PP plantea la posibilidad de retirar estos artículos y dejar la discusión para el proyecto de ley de sociedades...».

<sup>144</sup> «As former Chairman Camp recently stated, "the bottom line is that change is coming-if not here at home, then it is certainly coming from overseas". If policymakers fail to implement new rules in a timely fashion to combat overseas action, BEPS-related and unilateral actions around the globe will undoubtedly result in far more taxes paid into foreign coffers by US multinational companies, with a corresponding revenue and job loss here in the United States» (cita tomada de Hufbauer *et al.*, 2015, p. 5).

El europeísmo de Macron tal vez sea el contrapunto, pero su repercusión práctica es, hoy por hoy, una incógnita<sup>145</sup>. Con todo, si la declaración franco-alemana relativa a la base imponible común consolidada es un fruto de ese europeísmo en el campo fiscal, hay motivos para el optimismo. En efecto, la referida declaración es un catálogo de aciertos, tanto en relación a la definición de la base imponible común como respecto de la configuración del sistema de tributación internacional sobre los beneficios, en particular en lo que concierne a la indicación sobre la tributación mínima global<sup>146</sup>.

## PARTE QUINTA. CONCLUSIONES

- **Primera.** El impuesto sobre sociedades tradicional debido, de una parte, a las distorsiones que puede provocar a la luz del principio de neutralidad, y de otra, al impacto de la globalización y de las fuerzas técnicas y políticas que la impulsan, está afectado por una crisis, para cuya superación se han formulado un conjunto de propuestas reformadoras.
- **Segunda.** El impuesto sobre sociedades español ha sufrido a lo largo del tiempo numerosas modificaciones, buena parte de ellas motivadas por la respuesta a los desafíos de la globalización, así como por la incorporación de las normas, decisiones y recomendaciones de los organismos internacionales.
- **Tercera.** Los dos modelos alternativos al impuesto sobre sociedades tradicional, esto es, el CBIT y la deducción ACE, no han encontrado, hasta el momento, una acogida apreciable, pues, aun cuando no están exentos de ciertas virtudes en comparación con aquel, arrastran defectos insoslayables.
- **Cuarta.** El proyecto BEPS no ha supuesto una modificación del sistema de tributación internacional de los beneficios ni, mucho menos, un cambio de paradigma. Contribuirá, ciertamente, a su mejor funcionamiento, pero no es de esperar que tumbe lo que se ha denominado el núcleo duro de los intereses, de manera tal que la planificación fiscal agresiva, tal vez morigerada por factores reputacionales, probablemente perdurará, si bien bajo formas que busquen la apariencia de la sustancialidad.
- **Quinta.** El nexos del lugar del destino de los bienes y servicios es eficiente desde la perspectiva de cercenar los desplazamientos artificiosos de beneficios, pero se aviene mal con los principios del beneficio y de la capacidad económica, así como con las reglas relativas al comercio internacional.

<sup>145</sup> Véase el discurso pronunciado el 10 de mayo de 2018 en Aquisgrán.

<sup>146</sup> *German-French Position Paper on CCTB Proposal*. (Punto 17).

- **Sexta.** El modelo BICCIS, también relativamente eficiente desde la perspectiva de cercenar los desplazamientos artificiales de beneficios, es tosco en la asignación de la renta entre las jurisdicciones fiscales concernidas, al tiempo que presenta problemas políticos vinculados al principio de ventanilla única.
- **Séptima.** No existe consenso internacional respecto del encaje de la economía digital en el sistema de tributación internacional sobre los beneficios. Las regulaciones unilaterales se perfilan perturbadoras. La solución más idónea sería definir un nexo, sobre la base de la presencia digital, determinante de la existencia de un establecimiento permanente. Esa es la propuesta definitiva de la Comisión de la UE. Sería deseable que también fuera la recomendación que, a ser posible con el carácter de estándar a incorporar al Convenio Multilateral, prevé formular la OCDE en 2020.
- **Octava.** Las restricciones objetivas a la deducción de intereses han menoscabado el modelo tradicional del impuesto sobre sociedades, y provocado efectos que distorsionan su correcta distribución entre los contribuyentes. Un impuesto sobre los resultados de explotación superaría esas distorsiones, en la medida en que depararía un trato igual a todos los contribuyentes. Al tiempo, en cuanto responde al modelo CBIT, sería neutral frente a las fuentes de financiación.

En cualquier caso, la corrección de los efectos de la norma «barrera», limitativa de la deducción de intereses, por medio de la cláusula de escape basada en la comparación de estructuras financieras, individual y de grupo, aliviaría las distorsiones actuales.

- **Novena.** El sistema de tributación internacional sobre los beneficios de la OCDE no por veterano está afectado de obsolescencia. La especulación teórica debe centrarse en fomentar su correcta aplicación, antes que su precipitada sustitución.
- **Décima.** El impuesto para la globalización podría cumplir la función, extrafiscal, de crear las condiciones propicias para que los actores de la fiscalidad internacional, esto es, las jurisdicciones fiscales y los grupos multinacionales y los expertos a su servicio, se condujeran de la manera más idónea en orden a la más correcta aplicación de dicho sistema.
- **Undécima.** Parafraseando a Toynbee, en ausencia de la *unidad política y social, extendida en todo el mundo*, toda modificación del sistema de tributación internacional sobre los beneficios, y su correspondiente impacto sobre el impuesto sobre sociedades, que se pretenda fructífera, ha de provenir de un multilateralismo que catalice el consenso internacional. Por el contrario, el ejercicio unilateral y sin límites de la soberanía fiscal, deparará una *casa de la discordia*.

## Referencias bibliográficas

- Adam, S., Besley, T. y Blundell, R. (2011). *Tax by Design: The Mirrlees Review*. Oxford.
- Albi Ibáñez, E. (2017). *Criterios para una reforma del Impuesto sobre Sociedades*. FEDEA.
- Albiñana García-Quintana, C. (1949). Tributación del Beneficio de la Empresa y de sus Partícipes. *Revista de Derecho Mercantil*.
- Auerbach, A., Devereux, M. P., Keen, M. J y Vella, J. (2017). Destination-based cash flow taxation. *Working Paper 17/01*. Oxford University Centre for Business Taxation.
- Auerbach, A., Devereux, M. P. y Simpson, H. (2007). Taxing corporate income. *Working Papers 0705*. Oxford University Centre for Business Taxation.
- Auerbach, A. y Holtz-Eakin, D. (2016). The Role of Border Adjustments in International Taxation. *American Action Forum*.
- Avi-Yonah, R. (2013). Tax All Profits of Companies Based in the US. *The New York Times*.
- Avi-Yonah, R. (2015). Constructive Unilateralism: US Leadership and International Taxation. *U of Michigan Public Law Research Paper No. 463*. Recuperado de <<https://ssrn.com/abstract=2622868>> o <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2622868>>.
- Avi-Yonah, R. S., Clausing, K. A. y Durst, M. C. (2009). Allocating Business Profits for Tax Purposes: A Proposal to Adopt a Formulary Profit Split. *Fla. Tax Rev.* 9(5): 497-553.
- Avi-Yonah, R. S. y Haiyan Chu (2016). Evaluating BEPS: A Reconsideration of the Benefits Principle and Proposal for an Oversight. *Harvard Business Law Review*.
- Azam, R. (2016). Minimum Global Effective Corporate Tax Rate as General Anti-Avoidance Rule. *Columbia Journal of Tax Law*.
- Becker, J. y English, J. A. (2017). European Perspective on the US Plans for a Destination Based Flow Tax. *Working paper series*. University of Oxford.
- Botella García-Lastra, C. (2017). La armonización de la base imponible común consolidada del Impuesto sobre Sociedades y su incidencia en el sistema tributario español (Tesis doctoral).
- Brauner, Y. y Báez Moreno, A. (2015). Withholding Taxes in the Service of BEPS Action 1: Address the Tax Challenges of the Digital Economy. *WU International Taxation Research Paper Series No. 2015 – 14*. Recuperado de <<https://ssrn.com/abstract=2591830> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2591830>>.
- Calderón Carrero, J. M. (2018). Nota sobre el Paquete Europeo (2018) en materia de fiscalidad de la economía digital. *Carta Tributaria*, 39.
- Calderón Carrero, J. M. y Martín Jiménez, A. (2017). La Directiva UE 2016/1164 contra las prácticas de elusión fiscal que inciden en el mercado interior: ¿El principio del final de un IS nacional o una pieza más de descoordinación en el nuevo orden post-BEPS? *RCyT. CEF*, 407.

- Comisión de la Unión Europea (2017a). *Aggressive tax planning indicators*. Final Report. Taxation Papers (WP n.º 71-2017).
- Comisión de la Unión Europea (2017b). *The Impact of Tax Planning on Forward-Looking effective Tax Rates* (ZEW 2016).
- Cruz Amorós, M. (2014). Impuesto sobre Sociedades: Imposición Internacional. En J. Viñuela Díez (Coord.), *Opciones para una reforma del sistema tributario español*. Fundación Ramón Areces.
- Cruz Padial, I. (2016). Una síntesis de algunos modelos de tributación de los beneficios empresariales: realidades y propuestas. *RCyT. CEF*, 400.
- Delgado Pacheco, A. (2018). *Las normas generales antielusión en la jurisprudencia tributaria española y europea*. Aranzadi.
- Devereux, M. (2012). Issues in the Design of Taxes on Corporate Profit. *National Tax Journal*
- Devereux, Lockwood y Redoano (2012). *Do Countries Compete Over Corporate Tax Rate?* En D. Rodrik. *La paradoja de la globalización*. Antoni Bosch
- Devereux, M. y Mooij, R. de (2008). Alternative Systems Tax in Europe: An applied analysis of ACE and CBIT Reforms. *Project Report European Commission Taxation and Customs Union*.
- Devereux, M. y Sorensen, P. B. (2006). The Corporate Income Tax: international trends and options for fundamental reform. *European Economy*, 264.
- Devereux, M. y Vella, J. (2014). *Are we heading towards a corporate tax system fit for the 21st century?* Oxford University Centre for Business Taxation.
- Díez de Velasco, M. (2007). *Instituciones de Derecho Internacional Público*. Tecnos.
- Durán Cabré, J. M. y Esteller Moré, A. (2018). El papel del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea. En J. M. Durán y A. Esteller, *Impuesto sobre Sociedades, ¿quo vadis?*, Economía UB.
- Einaudi, L. (1955). *Principios de la Hacienda*. Biblioteca de ciencias sociales.
- Falcón y Tella, R. (2016). *Derecho Financiero y Tributario (Parte General)*. Universidad Complutense de Madrid.
- Fuest, C. (2018). La coordinación fiscal europea en el impuesto sobre sociedades: introducción al debate. En J. M. Durán y A. Esteller, *Impuesto sobre Sociedades, ¿quo vadis?*, Economía UB.
- Fuest, C., Spengel, C., Nicolay, K., Heckemeyer, J. H. y Nusser, H. (2013). Profit Shifting and «Aggressive» Tax Planning by Multinational Firms: Issues and Options for Reform, *ZEW Discussion Paper* No. 13-078, Mannheim.
- García-Herrera, C. (2016). *Tax Rulings. Fiscalidad y Globalización*. (2.ª ed.). Antigua.
- García-Herrera Blanco, C. (2018). La adaptación del Impuesto sobre Sociedades español al proyecto BEPS de la OCDE y del G20, y a la Directiva antielusión fiscal. En J. M. Durán y A. Esteller, *Impuesto sobre Sociedades, ¿quo vadis?*, Economía UB.
- García-Herrera Blanco, C. y Herrera Molina, P. (2005). El Tribunal de Justicia ante una encrucijada: ¿Recificar la jurisprudencia o desintegrar la fiscalidad internacional en Europa? En M. A. Collado Yurrita y S. Moreno González, *Estudios sobre Fiscalidad Internacional Comunitaria*.

- García Novoa, C. (2017). El establecimiento permanente en la era post-BEPS. Su influencia en el caso español. En M. de Vicente-Tutor Rodríguez (Dir.), *Retos de la Fiscalidad Española: Cuestiones Tributarias Controvertidas en Materia Tributaria* (Capítulo 5). Thomson Reuters-Aranzadi.
- García Varela, A. (2018). El Impuesto sobre Sociedades en España. En J. M. Durán y A. Esteller, *Impuesto sobre Sociedades, ¿quo vadis?*, Economía UB.
- Gascón Catalán, J. (2014). Los consejos de administración como máximos responsables de la estrategia fiscal de las sociedades cotizadas. *Instituto de Estudios Fiscales*, 19.
- González de Frutos, U. (2017). El impuesto sobre sociedades del futuro. *RCyT. CEF*, 415.
- Gorospa Oviedo, J. I. (2017). La existencia de establecimientos permanentes en España y los gastos deducibles. *RCyT. CEF*, 407.
- Gota Losada, A. (1989). *Tratado del Impuesto sobre Sociedades*. Banco Exterior de España.
- Grubert, H. y Altshuler, R. (2005). The three parties in the race to the bottom: Host Governments, Home Governments and Multinational Companies. *CESifo Working Paper Series No. 1613*.
- Hansen, D. (2013). A Proposal to Address U.S Business Taxation. *Tax Notes*.
- Hendriksen, E. (1974). *Teoría de la Contabilidad*. Biblioteca Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales.
- Hey, J. (2018). Taxation where value is created and the OCDE/G20 Base Erosion and Profit Shifting Initiative. *Bulletin for International Taxation*.
- Hufbauer, G., Jung, E., Moran, T. y Vieiro, M. (2015). *The OECD's «Action Plan» to Raise Taxes on Multinational Corporations. Working Papers Series*.
- Informe Meade (1980). *Estructura y Reforma de la Imposición Directa*. IEF. Estudio introductorio de E. Albi Ibáñez.
- Informe Mirrlees (2013). *Diseño de un sistema tributario óptimo*. Estudio introductorio de J. Viñuela.
- Innerarity, D. (2017). *La democracia en Europa*. Galaxia Gutenberg.
- Keen, M. (2018). Competition, Coordination and Avoidance in International Taxation. *Bulletin for International Taxation*.
- Klemm, A. (2006). Allowances for Corporate Equity in Practice. *WP 06/259*. IMF.
- Lampreave Márquez, P. (2016). Eliminar las prácticas fiscales abusivas reforzando la transparencia y la sustancia. Erosión de la base imponible y traslado de beneficios: Estudios sobre el Plan BEPS de la OCDE. En J. Ramos Prieto (Coord.), *Erosión de la base imponible y traslado de beneficios* (Capítulo VI). Thomson Reuters-Aranzadi.
- Lasarte López, R. y Trigueros Martín, M. J. (2016). *Acción 8. Un intento por evitar la erosión de las bases imponibles de entidades vinculadas cuando actúan sobre activos intangibles*. En J. Ramos Prieto (Coord.), *Erosión de la base imponible y traslado de beneficios* (Capítulo IX). Thomson Reuters-Aranzadi.
- Lessnoff, M. (2011). *La filosofía política del siglo XX*. Akal.
- López Ribas, S. (2014). Plan BEPS, Acción 2: recomendaciones sobre híbridos. *Carta Tributaria*, 11.

- López Rodríguez, J. (2016). Erosión de la base imponible y traslado de beneficios: Estudios sobre el Plan BEPS de la OCDE. En J. Ramos Prieto (Coord.), *Erosión de la base imponible y traslado de beneficios* (Capítulo VI). Thomson Reuters-Aranzadi.
- Lucas Durán, M. y Blanco García, A. del. (Dirs.) (2016). Residencia y establecimiento permanente como puntos de conexión en la fiscalidad internacional: reflexiones y propuestas de futuro. *Documento de trabajo 3/2018 IEF*.
- Martín Jiménez, A. (2018). BEPS, The Digital (ized) Economy and the Taxation of services and royalties. *Tax Working Paper 2018/1*.
- Menéndez, J. (2018). Armonización y transparencia en el Impuesto sobre Sociedades. En J. M. Durán y A. Esteller, *Impuesto sobre Sociedades, ¿quo vadis?*, Economía UB.
- Ministerio de Economía y Hacienda (1994). *Informe para la Reforma del Impuesto sobre Sociedades*.
- Mintz, J. (2018). Global Implications of U.S. Tax Reform. *Forschungsergebnisse*.
- Mirrlees, J., Adam, S., Besley, T., Blundell, R., Bond, S., Chote, R., Gammie, M., Johnson, P., Myles, G. y Poterba, J. (2012). The Mirrlees Review: A Proposal for Systematic Tax Reform. *National Tax Journal*.
- Mooij, R. de. (2011). Tax Biases to Debt Finance: Assessing the Problem, Finding Solutions. *IMF*.
- Nicomede, G. (2006). Corporate Tax Competition and Coordination in the European Union: What do we know, ¿Where do we stand? *European Economy. Economic Papers 250*.
- Nicomede, G. (2009). Corporate income tax and economic distortions. *Taxation Papers*.
- OCDE (1978). *Harmful Tax Competition*.
- OCDE (2007). *Fundamental Reform of Corporate Income Tax*.
- OCDE (2013). *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*.
- OCDE (2015). *Perspectivas de la OCDE sobre la economía digital*.
- OCDE (2016). *Convención Multilateral para la puesta en práctica de las medidas relativas a las convenciones fiscales para prevenir la erosión de la base imponible y la transferencia de beneficios*.
- OCDE (2017a). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- OCDE (2017b). *Secretary-General. Report to G20 Leaders*.
- OCDE (2017c). *Directrices sobre Precios de Transferencia*.
- OCDE (2018). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018*.
- OCDE/G20 (2017a). *Base Erosion and Profit Shifting Project Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishments*. BEPS Action 7.
- OCDE/G20 (2017b). *Base Erosion and Profit Shifting Project Harmful Tax Practices -2017 Progress Report on Preferential Regimes*.
- Olbert, M. y Spengel, C. (2017). International Taxation in the Digital Economy: Challenge Accepted? *Word Tax Journal*, 9(1).

- Palao Taboada, C. (2001). Algunos problemas que plantea la aplicación de la norma española sobre el fraude a la ley tributaria. *Crónica Tributaria*, 98.
- Parker, A. M. (2017). *Global Minimum Tax Re-Emerges*.
- Pich, V. (2018). La armonización del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea. En J. M. Durán y A. Esteller, *Impuesto sobre Sociedades, ¿quo vadis?*, Economía UB.
- Quintas Bermúdez, J. (2017). Epílogo. En Manuel de Vicente-Tutor Rodríguez (Dir.), *Retos de la Fiscalidad Española: Cuestiones Tributarias Controvertidas en Materia Tributaria*. Aranzadi.
- Ramos Prieto, J. (2016). La crisis de la noción de establecimiento permanente: un paradigma de los desafíos que afronta la tributación de los beneficios de las empresas multinacionales en el contexto de la economía digital. En J. Ramos Prieto (Coord.), *Erosión de la base imponible y traslado de beneficios* (Capítulo I). Thomson Reuters-Aranzadi.
- Rodrik, D. (2012). *La paradoja de la globalización*. Antoni Bosch.
- Ryan, P. (2016). A Better Way: Our Vision for a Confident America. *Tax*.
- Salas Fumás, V. (2014). Los beneficios de las sociedades no financieras en España 2006-2013. *Economistas, número extra 138-139*.
- Schoen, W. (2012). The Distinct Equity of Debt-Equity Distinction. *IBFD*.
- Schoen, W. (2017). Ten Questions About Why and How to Tax the Digitalized Economy. Working Paper of the Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance No. 2017-11. Recuperado de <<https://ssrn.com/abstract=3091496> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3091496>>.
- Serrano Antón, F. (2015). La influencia del Plan de Acción BEPS en la Tributación española: Impacto en la Normativa, incremento de la litigiosidad y el papel de los tribunales. *RCyT. CEF*, 391.
- Sevilla Segura, V. (2004). *Política y Técnica Tributarias*. IEF.
- Spengel, C., Heinemann, F., Olbert, M., Pfeiffer, O., Schwab, T. y Stutzenberger, K. (2017). Analysis of US Corporate Tax Reform Proposals and their Effects for Europe and Germany. ZEW.
- Sullivan, M. (2005). The Tax Reform Plan That Won't Sell. *Tax Analysts*.
- Sullivan, M. A. (2018). Economic Analysis: A User-Friendly GILTI Spreadsheet. *Tax Notes*.
- Treasury Integration Report (1992). *Report of the Treasury on Integration of the Individual and Corporate Tax Systems-Taxing Business Income Once*.

# Rentas en especie: visión general y caso particular de vehículos adquiridos por empresas para ser usados por sus socios

Francisco Arasteny Torregrosa

Carlos Mahiques Gómez

*Economistas*

*Asesores fiscales.*

*Cóporis Economistas & Abogados*

---

## EXTRACTO

En una primera aproximación, el trabajo pretende proporcionar una visión general de las rentas en especie, desgranando aquellas que suponen una menor tributación para su perceptor de aquellas otras que presentan una ventaja por su valoración especial. Posteriormente, centramos nuestro análisis en el caso particular de las rentas en especie que se originan por el uso de vehículos de la empresa por parte de sus socios. Y finalmente, queremos dejar constancia, a través de un supuesto práctico, de la complejidad que puede presentar este tipo de rentas.

**Palabras clave:** renta en especie; vehículo; uso empresarial; uso privativo por trabajadores.

---

*Fecha de entrada: 12-03-2018 / Fecha de aceptación: 13-04-2018 / Fecha de revisión: 16-04-2018*

## Overview and the particular case of vehicles acquired by companies to be used by their partners

Francisco Arasteny Torregrosa

Carlos Mahiques Gómez

---

### ABSTRACT

In a first approximation, this work aims to provide an overview of the revenues in kind, distinguishing between those that imply less taxation for the beneficiary from those that have an advantage due to their special valuation. Subsequently, we focus our analysis on the particular case of income in kind that originate in the use of vehicles of the company by its partners. Finally, we want to demonstrate, through a case study, the complexity that this kind of rents can represent.

**Keywords:** revenue in kind; vehicle; business use; private use by workers.

---

---

## Sumario

1. Concepto y marco normativo de las rentas en especie
2. Cuestiones preliminares
3. Tipos de rentas en especie
  - A) Rentas en especie que no tributan en el IRPF
    - a) La entrega de acciones o participaciones de empresa
    - b) Los gastos de formación del personal
    - c) Los pagos de primas de seguros por accidente laboral y responsabilidad civil
    - d) Las entregas de vales comida
    - e) Los servicios de transporte colectivo de trabajadores y el cheque transporte
    - f) Los servicios de guardería
    - g) Los seguros de enfermedad
  - B) Rentas en especie que sí tributan en el IRPF
    - a) Utilización gratuita de vivienda
    - b) Aportaciones empresariales a planes de pensiones y seguros colectivos
    - c) Entregas gratuitas y descuentos a trabajadores
    - d) Préstamos al personal
    - e) Utilización de vehículos de empresa
    - f) Regalos y similares
4. Caso particular: cesión de uso de vehículos adquiridos por empresas a sus socios
  - A) Caso objeto de estudio
  - B) Tratamiento tributario a efectos del IRPF
  - C) Tratamiento de los gastos a efectos del impuesto sobre sociedades
  - D) Tratamiento a efectos del IVA
  - E) Obligación de facturar
    - a) Para la sociedad
    - b) Para el socio (o trabajador)
  - F) Caso práctico

### Referencias bibliográficas

#### Cómo citar este estudio:

Arasteny Torregrosa, F. y Mahiques Gómez, C. (2018). Rentas en especie: visión general y caso particular de vehículos adquiridos por empresas para ser usados por sus socios. *RCyT. CEF*, 425-426, E1-E28.

## 1. CONCEPTO Y MARCO NORMATIVO DE LAS RENTAS EN ESPECIE

Las rentas en especie (RenE, en adelante) se regulan, a nivel legal, en los artículos 42 y 43 de la Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF, en adelante), y, a nivel reglamentario, en el capítulo III del título II del Reglamento 439/2007, del IRPF, que desarrolla la LIRPF (RIRPF, en lo sucesivo), concretamente en los artículos 43 a 48 bis.

El artículo 42 de la LIRPF establece que «constituyen **rentas en especie** la utilización, consumo u obtención, para fines particulares, de bienes, derechos o servicios de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado, aun cuando no supongan un gasto real para quien las conceda».

Por tanto, tenemos una definición legal en el ámbito tributario, que se caracteriza por tres notas importantes:

- Utilización de bienes, derechos o servicios con fines particulares y, en consecuencia, no cabe un destino por motivos de trabajo.
- Realizarse de forma gratuita.
- Aunque no supongan un gasto.

Así pues, si el pagador entrega al contribuyente un importe en metálico para que se adquieran tales bienes, derechos o servicios, no estaríamos ante una RenE sino ante una renta dineraria. Para ilustrar este hecho podemos traer a colación una importante Consulta vinculante de la Dirección General de Tributos (en adelante, DGT) como es la V0417/2005, de 18 de marzo (NFC021347), en donde esta Dirección General afirma que el pago de la cotización como autónomo (RETA) del administrador es RenE si lo realiza la sociedad; no obstante, si la sociedad le entrega el dinero para que lo pague directamente el administrador, estaríamos hablando de una renta dineraria.

Debe matizarse que el apartado 2 del precepto citado no considera RenE aquellas cantidades destinadas a la formación del personal cuando así se requiera por las características del puesto de trabajo y las primas de seguro de accidente laboral o responsabilidad civil pagadas por el empleador.

También, el **apartado 3** deja **exentos** determinados rendimientos del trabajo en especie a los cuales nos referiremos más tarde. En principio, dichas RenE quedarán fuera de imposición para su perceptor resultando especialmente atractivas como luego veremos con mayor detalle.

El artículo 43 de la LIRPF introduce las normas de valoración de las RenE. Comienza estableciendo la regla general que las RenE se valorarán por su valor de mercado, para pasar a regular

unas normas más específicas para rendimientos del trabajo en especie y ganancias patrimoniales en especie que, sin duda, constituyen una valoración especial que podríamos calificar como ventajosa para su perceptor. Debemos manifestar en este punto que echamos de menos una norma específica para las rentas de actividades económicas en especie, sobre todo si consideramos la evolución que han sufrido este tipo de rentas con el nuevo artículo 27 de la LIRPF, para actividades profesionales.

## 2. CUESTIONES PRELIMINARES

El primer aspecto que debemos conocer es que **las RenE también están reguladas por la normativa laboral**, como no podía ser de otra manera dada su naturaleza. En concreto, el artículo 26.1 del Estatuto de los Trabajadores establece que las RenE no pueden superar el 30% de la retribución total de un empleado y que el pago de las RenE no puede suponer que la cuantía íntegra que percibe en dinero quede por debajo del salario mínimo interprofesional (SMI) (en 2018 el SMI es 735,90 €/mes –fijado por el RD 1077/2017, de 29 de diciembre, por el que se aprueba el SMI–).

Otra cuestión relevante, y que por nuestra experiencia hemos observado, es que resulta **habitual confundir las RenE con las dietas**. Estas últimas son pagos que la empresa realiza a sus trabajadores por el desempeño de sus funciones en el trabajo y no constituyen una retribución salarial objeto de gravamen siempre y cuando se cumpla con los requisitos de justificación y de cuantía establecidos. En concreto, se trata de los gastos de locomoción, estancia y manutención que tanto juego pueden dar, aunque se escapan del objeto del presente artículo (véase art. 9 RIRPF).

El siguiente aspecto a considerar es que **la empresa debe pagar el gasto directamente al proveedor**, de tal forma que el proveedor facture siempre a la empresa, nunca al empleado. En otro caso, estaríamos ante una renta dineraria, ya que la apariencia de la operación mostraría que el destinatario es el trabajador y es él quien se hace cargo del pago de la factura, actuando la empresa o el empleador como un simple mediador en el pago y, en consecuencia, no siendo aplicables en estos casos el régimen de RenE (mediación en el pago).

No obstante, en ocasiones la retribución en especie se instrumenta mediante un pago directo del empleador al tercero en cumplimiento de los compromisos asumidos con sus trabajadores, bien por quedar estipulado en un contrato de trabajo o en el convenio colectivo correspondiente. En este sentido, resulta interesante la Consulta de la DGT V1409/2008, de 7 de julio (NFC031005), en la que la empresa consultante asume directamente el pago del alquiler de vivienda de sus trabajadores no estando ante rendimientos del trabajo en especie, sino ante rendimientos del trabajo dinerarios. En otro sentido, se pronuncia la DGT en Consulta V2506/2017, de 5 de octubre (NFC066891), en relación con unos gastos y tasas correspondientes a pruebas finales, exámenes o certificaciones que permiten a sus empleados actualizarse o capacitarse mejor en su puesto de trabajo:

«No obstante, debe señalarse que no siempre que el empleador satisfaga o abone cantidades a terceros para que estos proporcionen a su trabajador el bien, derecho o servicio de que se trate estamos en presencia de retribuciones dinerarias, por conside-

rar que existe mediación de pago, ya que en ocasiones la retribución en especie se instrumenta mediante un pago directo del empleador al tercero en cumplimiento de los compromisos asumidos con sus trabajadores, es decir, para hacer efectiva la retribución en especie acordada. *Para que opere tal supuesto resulta necesario que la retribución en especie esté así pactada con los trabajadores, ya sea en el convenio colectivo o en el propio contrato de trabajo, es decir, que la empresa venga obligada (en función del convenio o contrato) a suministrarles el bien, derecho o servicio.* En tal supuesto, las cantidades pagadas por la empresa a los suministradores no se considerarían como un supuesto de mediación de pago, en los términos anteriormente señalados, sino como retribuciones en especie acordadas en el contrato de trabajo, por lo que resultarían de aplicación todas las previsiones que respecto a las retribuciones en especie se recogen en el artículo 42 de la ley del impuesto. En el supuesto planteado en la consulta, en el que –dentro de un plan de retribución flexible– la entidad consultante y los empleados interesados acuerdan mediante la modificación del contrato de trabajo un cambio en la composición del sistema retributivo sustituyendo un importe dinerario por esta concreta retribución en especie objeto de consulta –gastos y tasas correspondientes a pruebas finales, exámenes o certificaciones–, no estaríamos ante un supuesto de mediación en el pago, sino ante retribuciones en especie acordadas en el contrato de trabajo».

En cuanto a la imposición indirecta, no debemos olvidar el tratamiento de este tipo de rentas en el impuesto sobre el valor añadido (IVA, en adelante). Actualmente, la Administración tributaria entiende que la retribución en especie tiene relación directa con la contraprestación que el empleado percibe y, por tanto, la entrega de la retribución en especie es una operación efectuada a título oneroso, sujeta al IVA. Así pues, la empresa debe repercutir el IVA al trabajador cuando dicha entrega esté sujeta y no exenta, e ingresarlo en Hacienda. Además, el IVA soportado será deducible para la empresa. No obstante, en el caso de empresas que tienen limitado su porcentaje de deducción (con prorata), esta cuestión se complica puesto que la entidad solo podrá deducirse parcialmente el IVA soportado en la compra lo que implica un mayor coste para la empresa, al que habrá que añadir el IVA repercutido de la RenE que habrá que ingresar en Hacienda, salvo que se le cobre al trabajador.

En otro orden de cosas, en cuanto a la cotización de la Seguridad Social, no está de más recordar que está formada por la remuneración total, ya sea en metálico o en especie. Por tanto, nos podemos encontrar con RenE que no tributan en el IRPF pero que sí cotizan a la Seguridad Social.

### 3. TIPOS DE RENTAS EN ESPECIE

De la lectura de los apartados anteriores ya podemos extraer una conclusión clara en cuanto al criterio en función del cual vamos a diferenciar las RenE. Como decía anteriormente, en virtud del artículo 42 de la LIRPF, existen RenE que están exentas de tributación en el IRPF para su receptor y otras, en virtud del artículo 43 de la LIRPF, que tienen una valoración especial.

Así pues, podemos clasificar las RenE en dos tipos:

- A) Aquellas que no tributan en el IRPF.
- B) Aquellas que sí tributan en el IRPF.

## A) RENTAS EN ESPECIE QUE NO TRIBUTAN EN EL IRPF

Son aquellas eximidas de gravamen para su perceptor en el IRPF, bien porque el apartado 2 del artículo 42 determina que no constituyen retribución en especie (desde el 1 de enero de 2015, tras la reforma de la LIRPF por la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, el resto de RenE, que antes eran no sujetas, ahora se califican como rendimientos del trabajo en especie exentos), bien porque el apartado 3 del citado precepto las declara exentas (son las que antes se declaraban no sujetas y que ahora tras añadir un apartado adicional al art. 42 LIRPF se consideran exentas). Para el empleador, podrá deducirse esta retribución como un gasto contable fiscalmente deducible.

Así pues, este tipo de rentas son especialmente atractivas, tanto para el trabajador al ver aumentada su renta disponible como para la empresa al ser una herramienta útil en las negociaciones salariales y no teniendo ningún tipo de penalización en el impuesto sobre sociedades. Debemos matizar en este punto que sobre este tipo de rentas no debe practicarse ingreso a cuenta al no ser objeto de gravamen.

Son las siguientes:

- a) La entrega de acciones o participaciones de la empresa (art. 43 RIRPF).
- b) Los gastos de formación del personal (art. 44 RIRPF).
- c) Los pagos de primas de seguros por accidente laboral y responsabilidad civil (art. 42.2 b) LIRPF).
- d) La entrega de vales de comida (también conocidos como cheques-restaurante) (art. 45 RIRPF).
- e) Los servicios de transporte colectivo de trabajadores (art. 46 bis RIRPF).
- f) El cheque transporte (art. 42.3 e) LIRPF).
- g) Los servicios de guardería (art. 42.3 b) LIRPF).
- h) Los seguros de enfermedad (art. 46 RIRPF).

### a) La entrega de acciones o participaciones de empresa

Ha sido una práctica muy generalizada en muchas empresas las entregas de acciones o participaciones de la empresa a los empleados. Dicha entrega está exenta del IRPF (para el trabajador) hasta un límite de 12.000 euros anuales (art. 42.3 f) LIRPF).

No obstante, el RIRPF exige determinados requisitos para que la exención resulte aplicable:

- El incentivo debe ofrecerse en las mismas condiciones a todos los trabajadores de la empresa, aunque podría exigirse una determinada antigüedad.
- Los beneficiarios no pueden tener una participación directa o indirecta en la sociedad superior al 5% (por sí solos o junto con su cónyuge o familiares hasta el segundo grado).
- Los beneficiarios de la entrega de acciones o participaciones deben ser los trabajadores en activo de la sociedad. Ello implica, en el caso de un plan de concesión de opciones sobre acciones, que si se ejercitan las opciones sin tener la condición de trabajador activo, aun cuando la hubiera tenido en el momento de la concesión de las opciones, no se aplica la exención (*Informa AEAT N.º 136358*).
- Para que los empleados consoliden la exención de los 12.000 euros, deben mantener las participaciones en su poder durante tres años. Si algún trabajador las vende antes, debe presentar complementaria liquidando la cuota resultante junto con intereses de demora.

Otra fórmula alternativa a la entrega (directa) de acciones consiste en dar a los trabajadores una opción de compra sobre las acciones de la empresa. Se conoce como *stock options*.

En la práctica, este incentivo se lleva a cabo de la siguiente manera:

- 1.º Las opciones se entregan siempre que el trabajador continúe en la empresa en el momento de su ejercicio.
- 2.º Se fijan las condiciones en las que podrá ejercerse la opción (por ejemplo, si las acciones se entregan de forma gratuita o a un precio determinado).

Así pues, cuando el trabajador ejercita la opción de compra, se le imputa una RenE por la diferencia entre lo que paga (el precio pactado al inicio) y el valor de mercado que las acciones tengan en ese momento.

Las ventajas fiscales son:

- La entrega está exenta del IRPF hasta el límite de 12.000 euros anuales.
- Si entre la fecha en la que se concede la opción y la fecha en la que se ejerce pasan más de dos años, la parte no exenta (la que excede de 12.000 €) disfruta de la reducción del 30% (renta irregular).

En cuanto a los requisitos a cumplir para consolidar la exención, son los mismos que los explicados en el punto anterior. La Consulta de la DGT V2249/2017, de 8 de septiembre –por citar alguna reciente– deniega la aplicación de la exención a un trabajador que percibe una *stock options* porque estas se habían concedido selectivamente a trabajadores que estaban situados en tres niveles salariales concretos (véase también la Consulta DGT V2070/2017, de 2 de agosto –NFC066129–).

Esta medida suele utilizarse más en empresas de gran tamaño donde suele compensar los costes de gestión que se derivan al tener que valorar las acciones en el momento del ejercicio y el riesgo fiscal que puede implicar la operación en sí.

## b) Los gastos de formación del personal

Cualquier acción formativa para el empleado satisfecho por la empresa, o incluso organizado por ella misma, a tenor del artículo 42.2 no existirá retribución en especie. El requisito que se exige es que la formación tenga que ver con el puesto de trabajo del empleado. Por ejemplo, si a un/a enfermero/a se le paga un curso de jardinería o de cocina, no podría considerarse como renta no sujeta. Por otra parte, la DGT ha manifestado de forma reiterada que no se admite el pago parcial por parte de la empresa.

Un caso particular y con cierto impacto mediático ha sido la **financiación por parte de las farmacéuticas de la formación de profesionales sanitarios**. *A priori*, la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) entendió que debían tributar como RenE. No obstante, con efectos a partir de 1 de enero de 2017, tras la modificación introducida a través del Real Decreto 1074/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el RIRPF, se debe tener presente que:

«[...] Dentro de los gastos de estudio para la capacitación o reciclaje del personal que no constituyen retribución en especie, se encuentran también aquellos que son financiados por otras empresas o entidades distintas del empleador, siempre que dichas empresas o entidades comercialicen productos para los que resulte necesario disponer de una adecuada formación por parte del trabajador. De esta forma, la formación recibida por los trabajadores tampoco tendrá la consideración de renta del trabajo en especie para estos últimos, aunque sea un tercero el que, por las razones apuntadas, financie la realización de tales estudios [...]».

Así pues, debe afirmarse que cumpliéndose los siguientes requisitos no constituirán rentas objeto de gravamen:

- Que los estudios se financien por empresas distintas del empleador.
- Que tales empresas financiadoras comercialicen productos para los que sea necesario una adecuada formación.
- Que la empresa (empleadora) lo autorice.

## c) Los pagos de primas de seguros por accidente laboral y responsabilidad civil

Las primas pagadas por las empresas para este tipo de seguros no se consideran RenE cuando cubren al empleado por sus ocupaciones laborales. No obstante, sí se consideran como tales

cuando cubren riesgos o contingencias al margen de la actividad laboral o cuando cubren al cónyuge o descendientes del empleado.

Muy interesante resulta la reciente Consulta de la DGT V2607/2017, de 13 de octubre (NFC067822), en la que se consulta sobre si un seguro de responsabilidad civil para los miembros del consejo de administración, siendo el colectivo asegurado amplio y sin denominación concreta, debe considerarse una RenE. Al respecto, el centro directivo resuelve que no existe RenE por las características propias del contrato, esto es, primas que se abonan de manera indiferenciada sin atribuir individualizadamente la parte de la prima que se corresponde a cada persona asegurada.

#### **d) Las entregas de vales comida**

Esta fórmula constituye una verdadera ventaja social. Se trata de entregar a los empleados unos vales los cuales incorporan un valor nominal determinado que son adquiridos a compañías especializadas en esta actividad. Los trabajadores los pueden canjear por su menú de mediodía en cualquier restaurante adherido a este sistema de pago.

El empleador compra los vales a la «compañía especializada». Normalmente, dichas empresas facturan el importe nominal de los vales más una comisión que suele oscilar entre el 3 % y el 5 %.

Como se puede ver, se trata de ofrecer a los empleados un servicio de comedor de empresa, pero gestionándolo a nivel externo sin tener que incurrir en gestiones y servicios más complejos dentro de los locales de la entidad. Por ello, esta fórmula ofrece una ventaja social.

Estos vales son RenE exentas para el empleado por lo que no deben incluirlo en su declaración de la renta. No obstante, para que esto sea así deben cumplirse los siguientes requisitos:

- Solo puede hacerse uso de los vales en días hábiles para el empleado.
- El importe máximo diario es de 9 euros (11 desde inicio del presente año), por lo que, si el vale incorporara un valor nominal superior a este importe, el exceso sí tributaría como una RenE, sujeta al IRPF.
- Los vales deben estar numerados, ser nominativos, intransmisibles y su importe no puede ser reembolsable. De hecho, los vales deben incorporar el nombre del trabajador.
- Los vales deben utilizarse en establecimientos de hostelería.
- La empresa debe llevar una relación de los vales entregados a cada trabajador con el número de documento y día de entrega.

En los últimos años, se han puesto de moda las llamadas «tarjetas inteligentes», que son tarjetas de crédito a nombre de los empleados, emitidas por algunas entidades financieras, con la

utilización limitada únicamente al pago de comidas. Pues bien, esta fórmula también se acepta como forma de ofrecer el servicio de comedor y goza de las ventajas indicadas siempre que se cumplan los requisitos señalados.

También, resulta interesante la Consulta de la DGT V0752/2017, de 23 de marzo (NFC064582), en virtud de la cual una empresa que no tiene comedor de empresa pero que contrata a una empresa de *catering* para que les lleve la comida a los empleados, se considera renta exenta siempre y cuando se cumplan los dos requisitos del artículo 45.1 del RIRPF.

Por último, recordar que desde la perspectiva del IVA, cabría plantearse si serían deducibles las cuotas soportadas por el servicio de comedor prestado gratuitamente a los empleados. Si el comedor se instala como una medida de eficiencia para el cumplimiento de los fines empresariales del prestador del servicio de manera que no puede entenderse que este servicio satisfaga necesidades privadas del personal, no se consideraría autoconsumo sujeto, pudiendo la empresa deducir las cuotas soportadas por la prestación del servicio, siempre que se trate de un servicio directa y exclusivamente afecto al desarrollo de la actividad, y deba entenderse que sirve fundamental o primordialmente a los fines de la actividad empresarial. (*Informa AEAT N.º 128767*).

## e) Los servicios de transporte colectivo de trabajadores y el cheque transporte

El servicio de transporte colectivo consiste en poner a disposición de los trabajadores el transporte (colectivo) para que estos puedan desplazarse desde sus domicilios al centro de trabajo de forma gratuita o a precio reducido. Ahora bien, esta medida resulta apropiada para empresas con plantillas con un gran número de trabajadores, ya que debe cumplirse una serie de requisitos que son más propios de empresas de gran tamaño. No obstante, podemos sustituir esta medida por el llamado «cheque transporte», útil para todo tipo de empresas y no necesariamente para aquellas que cuentan con una plantilla voluminosa.

En este caso, la empresa pagaría a las empresas de transporte colectivo de viajeros (bus, metro, tren, etc.) el coste de los desplazamientos desde su residencia hasta el centro de trabajo y viceversa. A estos efectos:

- El límite anual de estas RenE exentas es de 1.500 euros. El límite mensual es de 136,36 euros.
- Es la propia empresa quien adquiere los bonos de transporte y se entregan a los trabajadores.
- El bono de transporte deberá estar emitido a nombre del trabajador y ser personal e intransferible, no pudiéndose obtener el reintegro de su importe.
- La empresa debe llevar y conservar una relación de los bonos entregados, con expresión del número de documento y de la cuantía anual puesta a disposición del empleado.

- Podrían utilizarse tarjetas o medios electrónicos de pago para que los trabajadores los usen exclusivamente para comprar los bonos de sus desplazamientos.

A estos efectos, véase la Consulta de la DGT V1426/2017, de 6 de junio (NFC065547).

## f) Los servicios de guardería

Consiste en ofrecer el servicio de guardería a los empleados dentro de las instalaciones de la empresa, o bien, sino es posible, a través de una guardería externa.

Las empresas que implantan este tipo de medidas no solo reportan un beneficio económico al trabajador, sino que, además, consiguen mejorar el ambiente laboral.

## g) Los seguros de enfermedad

Si el empleador asume el pago de seguros de enfermedad –también conocidos como seguros médicos–, las primas satisfechas serán RenE exenta hasta el límite de **500 euros/anuales por persona cubierta (o 1.500 € si la persona en cuestión tiene discapacidad)**. Asimismo, el exceso de la prima sobre dicho límite no estará exento.

Cuestiones interesantes a considerar:

- El seguro de enfermedad a favor del empleado puede dar cobertura tanto al cónyuge (no se admite para parejas de hecho: entre otras, véase DGT V2200/2010, de 4 de octubre –NFC039409–) como a sus descendientes.
- Como la normativa habla de descendientes, podría incluirse en el seguro a un nieto o bisnieto, no siendo necesario que sea un hijo.
- No se exige que el descendiente conviva con el empleado.
- No es necesario que el seguro cubra al empleado (DGT V0658/2014, de 11 de marzo –NFC050551–) por lo que podría imputarse una renta exenta al empleado, aunque los beneficiarios del seguro solo sean su cónyuge o sus descendientes.
- El artículo 42 de la LIRPF no fija límite de edad ni un nivel máximo de renta. En este sentido, la Consulta V1168/2014, de 28 de abril (NFC050928), establece:

«[...] Al respecto, debemos señalar que los requisitos para la aplicación de la letra f) del mencionado artículo 42.2 son los que se recogen expresamente en la ley y el reglamento, **no estableciéndose ningún límite en función de la edad de los descendientes** (que incluirán a los hijos, nietos o bisnietos), ni requisito alguno en referencia a que estos perciban o no ingresos [...]».

### EJEMPLO 1

Una empresa acuerda con una de sus trabajadoras el pago de un seguro médico por enfermedad para ella, su marido y sus dos hijos. La prima del seguro por cada miembro asciende a 800 euros. Pues bien, dado que el límite está situado en 500 euros, solo 1.200 € ( $300 \times 4$ ) se imputarán en la nómina del trabajador como RenE. El resto, 2.000 euros ( $500 \times 4$ ) no tributarán en el IRPF de la trabajadora.

## B) RENTAS EN ESPECIE QUE SÍ TRIBUTAN EN EL IRPF

Para analizar este apartado, dejamos atrás el artículo 42 de la LIRPF, y nos centramos en la regulación prevista en el artículo 43 de dicha norma.

Podemos empezar señalando que estas RenE sí tributan en el IRPF del perceptor (empleado), pero su atractivo radica en que algunas de ellas se valoran de una forma especial.

Son las siguientes:

- a) Utilización gratuita de vivienda (art. 43.1.1.º a) LIRPF).
- b) Aportaciones empresariales a planes de pensiones y seguros colectivos (art. 43.1.1.º e) LIRPF).
- c) Entregas gratuitas y descuentos a trabajadores (art. 43.1.1.º f) LIRPF).
- d) Préstamos al personal (art. 43.1.1.º c) LIRPF).
- e) Utilización de vehículos de empresa (art. 43.1.1.º b) LIRPF).
- f) Regalos y otros.

### a) Utilización gratuita de vivienda

Cuando la empresa opta por ceder una vivienda a sus trabajadores de forma gratuita, dicha cesión constituye una RenE.

La valoración de esta renta es la siguiente:

- Si la vivienda es propiedad de la empresa, la RenE se valora en un 10 % del valor catastral, o en un 5 % si dicho valor se ha revisado en el año en curso o en los 10

años anteriores. Dicho valor calculado no puede exceder del 10% del resto de rentas pagadas al trabajador.

- Si se paga el alquiler de la vivienda al trabajador, la valoración es igual al coste del alquiler. En este caso no hay límite máximo, pero como mínimo la RenE debe ser igual a la valoración que hubiera correspondido si se hubiera aplicado la regla anterior.

En relación con el arrendamiento de viviendas por una empresa para sus empleados, dispone el Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC), en Resolución de la Vocalía 5.ª, de 15 de diciembre de 2016 (RG 3856/2013 –NFJ064911–), que cabría aplicar la exención del artículo 20.Uno.23 b) de la LIVA si el arrendatario persona jurídica (empresa empleadora) señala de manera específica y concreta en el propio contrato de arrendamiento quién será la persona física (empleado) que va a hacer uso de la vivienda y, además, impide al mismo realizar cualquier negocio jurídico posterior (subarriendo, cesión, etc.) que permita destinarla a la residencia de otra persona distinta. Así pues, cuando se cumplen los requisitos señalados, el TEAC entiende que se está respetando tanto la dicción del precepto como la finalidad que el legislador otorga a esta exención y, por tanto, sí procedería la exención en IVA.

## b) Aportaciones empresariales a planes de pensiones y seguros colectivos

Otra fórmula interesante por su valoración podría consistir en que el empleador realizara aportaciones a planes de pensiones de empleo o a seguros colectivos.

De hecho, algunas entidades financieras ofrecen a las pymes agruparse con el fin de promover conjuntamente un plan de pensiones de empleo y así poder acceder a esta fórmula para favorecer a sus empleados.

¿Cómo funciona?

- El empleador sería la **promotora** del plan y los empleados los **partícipes**.
- Pueden realizar aportaciones tanto el empleador como los empleados.
- No puede ser discriminatorio, es decir, tiene que concederse a toda la plantilla, sin que pueda exigirse una antigüedad superior a dos años para acceder a él.
- Los convenios colectivos suelen establecer especificaciones del plan de pensiones, estableciendo diferentes aportaciones en función de las categorías profesionales.
- Los planes de previsión social empresarial (PPSE) también cubren los compromisos por pensiones de las empresas, y suelen gozar del mismo tratamiento fiscal que los planes de pensiones.
- También, es posible contratar seguros colectivos de vida, como fórmula alternativa a los planes de pensiones del sistema de empleo.

El **tratamiento fiscal** es el siguiente:

- Las aportaciones que realiza la empresa al plan se considera rendimiento del trabajo a integrar en el IRPF del trabajador.
- El trabajador podrá deducir de la base imponible de su IRPF la aportación realizada por la empresa y la realizada por él mismo en su caso, con los siguientes límites:
  - El 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos durante el ejercicio.
  - 8.000 euros anuales si esta cifra es menor a la resultante del cálculo anterior.
- Las aportaciones no están sujetas a ingreso a cuenta, a diferencia de las demás RenE.
- Para la empresa las aportaciones que realiza al plan se considera un gasto de personal y, por tanto, gasto deducible en el impuesto sobre sociedades.
- En cuanto a los seguros colectivos de vida, las primas pagadas por la empresa constituyen un gasto fiscalmente deducible, pero para el trabajador las ventajas no son las mismas que en los planes de pensiones o PPSE, ya que el trabajador debe incluir en su IRPF las cantidades pagadas por la empresa más el ingreso a cuenta correspondiente, y, por otra parte, no existe reducción en la base imponible de su IRPF.

### c) Entregas gratuitas y descuentos a trabajadores

Las entregas de bienes producidos por la empresa o la prestación de servicios de forma gratuita tienen el carácter de RenE en el IRPF del trabajador, y deben valorarse a precio de mercado. También, ocurre lo mismo si en lugar de ser gratuita se realiza un descuento sobre el precio ofertado al público. Debe realizarse el ingreso a cuenta correspondiente como en el resto de casos.

En el caso de descuentos al personal de la empresa, solo se considera RenE la parte de descuento que supere el 15%, o la parte de los descuentos totales anuales que supere la cantidad de 1.000 euros.

Aun así, el artículo 48 del RIRPF contempla la posibilidad de respetar los mismos descuentos que se ofrezcan al público en general, aunque supere el 15% o los 1.000 euros. Se trata de los descuentos que sean ofertados a otros colectivos de similares características a los trabajadores de la empresa y los descuentos promocionales que tengan carácter general y se encuentren en vigor en el momento de satisfacer la retribución en especie.

### d) Préstamos al personal

En este supuesto, existe RenE cuando la entidad concede préstamos a sus empleados sin interés o a un tipo de interés por debajo del interés legal del dinero.

El importe de la RenE lo constituye la diferencia entre el interés satisfecho realmente por el empleado y el tipo de interés legal del dinero (el vigente en cada año). Precisar que, en aquellos casos en los que se trate de una entidad financiera que preste a sus empleados, la valoración se realizará por la diferencia entre el precio pactado y el ofertado al público teniendo en cuenta los descuentos ordinarios y promocionales (véase, entre otras, DGT V1868/2011, de 22 de julio –NFC042185–).

## e) Utilización de vehículos de empresa

Es el caso en el que la empresa cede un vehículo a su trabajador para que lo pueda utilizar tanto en horas laborales como fuera del horario laboral, es decir, para uso particular.

En este caso la LIRPF contempla tres supuestos a efectos de la valoración de la RenE:

- Si se entrega al trabajador la propiedad del vehículo: la RenE se valora por el coste de adquisición del vehículo para la empresa, más todos los impuestos que hayan gravado la operación (IVA, impuesto sobre matriculación, etc.).
- Si se le cede el uso al trabajador: la RenE se valora por el 20% anual del coste de adquisición del vehículo, incluyendo los gastos y tributos que graven la operación, como el IVA. Si el vehículo lo adquiere la empresa a través de un *renting*, la RenE se valora en el 20% del valor de mercado del vehículo en el momento de la adquisición.
- Si se le cede el uso y posteriormente se le entrega la propiedad: la entrega se valora por el valor de mercado que el vehículo tenga en ese momento, teniendo en cuenta el uso anterior.

Para la empresa parece que el caso más razonable podría ser la cesión de uso. En este caso, debemos tener en cuenta que la empresa pagará el impuesto municipal, reparaciones, mantenimiento y similares. Pues bien, todos estos gastos no suponen una mayor RenE porque se considera que ya están incluidos en la valoración del 20% (DGT V1640/2009, de 9 de julio –NFC034554–).

Un caso particular lo encontramos en la entrega de vehículos eficientes energéticamente, ya que la RenE a imputar al trabajador se puede reducir entre un 15% y un 30% (véase art. 48 bis RIRPF).

En el epígrafe 4 expondremos un caso particular que encontramos de sumo interés. El supuesto contempla la cesión de un vehículo adquirido por una sociedad profesional a su socio. Alcanzaremos a observar como un asunto que de inicio puede parecer relativamente sencillo se enmaraña demasiado generando cierta incertidumbre.

## f) Regalos y similares

Algunas prácticas empresariales que persiguen el objetivo de agradar y motivar a los trabajadores incluyen regalos en determinadas fechas (nacimientos de hijos, cumpleaños, periodo navideño, etc.).

Pues bien, como estas entregas se realizan con carácter gratuito, el importe de las mismas se considera RenE cuando consiste en entregas no dinerarias. La empresa queda obligada a practicar el correspondiente ingreso a cuenta.

Para la empresa, el importe de estas entregas constituye un gasto fiscalmente deducible siempre y cuando se haga de acuerdo con los usos y costumbres de la empresa con su personal, tal y como reza el artículo 15 e) de la Ley del impuesto sobre sociedades (LIS, en adelante).

Un caso particular a comentar es el caso de las «cestas de navidad», una práctica muy arraigada. En estos casos, el importe de las mismas constituye una RenE por la que la empresa debe practicar el ingreso a cuenta oportuno.

Al respecto, la Consulta de la DGT V1905/2015, de 17 de junio (NFC055280), establece que:

«los gastos que soporta la sociedad por la compra de productos que integra en cestas de Navidad para regalar a los trabajadores y a determinados clientes, tendrán la consideración de deducibles a efectos del impuesto sobre sociedades si cumplen las exigencias legales en materia de inscripción contable, imputación con arreglo a devengo, correlación de ingresos y gastos y justificación documental y siempre que no tengan la consideración de gasto fiscalmente no deducible con arreglo a lo establecido en el artículo 14 del TRLIS».

En este sentido:

- El artículo 11.1 de la LIS dispone que «los ingresos y gastos derivados de las transacciones o hechos económicos se imputarán al periodo impositivo en que se produzca su devengo, con arreglo a la normativa contable, con independencia de la fecha de su pago o de su cobro, respetando la debida correlación entre unos y otros».
- El artículo 11.3 de la LIS invoca el principio de inscripción contable al rezar que «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 en esta ley respecto de los elementos patrimoniales que puedan amortizarse libremente o de forma acelerada».
- El artículo 30 del Código de Comercio señala que «los empresarios conservarán los libros, correspondencia, documentación y justificantes concernientes a su negocio, debidamente ordenados, durante seis años, a partir del último asiento realizado en los libros, salvo lo que se establezca por disposiciones generales o especiales».
- El artículo 29.2, letras d) y e), de la LGT obliga a los sujetos pasivos a llevar contabilidad y a conservar las facturas, documentos y justificantes que tengan relación con sus obligaciones tributarias.

- El artículo 106.4 de la LGT, con respecto a los medios de prueba y su valoración dicta que «los gastos deducibles y las deducciones que se practiquen, cuando estén originados por operaciones realizadas por empresarios o profesionales, deberán justificarse, de forma prioritaria, mediante la factura entregada por el empresario o profesional que haya realizado la correspondiente operación que cumpla los requisitos señalados en la normativa tributaria».

#### 4. CASO PARTICULAR: CESIÓN DE USO DE VEHÍCULOS ADQUIRIDOS POR EMPRESAS A SUS SOCIOS

##### A) CASO OBJETO DE ESTUDIO

El caso objeto de estudio observa una sociedad mercantil con actividad profesional que adquiere dos vehículos para ser usados por el socio A y el socio B. El socio A presta los mismos servicios profesionales que la sociedad en la que participa, por lo que en cumplimiento del artículo 27 de la LIRPF computa sus rendimientos obtenidos como actividad económica (facturando a la sociedad); en cambio, el socio B actúa como un simple capitalista-inversor. En definitiva, el socio A mantiene una relación mercantil –no laboral– con la sociedad y el B es simplemente un accionista. Los dos vehículos son usados por ambos socios tanto para necesidades empresariales como particulares (a efectos de simplificar, supondremos que la empresa ha cedido un vehículo a cada uno de ellos).

Debemos matizar que en este supuesto no contemplamos el uso de vehículos que, por sus propias características, son de uso estricto a una actividad empresarial, como podría ser, por ejemplo, un camión, un taxi, un coche de autoescuela, un vehículo comercial o similar. En estos casos, el tratamiento es el propio de cualquier activo afecto a la sociedad. Por el contrario, nos referimos a un vehículo «común» (distinto de los anteriores) y que es usado en horario de trabajo para atender necesidades empresariales y, fuera de él, para uso personal o privativo. Aun así, y por cerrar la casuística podría adquirirse un vehículo común con ánimo de afectarlo íntegramente a la actividad empresarial. La cuestión radica en justificar su afectación total.

##### B) TRATAMIENTO TRIBUTARIO A EFECTOS DEL IRPF

La primera cuestión que nos planteamos es **determinar si existe una RenE**. El uso del vehículo por parte del socio para uso privado constituye la utilización de un bien de forma gratuita, y, por ende, una RenE, tal y como establece el artículo 42 de la LIRPF, añadiendo dicho precepto «aun cuando no suponga un gasto real para quien las conceda», es decir, que el hecho de que la sociedad decida no deducirse ningún gasto asociado al vehículo no es argumento suficiente para que no impute la RenE al socio.

No obstante, en función de la relación que tenga el socio con su sociedad, el uso del vehículo determinará un tipo de renta distinta para él. Así pues, nos podemos encontrar con los siguientes casos:

- Si existe cesión del vehículo al socio que trabaja para su sociedad: existe RenE. Dicha renta será renta del trabajo si el socio mantiene relación laboral o rendimiento de actividad económica si mantiene una relación mercantil, como pasa con los socios-profesionales (socio A, en nuestro caso) que cotizan en el régimen de autónomos (art. 27 LIRPF).
- Si existe cesión del vehículo al socio que no trabaja en la sociedad, esto es, actúa como socio-capitalista (socio B, en el supuesto): se genera una renta de capital mobiliario. Para la sociedad será una retribución de fondos propios. En este caso, surge la duda de si la renta de capital mobiliario se correspondería con el importe total de la adquisición del vehículo a integrar en la base imponible de ahorro del IRPF del socio en el ejercicio en el que se adquiere el vehículo, o bien la parte equivalente a la cesión del vehículo en cada ejercicio, ya que puede ocurrir que el socio solo utilice el vehículo unos años y otros no. Ante esta disyuntiva, nos decantamos por imputar como renta de capital el valor de mercado de la cesión del vehículo durante los ejercicios en los que efectivamente el socio utilice el vehículo. Si algún año el vehículo no es utilizado, no habría renta de ningún tipo.

En segundo lugar, una vez calificada la renta, corresponde **determinar el porcentaje de uso empresarial y el de uso particular**. Este dato es prioritario porque nos permite calcular el valor de la RenE a los únicos efectos del IRPF del socio como luego exponemos. El criterio de la Agencia Tributaria es el de disponibilidad frente al de uso efectivo o kilometraje, es decir, con independencia de que el socio lo utilice o no fuera del horario de trabajo, incluso durante el tiempo de descanso nocturno. En definitiva, Hacienda interpreta que si el socio tiene la facultad de disposición del vehículo, existe RenE y, por ende, debe cuantificarse. Al respecto, sirvan las Consultas de la DGT V2867/2015, de 5 de octubre (NFC056427), y V3296/2015, de 26 de octubre (NFC056892).

La Audiencia Nacional ratifica el criterio de disponibilidad en su Sentencia de 12 de diciembre de 2007 (rec. núm. 48/2005 –NFJ027413–) y más tarde en la de 13 de febrero de 2008 (rec. núm. 134/2006). No obstante, emite criterio distinto en su Sentencia de 13 de abril de 2009 (rec. núm. 439/2006 –NFJ033180–), reproducidas posteriormente en Sentencias de 25 de mayo, 21 de septiembre y 17 de diciembre, todas ellas de 2009. La Audiencia Nacional manifiesta que, a la hora de calcular el porcentaje de uso privativo, la normativa no habla en términos de disponibilidad sino de uso o utilización y la Inspección hace un cálculo teórico sin prueba efectiva de que el porcentaje al que llega se corresponde con el uso privado real. La dificultad radica en que si se consideran criterios de uso o utilización también estarían basados en un cálculo teórico (sin prueba de uso efectivo), por lo que entendemos que es muy posible que tampoco encontrara respaldo en los tribunales. Así pues, nos encontramos con un serio obstáculo salvo que la empresa disponga de los medios para probar el uso real del vehículo. Ciertamente, las diferencias de

cálculo son considerables: según Hacienda, en términos de disponibilidad, el porcentaje de uso privado rondaría el 80% (dependiendo de la duración de la jornada según convenio), mientras que bajo otros criterios más acordes con la realidad (sin computar el horario nocturno, por ejemplo) podríamos bajar este porcentaje ampliamente.

Dicho todo esto, debemos aclarar que el TEAC, en su reciente Resolución de 22 de noviembre de 2017 (RG 2789/2014 –NFJ068700–), ha manifestado que aun conociendo que con posterioridad la Audiencia Nacional ha modificado su criterio, este continúa manteniendo las sentencias anteriores, es decir, el criterio de disponibilidad, criterio coincidente con el del órgano inspector.

La tercera cuestión hace referencia a su **valoración** y, en este punto, nos volvemos a encontrar con otra dificultad. El artículo 43 de la LIRPF establece que las RenE deben valorarse por su valor normal de mercado y ahí es donde radica el problema: ¿Cómo calcular ese valor de mercado? El mismo artículo 43 en su punto 1.º b) determina la regla de valoración por cesión de vehículos en un 20% del precio de adquisición, pero esta regla resulta aplicable solo para rendimientos del trabajo y recordemos que el caso que nos ocupa es un contribuyente (socio A) que obtiene rendimientos procedentes de actividades económicas y otro que simplemente obtiene dividendos (socio B), por lo que, en principio, no podría aplicarse esta regla libre de todo tipo de vacilaciones. Además, debe considerarse que la cesión del vehículo al socio (con más del 25% de participación) se calificaría como una operación vinculada. Dicho esto, se presentan dos opciones:

- a) Valorar por su valor de mercado al tratarse de una operación vinculada: no se sabe muy bien cómo habría que hacerlo y quién lo podría determinar. Tal vez, ¿un comparable externo de un *renting* sobre un vehículo similar sería válido?
- b) Valorar de acuerdo con la regla establecida para rendimientos del trabajo, es decir, al 20% del precio de adquisición. Esta regla parece que no tiene cabida en este supuesto y solo sería admisible cuando la relación con el socio fuera de carácter laboral.

## C) TRATAMIENTO DE LOS GASTOS A EFECTOS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Los gastos asociados al vehículo serán deducibles íntegramente para la sociedad no constituyendo RenE, puesto que se entienden incluidos en el cálculo de la cesión del vehículo, salvo el gasto en combustible que supondrá otra RenE, siendo el total de gasto de combustible el valor de la RenE (caso socio A).

No obstante, cabe entender que, si se realiza un desplazamiento con el vehículo en el ámbito de la actividad empresarial, el gasto de combustible asociado al mismo debería tratarse como un gasto ordinario de la empresa. Supongamos, por ejemplo, un desplazamiento a otra ciudad para visitar a un cliente para la firma de un pedido. La cuestión primordial será justificar que el uso del vehículo ha obedecido a motivos empresariales (no privativos) y su consumo específico.

Por otra parte, nos planteamos la duda sobre la deducibilidad de los gastos para el socio B (mero capitalista), dado que para él tendrá la condición de rendimiento del capital mobiliario.

## D) TRATAMIENTO A EFECTOS DEL IVA

Varias cuestiones surgen en cuanto al tratamiento del IVA de las RenE se refiere. Debemos comenzar por exponer la más esencial: ¿constituyen las **RenE operaciones sujetas al impuesto**? Pues bien, han sido varias Consultas de la DGT las emanadas para dar respuesta a esta pregunta, a saber, V1379/2011, de 30 de mayo (NFC041317), V1466/2011, de 7 de junio (NFC041741), V0996/2012, de 9 de mayo (NFC044485), y V0891/2012, de 25 de abril (NFC044357). Todas ellas han establecido que «las remuneraciones en especie a los trabajadores de las empresas no constituyen operaciones realizadas a título gratuito, puesto que se efectúan en contraprestación de los servicios prestados por los trabajadores en régimen de dependencia». También, sobre el carácter oneroso o gratuito de las operaciones se pronunció el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en su Sentencia de 3 de marzo de 1994, asunto C-16/93 (NFJ003302), cuyo apartado 14 señalaba que «una prestación de servicios solo se realiza a título oneroso en el sentido del número 1 del artículo 2 de la Sexta Directiva y, por tanto, solo es imponible si existe entre quien efectúa la prestación y su destinatario una relación jurídica en cuyo marco se intercambian prestaciones recíprocas y la retribución percibida por quien efectúa la prestación constituye el contravalor efectivo del servicio prestado al destinatario». También, y más recientemente, en la misma línea argumental se ha pronunciado el TJUE en la Sentencia de 29 de julio de 2010, asunto C-40/09 (NFJ039296).

*Así pues, se concluye que existiendo una relación directa entre el servicio prestado por el empleador (retribución en especie) y la contraprestación percibida por el mismo (trabajo personal del empleado), se produce una prestación de servicios a título oneroso y, por tanto, operación sujeta al IVA.*

Ahora bien, en nuestro supuesto, hemos considerado un segundo socio meramente capitalista (socio B) cuya cesión del vehículo implica un rendimiento del capital mobiliario que, entendemos, no debería estar sujeto al IVA, puesto que no se produce el hecho imponible. Como consecuencia, no sería posible su deducción en sede de dicho impuesto.

Entrando en una **segunda cuestión**, la citada Resolución del TEAC de 22 de noviembre de 2017 añade que «este **criterio de reparto según disponibilidad** aplicable en el ámbito del impuesto sobre la renta de las personas físicas *es extensible, también, al IVA...*». Dicho criterio es confirmado por la DGT en Consulta V0891/2012, de 25 de abril, en la que el consultante –persona física que ejerce como abogado contrata a una o varias personas, las cuales obtienen una retribución en especie por la cesión de vehículos adquiridos por su empleador, para realizar sus labores y, también, para el uso privado– pregunta el tratamiento de la cesión de los vehículos a sus empleados a efectos del IVA. En esta consulta se reiteran los criterios ya expuestos, pero, como novedad, establece cómo calcular la base imponible del IVA. En este sentido, se remite al artícu-

lo 79.Uno de la LIVA, disponiendo que «la base imponible se determinará según el valor que se hubiese acordado en condiciones normales de mercado entre partes que fuesen independientes para la cesión de uso del automóvil en cuestión por la parte correspondiente al uso privado».

Dicho todo esto, es necesario hacer notar la complejidad (según se mire) existente para determinar la base imponible. En el presente caso objeto de estudio, en el que estamos considerando que la empresa cede a sus socios el vehículo, el valor de la RenE a efectos del IRPF y la base imponible del IVA serán coincidentes, puesto que, en ambos casos, acudimos al valor de mercado, salvo en el importe del IVA soportado, que obviamente no formará parte de la base imponible. Ahora bien, si estuviéramos ante el caso de un empleado, el valor de la RenE se calcularía de acuerdo con la regla especial de valoración del artículo 43.1.1.º b) de la LIRPF, esto es, coste adquisición por porcentaje uso privado y por el 20%, y la base imponible se calcularía de acuerdo con el artículo 79 de la LIVA, esto es, valor de mercado cesión vehículo por el porcentaje de uso privado, es decir, importes que no van a ser coincidentes. Además, sabiendo esto, la pregunta es ¿cuál es el valor de mercado de la cesión de un vehículo? Entendemos que podría valer el importe equivalente a un *renting* del mismo vehículo (marca, modelo y características). No obstante, el debate está abierto.

**Una tercera cuestión** versa sobre el **derecho a la deducción del IVA soportado** por la empresa en la adquisición o el arrendamiento de los vehículos que son objeto de cesión. En este sentido, también la Consulta V0891/2012, de 25 de abril (NFC044357), da luz al tema remitiéndose al artículo 94 para resolver positivamente que las RenE son prestaciones de servicios cuya realización origina el derecho a la deducción. Así pues, las cuotas soportadas de IVA en la adquisición o arrendamiento de los vehículos podrán deducirse en la medida en que los mismos se vayan a utilizar, previsiblemente, en el desarrollo de su actividad empresarial y se trate de operaciones sujetas y no exentas. En el caso objeto de estudio:

- Por la parte del uso privado estamos ante una RenE que debe ser calificada como una prestación de servicios a título oneroso, por lo que se trata de operaciones sujetas y no exentas.
- Por la parte del uso empresarial será deducible si la actividad empresarial origina el derecho a la deducción. En el caso objeto de la consulta citada, la actividad de abogacía es una actividad sujeta y no exenta, por lo que, también, determinaría el derecho a la deducción del IVA soportado.

Cabe mencionar que no resultaría aplicable la exclusión del artículo 96.Uno.5 de la LIVA, ya que su aplicación se circunscribe a supuestos en que los bienes o servicios van a ser objeto de entrega gratuita y, como ya hemos precisado en líneas anteriores, las RenE deben calificarse como operaciones onerosas.

No podemos cerrar este apartado, aunque no es objeto directo de nuestro estudio el cual se circunscribe al ámbito de las RenE, puesto que estamos analizando el IVA de los vehículos, sin

que deba advertirse –aunque sea de forma sucinta– por su novedad que en junio de 2017 el Tribunal Supremo (TS) admitió a trámite un recurso con el fin de pronunciarse sobre la posibilidad de que la afectación empresarial de los vehículos sea del 100%.

Sirviéndose de la nueva regulación del recurso de casación contencioso-administrativo, Hacienda ha decidido que sea el TS el que finalmente aclare si los contribuyentes pueden deducir el 100% del IVA de los vehículos, o tan solo el 50%, tal y como prevé el artículo 95.Tres de la LIVA. Para ello ha planteado recurso de casación contra la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de la Comunidad Valenciana de 22 de septiembre de 2016 (rec. núm. 2175/2012 –NFJ069777–)<sup>1</sup>.

La sentencia del TS, en relación con el recurso 102/2016 (NFJ069766), se ha producido el 5 de febrero de 2018, en el que el Supremo considera que la normativa interna no contraviene la europea ni va en contra de la jurisprudencia del TJUE, dado que el artículo objeto de impugnación no limita la posibilidad de aplicar una deducción del 100% siempre que se constate por cualquier medio de prueba admitido en derecho.

Así las cosas, todo va a quedar reducido a un asunto de prueba, el contribuyente que quiera hacer valer su derecho a la mayor deducción soportará la carga de la prueba para deducir un porcentaje superior; dicha prueba será valorada en última instancia por los TSJ en caso de litigación; litigación que, por otra parte, resulta esperable.

## E) OBLIGACIÓN DE FACTURAR

Para completar el análisis tributario de las RenE debemos acudir ahora a un aspecto más práctico, como es la obligación de facturación. Dicha obligación viene regulada en el artículo 164 de la LIVA y, en su desarrollo, en el Reglamento de facturación (RD 1619/2012, de 30 de noviembre).

El artículo 1 del Reglamento de facturación establece la obligación de expedir factura para los empresarios o profesionales por las operaciones que realicen en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional.

### a) Para la sociedad

Las retribuciones en especie consistentes en la cesión de vehículos a los socios –a los trabajadores en su caso– constituyen prestaciones de servicios efectuadas a título oneroso a efectos

---

<sup>1</sup> Una opción hubiera sido que el TS hubiera planteado una cuestión prejudicial ante el TJUE al amparo del artículo 267 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea dada la relación estrecha con el ordenamiento europeo; no obstante, dicha cuestión excede de nuestro análisis.

del IVA, por lo que podemos inferir que la empresa está realizando operaciones en el marco de su actividad económica y, por ende, tiene obligación de facturar. En la factura emitida al socio (o trabajador) se repercutirá el IVA correspondiente con independencia de que el empleador quiera asumir la cuota del IVA como un mayor coste o, al contrario, repercutírselo al socio. Cuestión distinta es saber qué tratamiento merece el IVA repercutido cuando el empleador quiere asumirlo como coste. A nuestro entender caben dos interpretaciones:

- Primera, considerarlo como mayor rendimiento de actividad económica para el socio (mayor retribución dineraria para el empleado) sujeto a retención.
- Segunda, considerarlo como una liberalidad realizada por parte de la empresa lo que conllevaría necesariamente a practicar un ajuste extracontable en el impuesto sobre sociedades como diferencia permanente positiva.

## b) Para el socio (o trabajador)

El socio (o trabajador) no realiza ninguna prestación de servicios. Al contrario, es el destinatario de dichos servicios actuando como consumidor, por lo que no tiene obligación de emitir factura. No obstante, dicha RenE sí constituye un ingreso en su actividad económica que debe computarse e integrarse en el libro de ingresos del socio de acuerdo con el artículo 68.5 del RIRPF. Así pues, y a efectos exclusivamente prácticos, resulta recomendable que el socio integre su RenE en alguna de las facturas que emita a la empresa, aunque considerando que dicha renta no formará parte de la base imponible del IVA de la factura en la que se incluya. Justificamos nuestro criterio con base en que el ingreso procedente de la RenE no tiene ningún soporte documental (de carácter obligatorio). Por otra parte, el ingreso a cuenta podría indicarse en la factura para mayor claridad a pesar de no estar contemplado como uno de los datos que obligatoriamente deben mencionarse en factura de acuerdo con el artículo 6 del Reglamento de facturación.

## F) CASO PRÁCTICO

### **ENUNCIADO**

La mercantil ZZ presta servicios de ingeniería industrial. Don Francisco es el ingeniero jefe y a su vez socio de la entidad con un 90% de participación. Por sus servicios como ingeniero, todos los meses factura a la sociedad el importe bruto de 5.000 euros. La entidad, dados los múltiples y diversos viajes que realiza don Francisco por motivos de trabajo, ha decidido adquirir un vehículo.

El 1 de enero de 2017 adquiere una berlina por 12.100 euros, 10.000 euros de coste más 2.100 euros de IVA.

Durante el año se producen los siguientes gastos asociados al vehículo: de reparación, 1.000 euros; de cambio de ruedas, 600 euros; el seguro, 350 euros, y la amortización asciende a 1.600 euros.

Respecto al gasto en combustible, la entidad y don Francisco han decidido que sea este quien lo asuma particularmente salvo aquel que pueda justificarse por desplazamientos estrictamente empresariales. Así pues, el gasto en combustible justificable asciende a 700 euros.

## **SOLUCIÓN**

Considerando la jornada de trabajo y el total de horas del año (según criterio de Hacienda), la disponibilidad del vehículo para uso empresarial será del 19,41 % y para uso privado del 80,59 %.

Para calcular el valor de la RenE del socio, solicitamos al concesionario propuesta económica del valor de un *renting* sobre el mismo vehículo para determinar el precio de mercado del uso del vehículo. Nos comunican un precio mensual de 500 euros más IVA (105 €), lo que arroja un total de 605 euros.

Así pues, el valor de la RenE a efectos del IRPF del socio asciende a 5.850,83 euros anuales ( $605 \times 12 \text{ meses} \times 80,59\%$ ).

La entidad ZZ emite en diciembre la siguiente **factura** a don Francisco por la cesión anual del uso del vehículo para uso privado:

- Descripción: Cesión de uso del vehículo berlina matrícula xxxx.
- Base imponible: 4.835,4 ( $500 \times 12 \times 80,59\%$ ). No se tiene en cuenta el IVA soportado para que no se grave el IVA dos veces.
- IVA (21 %): 1.015,43.
- Ingreso a cuenta: 877,62 ( $15\% \times 5.850,83$ ). La base del ingreso a cuenta será el valor de mercado de la RenE, ya que ahora debemos aplicar la normativa del IRPF, es decir, sobre el ingreso íntegro.
- Total factura: 4.973,21.

Por otra parte, el socio deberá computar en sus ingresos procedentes de su actividad profesional la RenE derivada del uso del vehículo (5.850,83 €) y el ingreso a cuenta (877,62 €).

Los asientos contables a realizar por la entidad ZZ serán los siguientes:

Por la compra del vehículo:

Código	Concepto	Debe	Haber
218	Compra del vehículo .....	10.000	
472	IVA soportado .....	2.100	
173	Proveedor .....		12.100

Por los gastos asociados al vehículo:

Código	Concepto	Debe	Haber
623	Reparaciones .....	1.600	
625	Seguro .....	350	
472	IVA soportado .....	336	
410	Acreedores .....		2.286

Por la amortización del vehículo:

Código	Concepto	Debe	Haber
681	Amortización .....	1.600	
281	Amortización acumulada .....		1.600

Por la factura emitida al socio por la RenE:

Código	Concepto	Debe	Haber
623	Renta en especie .....	4.835,4	
477	IVA repercutido .....		1.015,43
475	Ingreso a cuenta .....		877,62
759 (1)	Renta en especie .....		4.835,4
440	IVA socio .....	1.015,43	
410	Don Francisco (Ingeniero) .....	877,62	

(1) Utilizamos la cuenta 759 por tratarse en nuestro supuesto de un socio. Si fuera un trabajador sería más oportuno utilizar la cuenta 755. No obstante, debemos tener presente que utilizar una cuenta del subgrupo 75 implica reconocer «Otros ingresos de explotación» y, nos constan opiniones contrarias, por entender que sería más apropiado utilizar la misma cuenta en la que se ha registrado el gasto, en nuestro caso, la cuenta 623.

El ingreso a cuenta se repercute al socio por lo que se le descontará de sus honorarios facturados a la empresa como ingeniero.

Por la cancelación del IVA devengado derivado de la RenE:

*Opción a: se le cobra al socio*

Código	Concepto	Debe	Haber
57	Tesorería .....	1.015,43	
440	IVA socio .....		1.015,43

*Opción b: No se le cobra al socio y se imputa como un gasto no deducible fiscalmente*

Código	Concepto	Debe	Haber
678	Gasto no deducible .....	1.015,43	
440	IVA socio .....		1.015,43

*Opción c: No se le cobra al socio y se considera una renta dineraria*

Código	Concepto	Debe	Haber
623	Retribución .....	1.015,43	
440	IVA socio .....		1.015,43

---

## Referencias bibliográficas

Base consultas DGT (<http://petete.minhfp.gob.es/consultas/>).

Borrás Amblar, F. y Navarro Alcázar, J. V. (2017). *Impuesto sobre sociedades (1). Régimen General. Comentarios y Casos prácticos*. (7.ª ed.). Madrid: CEF

Gabinete técnico del CEF (2008). *Plan General de Contabilidad*. Madrid: CEF.

Informa Web AEAT (<https://www2.agenciatributaria.gob.es/es13/s/iafriafr01f/>).

VV. AA. (2017a). *Memento Impuesto sobre el Valor Añadido*. Ediciones Francis Lefebvre.

VV. AA. (2017b). *Memento Impuesto sobre sociedades 2017*. Ediciones Francis Lefebvre.

VV. AA. (2010c). *Todo contabilidad*. Edición Contable CISS.

# Garantías financieras implícitas, ajustes de precios de transferencia y el test europeo de motivos comerciales

**Análisis de la STJUE de 31 de mayo de 2018, asunto C-382/16**

**José Manuel Calderón Carrero**

*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario.  
Universidad de A Coruña*

---

## EXTRACTO

Se analiza la Sentencia del TJUE de 31 de mayo de 2018, asunto C-382/16, *Hornbach-Baumarkt AG/Finanzamt Landau*, que aborda la compatibilidad con el Derecho de la UE de la normativa de precios de transferencia de los Estados miembros. En particular, se examina en qué medida la Administración tributaria de un Estado miembro puede realizar un ajuste positivo en la base imponible de una matriz en relación con la emisión, sin mediar remuneración, de «*comfort letters*» o «cartas de intenciones o de patrocinio», otorgando garantías financieras en relación con la concesión de préstamos por parte de una entidad financiera a favor de filiales extranjeras de la referida matriz. El TJUE confirma la aplicación a nivel europeo del «test de motivos comerciales» como mecanismo que permite excluir la aplicación de tales ajustes o correcciones de la base imponible, y cómo estos incluyen los «motivos económicos derivados de su posición de asociado (grupo)». En este sentido, esta sentencia del TJUE introduce un elemento de flexibilidad en la aplicación práctica o *enforcement* del principio de plena competencia.

---

## 1. SUPUESTO DE HECHO

A través de este análisis comentamos la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) de 31 de mayo de 2018 (asunto C-382/16, *Hornbach-Baumarkt AG/Finanzamt Landau* –NFJ070459–), que vuelve a examinar la compatibilidad con el Derecho de la Unión Europea (UE) de la normativa de precios de transferencia de los Estados miembros.

En particular, se examina en qué medida la Administración tributaria de un Estado miembro puede realizar un ajuste positivo en la base imponible de una matriz en relación con la emisión, sin mediar remuneración, de «*comfort letters*» o «cartas de intenciones o de patrocinio»<sup>1</sup> otor-

---

<sup>1</sup> La versión inglesa de la sentencia hace referencia a «*comfort letters containing a guarantee statement*», indicando que tal garantía lleva asociada «*a liability risk*» para la matriz. La versión en español de la sentencia utiliza la terminología «cartas de intenciones», en tanto que las conclusiones del abogado general se refieren a «cartas de patrocinio». En este

gando garantías financieras en relación con la concesión de préstamos por parte de una entidad financiera a favor de filiales extranjeras de la referida matriz.

El TJUE confirma la aplicación a nivel europeo del «test de motivos comerciales» como mecanismo que permite excluir la aplicación de tales ajustes o correcciones de la base imponible, y cómo estos incluyen los «motivos económicos derivados de su posición de asociado (grupo)».

En este sentido, esta sentencia del TJUE introduce un elemento de flexibilidad en la aplicación práctica o *enforcement* del principio de plena competencia, de manera que en determinadas situaciones singulares puede admitirse la validez (sin ajuste) de operaciones intragrupo en términos que no coinciden con los que acuerdan ordinariamente partes independientes.

Este pronunciamiento del Tribunal de Justicia deriva de un litigio entre la sociedad alemana Hornbach-Baumarkt AG y el Finanzamt Landau (Administración tributaria de Landau, Alemania), en relación con la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades (IS) (ejercicio 2003) en aplicación de disposiciones que forman parte de la normativa de precios de transferencia (art. 1 de la ley fiscal aplicable a relaciones internacionales, AStG).

Hornbach-Baumarkt AG constituye una sociedad anónima con domicilio en Alemania que es propietaria de una cadena de tiendas de bricolaje y de materiales de construcción en dicho Estado y en otros Estados miembros de la UE.

Durante el año 2003, la referida sociedad alemana poseía, mediante una filial alemana (Hornbach International GmbH) y una subfilial neerlandesa de esta última (Hornbach Holding BV), una participación que representaba el 100% del capital social de dos entidades con domicilio en los Países Bajos: Hornbach Real Estate Groningen BV y Hornbach Real Estate Wateringen BV («sociedades extranjeras del grupo», en adelante).

Las sociedades extranjeras del grupo presentaban un capital propio negativo y tenían necesidad para continuar sus actividades y para financiar un proyecto de construcción de un supermercado de bricolaje y de jardinería, de créditos bancarios por importes de 10.057.000 euros, por lo que respecta a Hornbach Real Estate Groningen BV y de 14.800.000 euros, en el caso de Hornbach Real Estate Wateringen BV.

---

sentido, cabe pensar que las «comfort letters» superan el umbral de una garantía implícita y constituyen garantías financieras explícitas en el sentido recogido en las Directrices OCDE de Precios de Transferencia, de acuerdo con las cuales la emisión o concesión intragrupo de «garantías financieras explícitas» determina una acción concertada que supera el beneficio incidental de pertenecer al grupo (garantía implícita) y, en principio, requiere una remuneración de mercado (paras. 1.158, 1.167 y 7.13). Nótese que, por un lado, la guía OCDE de precios de transferencia apenas aborda la metodología de valoración de las garantías financieras, y, por otro, cómo las cuestiones fiscales que plantean estas garantías financieras exceden de la problemática valorativa suscitando igualmente otros aspectos como, por ejemplo, la calificación de la renta o la aplicación de las *source rules* en relación con las mismas, tal y como evidencia la práctica internacional. No obstante, cabe destacar como la OCDE ha publicado recientemente un borrador de informe que aborda específicamente las cuestiones de precios de transferencia que se suscitan con relación a las garantías financieras intragrupo, clarificando los principios fijados en el Informe final BEPS de las acciones 8-10 (*vid.*, OECD, 3 July 2018).

La entidad bancaria que financiaba habitualmente a esas sociedades había supeditado la concesión de los créditos a la entrega, por parte de la matriz alemana (Hornbach-Baumarkt AG), de «escritos de intenciones» que incluían una «declaración de garantía» («cartas de patrocinio»)<sup>2</sup>. En septiembre de 2012, la referida matriz alemana emitió los «escritos de intenciones» (cartas de patrocinio) sin solicitar remuneración por ello. En tales «escritos de intenciones» la entidad Hornbach-Baumarkt AG se comprometía frente a la entidad bancaria prestamista a no ceder su participación en Hornbach Holding BV o a no modificarla y, además, a actuar de modo que tal filial neerlandesa tampoco cediera su participación en las «sociedades extranjeras del grupo» o no modificara dicha participación, sin haber advertido a la entidad por escrito, al menos tres semanas antes de cualquier cesión o modificación. La matriz alemana, a su vez, se comprometía con carácter irrevocable e incondicional a actuar de manera que las sociedades extranjeras del grupo mantuvieran los recursos financieros que les permitieran cumplir todas sus obligaciones. De ese modo, debía poner a disposición de esas sociedades, si resultara necesario, los medios financieros que les permitieran sus obligaciones respecto de la entidad bancaria prestamista. Y la referida matriz debía velar por que sus medios financieros se dedicaran a reembolsar la deuda contraída de la misma entidad.

La Administración tributaria alemana, en el marco de una comprobación de la matriz alemana, realizó un ajuste de su base imponible en aplicación del artículo 1 AStG al considerar que terceros independientes entre sí, en circunstancias idénticas o similares, habrían convenido una remuneración como contraprestación de las garantías concedidas de ese modo; tal ajuste positivo consistió en la cuantía que habrían pagado terceros independientes por las garantías explícitas concedidas por la matriz a favor de sus filiales Hornbach Real Estate Groningen BV (ajuste de 15.253 €) y Hornbach Real Estate Wateringen BV (ajuste de 22.447 €).

El contribuyente (Hornbach-Baumarkt) se opuso a tales ajustes alegando que su base legal (art. 1 AStG) resultaba discriminatoria y contraria a la libertad de establecimiento prevista en los artículos 49 y 54 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), ya que únicamente se aplicaba en relación con situaciones transfronterizas, dejando fuera de su ámbito de aplicación las situaciones internas. En este orden de cosas se invocó el precedente del TJUE referido a la Sentencia de 21 de enero de 2010, asunto C-311/08, *SGI* (NFJ036705).

El tribunal nacional que conocía de tal controversia fiscal planteó cuestión prejudicial ante el TJUE a efectos de determinar si tal normativa nacional (art. 1 AStG), considerando la referida jurisprudencia europea (caso *SGI*), resultaba conforme con el principio de proporcionalidad, al generar una diferencia de trato que podía obstaculizar la libertad de establecimiento.

<sup>2</sup> En las conclusiones del abogado general (Sr. M. Bobek), de 14 de diciembre de 2017, se indica que las «cartas de patrocinio» referidas en el caso son jurídicamente vinculantes y confieren garantías financieras a favor de los acreedores, de manera que poseen valor económico, y partes independientes en plena competencia las otorgarían median-do contraprestación (paras. 50 y 108). En este sentido tales cartas de patrocinio podrían calificarse como «garantías explícitas», tal y como hemos indicado en la nota anterior.

## 2. DOCTRINA DEL TJUE EN EL CASO *HORNBAACH-BAUMARKT*

En relación con la aplicación de la libertad de establecimiento, la existencia de discriminación y su eventual justificación, el Tribunal de Justicia realizó las siguientes consideraciones con respecto a la aplicación al caso de la normativa nacional controvertida:

- En primer lugar, el TJUE puso de manifiesto que la libertad de establecimiento resultaba aplicable en relación con medidas nacionales que se proyectan únicamente sobre participaciones en entidades que permiten ejercer una influencia real sobre las decisiones de una entidad y determinar las actividades de esta (casos *Test Claimants in the FII Group Litigation*, asunto C-35/11 –NFJ049182–, y *Hervis Sport*, asunto C-385/12 –NFJ053210–). Y en tal sentido se confirmó la aplicación al caso controvertido en la medida en que el artículo 1 AStG resultaba de aplicación en casos donde el contribuyente residente ostenta una participación en el capital social de la entidad no residente no inferior al 25 %, que permite al mismo ejercer una influencia real sobre la sociedad de que se trata. Tal condicionante concurría desde un plano jurídico, ya que la matriz alemana ostentaba indirectamente el 100 % del capital social de las filiales neerlandesas.
- En segundo lugar, el TJUE analizó si la normativa nacional controvertida obstaculizaba el establecimiento en otro Estado miembro de una sociedad constituida de conformidad con su legislación a través de la creación de una filial, particularmente a través de una diferencia de trato fiscal desfavorable respecto de una sociedad residente que posea una filial en el primer Estado miembro. El Tribunal de Justicia constató que la normativa alemana cuya aplicación permitía que la Administración realizara un ajuste positivo en la base imponible de las sociedades residentes únicamente operaba en tal sentido cuando estas realizan operaciones comerciales o financieras con entidades no residentes, esto es, en situaciones transfronterizas, no aplicando en situaciones internas. Tal circunstancia determina que la referida normativa nacional establezca un trato fiscal menos favorable a la creación de filiales en otros Estados miembros en comparación con la constitución de filiales en su territorio. El TJUE trajo a colación aquí su jurisprudencia *SGI* para confirmar que una normativa de estas características puede generar una restricción a la libertad de establecimiento.
- En tercer lugar, el Tribunal de Justicia pone de relieve cómo una medida que puede obstaculizar el ejercicio de la libertad de establecimiento solo puede admitirse si afecta a situaciones que no son objetivamente comparables o si está justificada por razones imperiosas de interés general y cumple con el test de proporcionalidad que garantiza que la medida restrictiva no vaya más allá de lo necesario para alcanzar su objetivo legítimo.
- En cuarto lugar, el TJUE realiza el «Test de Comparabilidad»: el Gobierno alemán argumentó que la situación fiscal de una sociedad matriz residente es diferente en función de si tiene relaciones comerciales con una filial no residente o con una fi-

lial residente, toda vez que en el primer caso Alemania no dispone de la potestad de gravar a las rentas de las filiales no residentes. A su vez, se destacó en esta misma línea que la situación interna es diferente de la situación transfronteriza en relación con la aplicación de la normativa de precios de transferencia controvertida, ya que en el primer caso la ausencia de ajuste constituye un juego «suma cero» en la medida en que la falta de ajuste en la matriz se compensa con un menor gasto en la filial doméstica, lo cual no sucede en el caso de la situación de la filial no residente, ya que Alemania no somete a gravamen a tal entidad y, por tanto, no se beneficia de menor gasto (mayor base imponible). El TJUE rechazó que esta alegación estuviera conectada con el test de comparabilidad, entendiéndolo, por el contrario, que se trataba de un razonamiento vinculado y referido a la justificación de la medida nacional controvertida a partir del principio de territorialidad fiscal con arreglo al cual los Estados están facultados para gravar las rentas generadas en su territorio o de la necesidad de preservar el reparto de poder tributario entre los Estados miembros.

- En quinto lugar, el Tribunal de Justicia procede a analizar la «justificación» de la medida: los Gobiernos alemán y sueco defendieron que la normativa nacional controvertida estaba justificada por la razón imperiosa de interés general relacionada con el mantenimiento del reparto equilibrado del poder tributario de la potestad tributaria entre los Estados miembros, invocando a este respecto el precedente del TJUE en el caso *SGI*. Razonan a este respecto que el principio de plena competencia constituye una consecuencia natural del principio de territorialidad necesario para preservar tanto tal principio como el propio reparto equilibrado del poder tributario. El TJUE acogió esta fundamentación de la medida nacional controvertida reconociendo que, con arreglo a su jurisprudencia, tal causa de justificación puede justificar medidas nacionales discriminatorias (SSTJUE en los casos *Rewe*, asunto C-347/04 –NFJ025222–; *Oy AA*, asunto C-231/05 –NFJ025966–, y *Masco Denmark*, asunto C-593/14 –NFJ064954–, entre otras). En particular, el Tribunal de Justicia trajo a colación su jurisprudencia *SGI* que justificó la normativa belga de precios de transferencia que también se aplicaba de forma discriminatoria, y donde declaró que permitir a las sociedades residentes de un Estado miembro que transfieran sus beneficios en forma de ventajas anormales o benévolas concedidas a sociedades con las que mantienen vínculos de interdependencia y que están domiciliadas en otros Estados miembros conlleva el riesgo de comprometer un reparto equilibrado de la potestad tributaria entre los Estados miembros y que una normativa de un Estado miembro que prevea la tributación de esas ventajas por parte de la sociedad residente que las ha consentido a una sociedad establecida en otro Estado miembro permitiría al primero de esos Estados miembros ejercer su competencia tributaria en relación con las actividades realizadas en su territorio. En este sentido, el TJUE consideró que la normativa nacional controvertida en la medida en que pretende impedir que los beneficios generados en el Estado miembro de que se trate se transfieran fuera de la jurisdicción tributaria de este por medio de operaciones que no son conformes con las condiciones de mercado, sin haber tributado por ello, es adecuada para garantizar el mantenimiento del reparto de la potestad tributaria entre los Estados miembros.

- En sexto lugar, el TJUE lleva a cabo el análisis del «Test de Proporcionalidad»: una vez determinada la justificación de la medida nacional el Tribunal de Justicia pasó a examinar si la configuración de la misma permitía que operase de forma proporcional no yendo más allá de lo necesario para cumplir sus objetivos. A este respecto, el TJUE volvió a traer a colación su jurisprudencia *SGI* donde declaró que una normativa nacional que se basa en un examen de elementos objetivos y verificables para determinar si una operación presenta el carácter de un montaje artificial con fines fiscales debe considerarse que no va más allá de lo necesario para alcanzar los objetivos relativos a la necesidad de mantener el reparto equilibrado de la potestad tributaria entre los Estados miembros y prevenir la evasión fiscal cuando, en primer lugar, en cada caso en que exista la sospecha de que una operación va más allá de lo que las sociedades interesadas habrían convenido en circunstancias de mercado, el contribuyente puede presentar, sin estar sujeto a restricciones administrativas excesivas, elementos relativos a los posibles motivos comerciales por los que se efectuó la operación. En segundo lugar, la medida fiscal correctora debe limitarse a la fracción que supere lo que se habría convenido entre dichas sociedades en las condiciones del mercado:
  - En relación con el cálculo (valorativo) de la rectificación (o ajuste) de las rentas del contribuyente, el TJUE constató que tal cuestión no había sido objeto de controversia y se aceptó la declaración del Gobierno alemán en el sentido de que el ajuste se limitó a la fracción que habría sido objeto de contraprestación entre partes independientes.
  - En relación con la posibilidad de que el contribuyente pueda aportar datos relativos a los eventuales motivos comerciales para justificar la realización de operaciones en condiciones inhabituales entre terceros, el TJUE examinó el alcance de tal condicionante, particularmente en lo que se refiere al tipo de motivos comerciales que pueden esgrimirse a tal efecto. El Gobierno alemán argumentó a favor de un concepto de «motivos comerciales» alineado con una interpretación del principio de plena competencia que excluye por naturaleza que se admitan razones económicas que tengan su origen en la posición de asociado. El TJUE, sin embargo, declaró que a los efectos de apreciar la proporcionalidad de una normativa como la controvertida procede establecer una distinción entre la posibilidad de invocar los «motivos» por los que se concedieron ventajas sin remuneración entre las sociedades del mismo grupo, por un lado, y el examen de lo «fundado de tales motivos», por otro. De hecho, el contribuyente argumentó que, en el marco del litigio con la Administración tributaria alemana, tuvo la posibilidad de exponer los motivos de su decisión, pero no pudo demostrar que estos correspondieran a razones económicas, toda vez que la normativa nacional no admitía la posibilidad de demostrar que las condiciones se acordaron por razones económicas derivadas de la condición de socio de la sociedad establecida en otro Estado miembro.

- El Tribunal de Justicia analizó estos dos elementos en el caso controvertido. Por un lado, verificó que, de acuerdo con los hechos del caso, existían motivos comerciales que permitían explicar la concesión de tales ventajas (cartas de patrocinio sin remuneración), ya que las filiales extranjeras del grupo presentaban fondos propios negativos y la entidad bancaria prestamista había supeditado la concesión de los créditos necesarios para la continuación y el desarrollo de las actividades de esas sociedades a la condición de que la matriz emitiera un «escrito de intenciones». A la vista de tal situación, el TJUE declaró que «cuando el desarrollo de las actividades de una filial depende de una aportación de capital adicional, debido a que no dispone de fondos propios suficientes, motivos comerciales pueden justificar la movilización de fondos por la sociedad matriz, en condiciones que son inhabituales entre terceros». El Tribunal de Justicia también destacó que no concurría «riesgo de evasión» ni se había mencionado la presencia de un montaje artificial ni una intención de reducir el beneficio imponible en Alemania. En tales circunstancias se consideró que concurrían motivos comerciales relacionados con la posición de asociado de las sociedades extranjeras del grupo alemán que justificaban la conclusión de la operación controvertida en condiciones que divergen de las condiciones usuales entre terceros, ya que la continuación o la expansión de las citadas sociedades extranjeras dependía, a falta de fondos propios suficientes, de una aportación de capital; la concesión a título gratuito de escritos de intenciones que incluían una declaración de garantía, aunque sociedades independientes entre ellas hubieran convenido una remuneración como contraprestación de dichas garantías, fue efectuada por motivos comerciales derivados de la condición de asociado (grupo). Ello podría explicarse por el propio interés económico de la matriz en el éxito comercial de las sociedades extranjeras del grupo en el que participa mediante la distribución de los beneficios, y mediante una cierta responsabilidad de la matriz como asociada en la financiación de tales sociedades.
  - El TJUE asignó al tribunal nacional remitente de la cuestión prejudicial la labor de verificar si se le concedió al contribuyente, en condiciones que no impongan obligaciones administrativas excesivas, la posibilidad de presentar datos relativos a eventuales motivos comerciales por los que se acordaron las operaciones controvertidas, sin que se excluya que a este respecto puedan ser tomados en consideración motivos económicos derivados de su posición de asociado no residente.
- Así las cosas, el TJUE declaró que una normativa como la controvertida no va más allá de lo necesario para alcanzar su objetivo –y, por tanto, no resulta contraria a la libertad de establecimiento–, siempre que las autoridades encargadas de la aplicación de la misma concedan al contribuyente la posibilidad de probar que las condiciones convenidas lo han sido por motivos comerciales que pueden derivarse de su posición de asociado de la sociedad no residente.

### 3. COMENTARIO CRÍTICO A LA SENTENCIA DEL TJUE EN EL CASO *HORNBACH-BAUMARKT*

Esta jurisprudencia está, básicamente, alineada con la última doctrina del TJUE en esta materia, particularmente la dictada en el caso *SGL* en relación con la normativa belga de precios de transferencia<sup>3</sup>.

En este sentido, la sentencia, a pesar de cuestionar la validez de un ajuste de precios de transferencia, contribuye a reforzar la compatibilidad del principio de plena competencia con el Derecho de la UE, y, con ello, de las propias normas nacionales que lo instrumenten, incluso en casos donde tal normativa se aplica de forma discriminatoria proyectándose únicamente sobre situaciones transfronterizas<sup>4</sup>.

El TJUE insiste en que el principio de plena competencia y las medidas nacionales que lo instrumentan, a pesar de poder generar restricciones y obstáculos a la libertad de establecimiento (doble imposición, distorsiones económicas), persiguen un objetivo legítimo desde un punto de vista europeo al fundamentarse en el principio de territorialidad fiscal contribuyendo a preservar el equilibrio en el reparto del poder tributario entre Estados permitiéndoles gravar los beneficios generados en sus respectivos territorios. Cabe observar como el Tribunal de Justicia no se refirió a la prevención de la evasión fiscal o la lucha contra situaciones abusivas o puramente artificia-

<sup>3</sup> La doctrina de esta sentencia también se basa en el caso *Test Claimants in the Thin Cap Group*, asunto C-524/04 (NFJ024996), en relación con la normativa inglesa de subcapitalización. Existen otros precedentes jurisprudenciales europeos relevantes en materia de precios de transferencia (y subcapitalización): SSTJUE en los casos *Lankhorst*, asunto C-324/00 (NFJ013286); *Lammers & Van Cleeff*, asunto C-105/07 (NFJ026981), e *Itelcar*, asunto C-282/12 (NFJ052007). Nótese a este respecto como en el caso *Lankhorst* el TJUE llegó a una conclusión distinta en relación con la normativa alemana de subcapitalización simplemente porque era discriminatoria y no estaba justificada por el riesgo de evasión fiscal, de suerte que en el caso controvertido se trataba de un préstamo concedido por la matriz neerlandesa a la filial alemana en una situación donde esta no podía obtener préstamos de terceros por su difícil situación financiera en la que se encontraba. En este caso el TJUE también tuvo en cuenta los motivos comerciales en relación con el endeudamiento derivado de préstamos de la matriz neerlandesa a la filial alemana frente a la aplicación de la cláusula de subcapitalización, de suerte que no fue tanto el carácter discriminatorio de la normativa como su análisis como cláusula antievasión fiscal lo que determinó su consideración como contraria a la libertad de establecimiento. La reacción general frente a tal sentencia fue extender la normativa de subcapitalización a operaciones domésticas cuando en realidad lo que se trataba era de delimitar en qué medida esta normativa estaba o no justificada y configurada de forma acorde con el principio de proporcionalidad a efectos de su aplicación.

<sup>4</sup> En este sentido, la jurisprudencia del TJUE no requiere que la normativa de precios de transferencia de los Estados miembros se configure de forma no discriminatoria. Ahora bien, en el caso de que la normativa doméstica de precios de transferencia se proyectara tanto sobre situaciones domésticas como transfronterizas la aplicación de la misma debería realizarse en los mismos términos, no pudiendo existir discriminaciones encubiertas por vía de *enforcement*. Es verdad que allí donde la normativa de precios de transferencia solo se aplica a situaciones transfronterizas el TJUE considera que tal normativa es susceptible de generar restricciones a las libertades fundamentales del TFUE y en tal sentido podría quedar sujeta a un test de compatibilidad con el Derecho de la UE más exigente en lo que se refiere a la proporcionalidad de las medidas adoptadas (incluyendo tanto el régimen sustantivo como las obligaciones de documentación y de declaración o *disclosure*). *Vid.*: Schön (2015, p. 422), Terra y Wattel (2008, p. 590) y Martín Jiménez (2010, pp. 274-275).

les como justificación de la medida nacional basada en el principio de plena competencia<sup>5</sup>, pero también es destacable la posición de rechazo adoptada con respecto a las posiciones esgrimidas por algunos gobiernos nacionales que defendían la ausencia de discriminación<sup>6</sup>.

En cierta medida podría considerarse que la sentencia *Hornbach-Baumarkt* aporta matices con respecto a la jurisprudencia del TJUE sobre la compatibilidad con el Derecho de la UE de normativas nacionales que implementan el principio de plena competencia. Así, cabe observar como el TJUE parece haber aceptado que el principio de plena competencia constituye un estándar internacional que instrumenta prevalentemente el reparto de poder tributario entre los Estados y determina la distribución de bases imponibles que deben realizar los grupos de empresas que operan a nivel internacional. No obstante, el TJUE no pierde de vista que estamos igualmente

<sup>5</sup> No obstante, la justificación basada en la lucha contra la evasión fiscal en combinación con el reparto del poder tributario entre los Estados miembros formó parte de la fundamentación de la posición del TJUE, trayendo a colación su jurisprudencia *SGI* que deriva en gran medida de los casos *Marks & Spencer*, asunto C-446/03 (NFJ021162); *Oy AA*, asunto C-231/05 (NFJ025966), y *Lidl Belgium*, asunto C-414/06 (NFJ028333) (véase el para. 49 de la sentencia). El enfoque de análisis de la normativa de precios de transferencia a partir de su finalidad basada principalmente en el reparto del poder tributario entre Estados y no bajo una concepción de tal normativa como una cláusula antiabuso tiene más sentido desde un punto de vista técnico y posee consecuencias en relación con el propio análisis de compatibilidad de esta normativa con el Derecho de la UE. Así, el examen de la normativa de precios de transferencia a partir de la causa de justificación basada en la prevención del abuso en materia fiscal pivota sobre su configuración dirigida a evitar montajes puramente abusivos o totalmente artificiales, en tanto que la justificación basada en el reparto equilibrado del poder tributario (combinado o no con la evasión fiscal) admite mayor flexibilidad en cuanto a las condiciones de aplicación de la normativa.

<sup>6</sup> Las conclusiones del abogado general (Bobek) se alinean con esta posición defendida fundamentalmente por el Gobierno de Alemania, en el sentido de rechazo a la existencia de una discriminación derivada de la normativa alemana considerando que las situaciones de una matriz con una filial residente y con una filial no residente no son comparables a la luz del objetivo de la normativa (territorialidad fiscal), ya que Alemania carecía de poder tributario sobre la base imponible de la filial extranjera. Igualmente, el abogado general argumentó que no existía ventaja fiscal (ni desventaja para la situación transfronteriza: argumento «suma cero») y que de calificarse la normativa nacional como restrictiva estaría justificada por el objetivo legítimo perseguido y resultaba justificada. En último análisis el abogado general viene a defender que lo que se ventila en el caso es la correcta o incorrecta aplicación del principio de plena competencia. Por otro lado, llama la atención la posición de la Comisión que consideró que estábamos ante una aplicación desproporcionada del principio de plena competencia que no podía justificarse a partir de la razón imperiosa de interés general alegada (reparto equilibrado de poder tributario entre los Estados miembros) debido a la naturaleza de la operación en cuestión; en particular, la Comisión indica que, en este caso (garantías explícitas), la ventaja es difícil de cuantificar, a diferencia de lo que acontece con una transferencia de fondos o un préstamo sin intereses (para. 99 de las conclusiones del abogado general Sr. Bobek). Esta posición de la Comisión plantea un problema de consistencia con el enfoque adoptado en relación con algunos expedientes de ayudas de Estado donde se argumenta que las autoridades fiscales de los Estados han concedido ventajas fiscales a través de una aplicación flexible del principio de plena competencia entendido como trasunto del principio de igualdad (véase, por ejemplo, la decisión de la Comisión, de 8 de junio de 2016, en el caso *Fiat Finance*; *vid.*: Rasch y Wroblewski (2016, pp. 436 y ss.). El TJUE consideró que la argumentación de situación interna no comparable esgrimida por el Gobierno alemán estaba emparentada con la causa de justificación relativa al reparto equilibrado del poder tributario y, en tal sentido, procedió a analizar la validez de tal causa de justificación y la proporcionalidad de la normativa nacional, al entender que concurría una restricción al ejercicio de la libertad de establecimiento. El hecho de que la normativa no fuera discriminatoria sino únicamente restrictiva podría conducir igualmente a un análisis de compatibilidad con el Derecho de la UE (véase el caso *Futura*, asunto C-250/95 –NFJ070674–).

te ante una regulación susceptible de abuso que cada vez se utiliza con más intensidad por parte de los Estados y sus administraciones para prevenir esquemas de erosión de bases imponibles y transferencia de beneficios dotados de un mayor o menor grado de artificiosidad, lo cual está transformando la propia configuración del principio de plena competencia tal y como reflejan las Directrices OCDE de Precios de Transferencia (2017) post-BEPS<sup>7, 8</sup>.

Esta dualidad del principio de plena competencia podría estar influyendo en la jurisprudencia del TJUE, a la hora de trasladar a este ámbito algunos de los principios de su jurisprudencia antiabuso. Dicho de otro modo, el TJUE estaría enjuiciando la proporcionalidad de la normativa nacional que implementa el principio de plena competencia a la luz de sus objetivos (reparto equilibrado del poder tributario y prevención de la elusión fiscal), de manera que la configuración y aplicación efectiva no puede ir más allá de lo necesario para lograr sus fines (regla objetiva de no restricción excesiva que excluye medidas desproporcionadas o que superan los fines de la norma) y además debe quedar excluida cuando concurren o se acreditan por el contribuyente (sin soportar dificultades excesivas) motivos comerciales que permiten explicar la racionalidad económica de la operación (no artificiosidad) a partir de hechos o datos objetivos que lo evidencian (incluyendo motivos empresariales del grupo o de las relaciones matriz-filial, tal y como se admite en los casos *Lankhorst*, *Test Claimants in the Thin Cap*, *SGI* y *Hornbach*).

En este orden de cosas, la sentencia del Tribunal de Justicia en el caso *Hornbach-Baumarkt* clarifica o matiza la jurisprudencia precedente cuando entra a desarrollar los motivos comerciales que pueden justificar una operación intragrupo realizada en términos (valorativos y transaccionales) que no coinciden con los que acuerdan partes independientes en el mercado. El TJUE admite que estas operaciones pueden venir dotadas de justificación comercial, allí donde el contribuyente invoque «motivos comerciales» que fundamenten la situación y aporte pruebas («datos fácticos») que respalden tales motivos comerciales o razones económicas, sin que se aprecien indicios de elusión fiscal o de *artificial profit shifting*. A este respecto, el Tribunal de Justicia dejó claro que los «motivos económicos derivados de su posición de asociado (grupo)» son válidos a estos efectos<sup>9</sup>, y en tal sentido las autoridades fiscales nacionales en el marco de la aplicación de

<sup>7</sup> No obstante, tampoco puede perderse de vista como el nuevo marco post-BEPS de precios de transferencia también altera el reparto de poder tributario entre Estados.

<sup>8</sup> Algunos destacados autores han puesto de relieve como determinadas características del nuevo marco post-BEPS de precios de transferencia convergen con el enfoque del TJUE en relación con la configuración y aplicación del principio de plena competencia. En particular, se apunta como las nuevas exigencias de «realidad económica» y «sustancia de creación de valor» recogidas en las nuevas Directrices de Precios de Transferencia (2017) convergen con el enfoque del TJUE que califica como abusivos esquemas carentes de realidad económica. No obstante, se reconoce que el concepto de realidad económica que maneja el TJUE no coincide con el que opera la OCDE («value chains», «people's functions», «management and control»), dado que atiende al carácter genuino de las operaciones teniendo en cuenta la realidad de los negocios y la «sustancia» en términos de medios humanos y materiales. *Vid.*: Schön (2015, pp. 424 y ss.).

<sup>9</sup> En el *leading case* internacional representado por la sentencia de la *Canadian Tax Court* en el caso *General Electric Capital Canada, Inc. v. the Queen* (2009 TCC 563 & 2010 FCA 344), referido igualmente a «garantías financieras explícitas», el tribunal consideró que la remuneración de tal garantía no debía cuantificarse atendiendo únicamente a los

la normativa de precios de transferencia deben permitir al contribuyente su alegación, sin soportar dificultades administrativas excesivas<sup>10</sup>.

Esta matización europea del principio de plena competencia derivada de la jurisprudencia del TJUE trasciende lo que podría considerarse una interpretación ortodoxa de tal principio de acuerdo con el estándar internacional (Directrices OCDE de Precios de Transferencia, 2017)<sup>11</sup>, toda vez que este solo toma en consideración razones económicas objetivas y no subjetivas (razonabilidad objetiva)<sup>12</sup>. Sin embargo, no puede perderse de vista que tal matización europea no equivale a excluir la proce-

---

precios acordados entre partes independientes, sino que tenía que tomarse en cuenta que se trataba de un grupo MNE y que la matriz otorgaba una «garantía implícita» a favor de sus filiales que formaba parte de las características económicas de la operación y, por tanto, afectaba a la valoración del precio de la garantía explícita (Brooks, 2010, pp. 132 y ss.; Horst, 2012, pp. 537 y ss.). La Administración tributaria norteamericana también se ha posicionado a favor de tener en cuenta la circunstancia de pertenencia a un mismo grupo empresarial a la hora de valorar las garantías financieras explícitas, superando un enfoque estrictamente basado en la consideración de un servicio intragrupo que debe valorarse como si se trataran dos entidades independientes atendiendo al test del beneficio (Stewart, 2010, pp. 539 y ss.). Este enfoque basado en la toma en consideración de la pertenencia a un grupo a la hora de valorar la remuneración derivada de prestaciones de servicios derivadas de garantías financieras explícitas, con carácter general, resulta, en nuestra modesta opinión, más consistente con la finalidad (y justificación) del principio de plena competencia que la posición adoptada por el TJUE que puede permitir excluir un ajuste de precios de transferencia en estos casos si se acreditan motivos comerciales. En este mismo orden de cosas cabe poner de relieve la existencia de distintos enfoques económicos en lo que se refiere a la valoración de las garantías financieras en un contexto intragrupo (Curtis, 2008; Ryan *et al.*, 2003).

<sup>10</sup> La posición del TJUE en *Hornbach-Baumarkt* a favor de la toma en consideración de los motivos comerciales subjetivos de grupo está emparentada con la sentencia del TJUE en el caso *Test Claimants in the Thin Cap*, donde el tribunal nacional que planteó el caso (*High Court of England & Wales*) aplicó (*rectius*, ejecutó) la doctrina del Tribunal de Justicia declarando que los préstamos concedidos por las matrices no residentes a las filiales inglesas debían analizarse no desde la perspectiva del prestatario (como demanda el análisis OCDE), sino desde la perspectiva de la razón económica final que lleva al grupo societario a tener filiales infracapitalizadas en el Reino Unido, concluyendo que allí donde se aporten evidencias de que la infracapitalización no respondía a razones fiscales, no resultaría posible presumir que existían distribuciones presuntas o encubiertas de dividendos, no resultando procedentes los ajustes primario y secundario en estos casos; el tribunal inglés, por tanto, admite y valida la aplicación de un test separado de comercialidad en el sentido de que el contribuyente puede justificar las razones económicas que fundamentaron un endeudamiento superior al de mercado entre partes independientes que puede afectar tanto al volumen de endeudamiento en sí mismo considerado como a la cuantía de la remuneración (véase la Sentencia de 17 de noviembre de 2009 de la *High Court* del Reino Unido [2009] EWHC 2908 [Ch], en <[www.bailii.org](http://www.bailii.org)>; Calderón y García-Herrera [2010, pp. 45 y ss.]).

<sup>11</sup> Breen (2010, pp. 869 y ss.). Nótese, no obstante, que las actuales Directrices OCDE de Precios de Transferencia apenas abordan los aspectos valorativos asociados a la concesión de garantías financieras explícitas, existiendo diferentes posiciones dentro de la OCDE en lo que se refiere a los enfoques aplicativos del principio de plena competencia a las operaciones financieras intragrupo (Finley, 2018, p. 1.336). Como ya indicamos más arriba, la OCDE está desarrollando la guía valorativa relativa a la aplicación del principio de plena competencia a las operaciones financieras intragrupo (*vid.*, OECD, 3 July 2018).

<sup>12</sup> La concepción OCDE del principio de plena competencia basada en la razonabilidad objetiva se ha ido subjetivando por la vía de introducir flexibilizaciones en la aplicación práctica de tal principio. Por ejemplo, puede citarse el reconocimiento de que los precios de transferencia no son una ciencia exacta, la consideración de las diferentes circunstancias económicas de las operaciones (incluyendo las estrategias comerciales), la admisibilidad de los comparables inexactos o relativos, o el reconocimiento de que las operaciones intragrupo en muchas ocasiones no son realizadas por parte de empresas independientes sin que ello resulte una anomalía.

dencia de ajustes o correcciones (valorativas o de calificación o no reconocimiento de operaciones) en aplicación de la normativa de precios de transferencia simplemente invocando «motivos económicos derivados de la posición de asociado (grupo)», ya que ello determinaría un desplazamiento o, cuando menos, una significativa erosión del principio de plena competencia que constituiría, a nuestro juicio, una interpretación excesiva y errónea de la jurisprudencia europea. Nótese que el Tribunal de Justicia ha validado de forma reiterada el estándar internacional representado por el principio de plena competencia y considera que las restricciones que las normas nacionales que lo instrumentan, en principio, están justificadas por el reparto equilibrado del poder tributario entre Estados, de manera que la interpretación del test de motivos comerciales que sirve como mecanismo que apuntala la proporcionalidad de estas medidas nacionales no puede ser objeto de una aplicación maximalista que vacíe o erosione significativamente tal estándar y su fundamentación, alterando de forma relevante el reparto de poder tributario y la distribución de bases imponibles entre los Estados.

En este sentido, pensamos que el TJUE únicamente podría haber pretendido introducir un elemento de flexibilidad en la aplicación práctica o *enforcement* del principio de plena competencia, de manera que en determinadas situaciones singulares podría admitirse la validez (sin ajuste o con ajuste más reducido) de operaciones intragrupo en términos que no coinciden con los que acuerdan ordinariamente partes independientes, siempre que el contribuyente sea capaz de acreditar con datos o elementos objetivos los motivos comerciales (de grupo) que justificaron una transacción intragrupo en tales condiciones<sup>13</sup>. Es decir, el TJUE parece favorecer un enfoque menos mecánico del principio de plena competencia, flexibilizando el rigor aplicativo derivado del test de racionalidad objetiva en relación con casos singulares donde el comportamiento y los términos de las transacciones intragrupo concluidas se desvían de las que formalizarían partes independientes en el mercado (test especulativo y subjetivo) teniendo en cuenta las circunstancias del caso y atendiendo a las razones del grupo<sup>14</sup>. Por ejemplo, con arreglo a esta doctrina podría llegar a justificarse un precio de transferencia que cae fuera de un rango de mercado basado en «comparables»<sup>15</sup>, o un «sobreendeudamiento» de una filial en relación con la aplicación de

<sup>13</sup> En el caso que nos ocupa aconteció que el banco prestamista solicitó a la matriz tales «comfort letters» como condicionante para conceder el préstamo a sus filiales. Es decir, una entidad independiente (el banco) exigió la emisión de las «cartas de patrocinio» a la matriz que favorecían a sus filiales; y estas estaban en una situación económica (fondos propios negativos) que no les permitía obtener fondos para afrontar las inversiones y plan de negocio establecido sin el apoyo de su matriz o del grupo.

<sup>14</sup> Este reconocimiento de los motivos comerciales subjetivos en relación con la aplicación de la normativa de precios de transferencia a nivel europeo puede tener cierta trascendencia práctica, a saber: a) puede permitir una defensa de un enfoque de «price setting» vs. «outcome testing», de manera que puedan fundamentarse los precios fijados por el contribuyente *ex ante* tomando en consideración motivos comerciales y no solo el *benchmarking*; y b) puede robustecer la toma en consideración de estrategias comerciales a los efectos del análisis de comparabilidad, pudiendo permitir justificar precios o resultados fuera de rango de mercado (Martín Jiménez, 2010, p. 278).

<sup>15</sup> A este respecto, también cabría considerar que esta jurisprudencia del TJUE podría servir para tomar en consideración en mayor medida la realidad económica de los grupos de empresas a los efectos de aplicar la norma imperativa de valoración en relación con ciertas operaciones como las intragrupo de carácter financiero (préstamos y garantías), tal y como han hecho algunos tribunales como la *Tax Court* de Canadá en el caso *General Electric* o la *High Court* del Reino Unido en el caso *Test Claimants*, antes comentados.

la normativa de precios de transferencia (subcapitalización), resultando mucho más dudoso que pueda predicarse su aplicación en relación con disposiciones que establecen límites (objetivos) a la deducibilidad de intereses en línea con la acción 4 de BEPS (v. gr., ratio 30% del ebitda), aunque puede aconsejar la introducción de un *safe harbor* basado en el nivel de endeudamiento del grupo o de otra fórmula que permita justificar una deducibilidad de intereses superior a la que resulte de la aplicación mecánica del ratio basado en el ebitda.

Por tanto, esta jurisprudencia, a nuestro juicio, no permite argumentar que toda operación intragrupo dotada de racionalidad comercial no puede ser objeto de una corrección con arreglo al principio de plena competencia, toda vez que ello significaría tanto como reducir a la mínima expresión la aplicación de tal principio lo cual no resulta consistente con esta jurisprudencia europea; ahora bien, la doctrina del TJUE puede contribuir a fundamentar en ciertos casos la impropiedad (o modulación) de determinados ajustes valorativos, como podría suceder en el caso *Hornbach-Baumarkt*, así como proteger la validez de operaciones intragrupo frente a ajustes de recaracterización o de no reconocimiento realizados por las autoridades fiscales en aplicación de la normativa de precios de transferencia<sup>16</sup>, siempre que se acreditara de forma suficiente la incidencia de tales motivos comerciales de grupo (racionalidad comercial de la operación) y no concurrieran indicios de elusión fiscal o *artificial profit shifting*<sup>17</sup>. En este sentido, esta jurisprudencia europea afecta a la aplicación práctica de la normativa doméstica y convencional de precios de transferencia de los Estados miembros (v. gr., nuestro art. 18 LIS y el art. 9 de los CDI españoles)<sup>18</sup> en el marco de relaciones o situaciones cubiertas por el Derecho de la UE, y deben tomarse en consideración tanto sus implicaciones sustantivas como procedimentales.

<sup>16</sup> En parecidos términos se pronunció el profesor Douma (2017, p. 94) al hilo de la sentencia del TJUE en el caso *SGI*.

<sup>17</sup> Esta aportación del TJUE contribuye a evidenciar que el hecho de que determinadas operaciones intragrupo no sean realizadas por partes independientes o no sea habitual que las realicen o las lleven a cabo en otros términos o condiciones no equivale a calificarlas *per se* (o mecánicamente) como contrarias al principio de plena competencia o tratarlas como operaciones abusivas. En relación con el test de racionalidad comercial recogido en las Directrices OCDE de Precios de Transferencia puede consultarse nuestro trabajo: Calderón Carrero (2016a). A nuestro juicio, la posición fijada en las nuevas Directrices de Precios de Transferencia (2017) sobre el test de racionalidad comercial a efectos de desconocer una operación intragrupo (*disregard*) ha elevado el umbral en relación con su aplicación, de manera que únicamente vendría a operar con respecto a operaciones que hubieran sido configuradas o estructuradas de tal forma en cuanto a la fijación del precio (y, por tanto, el conjunto de sus condiciones) que careciera de toda racionalidad comercial desde una perspectiva de partes independientes en el mercado de tal manera que se dificulte especialmente la determinación del precio que sería aceptable para las dos partes teniendo en cuenta sus respectivas posiciones y las opciones realistas disponibles para cada una de ellas en el momento de realizar la operación. De esta forma, una operación (incluida una reestructuración) configurada de tal modo que los activos, funciones o riesgos transmitidos se remuneraran a través de una fórmula o modelo económico que posee fundamento y podría ser aceptado por partes independientes situadas en una situación comparable no puede ser desconocida con arreglo al estándar de plena competencia. Básicamente, concurriría la referida ausencia de racionalidad comercial cuando la operación resultara insólita o difícilmente concebible por irracional (económicamente) considerando (especulativamente) como partes independientes comportándose económicamente de forma racional no la habrían aceptado tal y como está configurada la transacción. Nótese que no estamos ante un test de motivos económicos ni ante una cláusula sustancia vs. forma (Ernick, 2016).

<sup>18</sup> En relación con la aplicación del artículo 18 de la LIS a luz de BEPS puede consultarse Calderón Carrero (2016b).

## Referencias bibliográficas

- Breen, J. (2010). Evaluating the Arm's Length Price for Financial Guarantees: A Review of the OECD Framework. *TNI*, *September 13*, 869 y ss.
- Brooks, T. (2010). *General Electric Capital Canada Inc. v. The Queen*: even straightforward facts confound transfer pricing law. *BTR*, *2*, 132 y ss.
- Calderón Carrero, J. M. (2016a). La evolución del marco valorativo de las operaciones intragrupo. *RIA AEDAF*.
- Calderón Carrero, J. M. (2016b). The Spanish Transfer Pricing Regime and the OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. *BIT*, *8*.
- Calderón, J. M. y García-Herrera, C. (2010). La doctrina del TJUE sobre el principio de plena competencia al hilo de la sentencia de la High Court británica en el caso *Test Claimants in the Thin Cap*: el test comunitario de los motivos comerciales y sus implicaciones. *RCyT. CEF*, *332*, 45 y ss.
- Curtis, L. (2008). Transfer Pricing for Corporate Treasury in the Multinational Enterprise. *J. Applied Corp. Fin.*, *20(2)*, 97.
- Douma, S. (2017). BEPS and the EU Law. *CDFI*, vol. 12.1, Sdu, The Hague.
- Ernick, D. (2016). New OECD Rules Seek Broad Expansion of tax authority power to disregard transactions. 31 *DTR* J-1.
- Finley, R. (2018). OECD Countries Still Divided on Financial Transactions. *TNI*, *June 11*, 1.336.
- Horst, T. (2012). Debt Guarantee Fees and the Arm's Length Standard. *TNI*, *February 13*, 537 y ss.
- Martín Jiménez, A. (2010). Transfer Pricing and EU Law Following the ECJ Judgement in SGI. *BIT*, *May*, 274 a 278.
- OECD (3 July 2018). *Public Discussion Draft: BEPS Actions 8-10 & Financial Transactions*.
- Rasch, M. y Wroblewski, P. (2016). European Commission Decision on Fiat: State Aid case Explained. *ITPJ*, *November/December*, 436 y ss.
- Ryan, E. D., Erivona C. E. y Chamberlain, D. G. (2003). A Transfer Pricing Framework for Loan Guarantee Fees. 11 *Tax Mgmt. Transfer Pricing Rep.*, 850 (Feb. 5).
- Schön, W. (2015). Transfer Pricing Issues of BEPS in the Light of EU Law. *BTR*, *3*, 422 y ss.
- Stewart, D. D. (2010). Officials Engage Practitioners on Pricing of Guarantee Fees. *TNI*, *May 17*, 539 y ss.
- Terra, B. J. M. y Wattel, P. J. (2008). *European Tax Law*. Deventer: Kluwer.

# Supuestos prácticos sobre la cumplimentación de las declaraciones a través del sistema Intrastat

**Sara Serrano Zuazua**

*Técnico de Hacienda del Estado  
Experta Nacional en el Grupo de Trabajo «EU-China Customs  
Cooperation on IPR» en la Comisión Europea  
Profesora de Aduanas e II. EE. CEF- UDIMA*

---

## EXTRACTO

A través de la resolución de cinco supuestos prácticos se analiza la debida cumplimentación de las declaraciones a través del sistema Intrastat, teniendo en cuenta las novedades recogidas en la Orden HFP/36/2018, de 18 de enero, por la que se establecen determinadas disposiciones relativas al sistema Intrastat, que entró en vigor el día 1 de marzo de 2018.

**Palabras clave:** obligaciones formales; operaciones intracomunitarias; estadísticas de los intercambios de bienes; sistema Intrastat; supuestos prácticos.

---

## I. INTRODUCCIÓN

A raíz de la creación del Mercado Único de la Unión Europea, también denominado «Mercado Interior», tanto las personas como los bienes, servicios y capitales pudieron circular libremente, tras haberse suprimido cientos de barreras de carácter técnico, jurídico o burocrático, que impedían la libertad del comercio.

Una de las principales consecuencias de la existencia de este nuevo mercado fue la expansión de las actividades empresariales, debido a que sus potenciales clientes aumentaron a más de 500 millones de consumidores. Ello supuso el abaratamiento de los bienes y servicios (pensemos, por ejemplo, en las tarifas aéreas o telefónicas) y un aumento de la oferta (en la actualidad, tenemos acceso a una gran diversidad de productos, siendo solo un ejemplo la amplia gama de ellos disponibles en el sector de la alimentación o de la informática).

Sin embargo, los operadores intracomunitarios sí tienen que cumplir con una serie de obligaciones debido, en parte, a que no existe una unión fiscal entre los Estados miembros, ya que cada país se rige por sus propios sistemas fiscales nacionales. Por lo que, a efectos de tener un control sobre las operaciones intracomunitarias que se benefician de la exención o no sujeción al impuesto sobre el valor añadido (IVA), se establece la obligación de darse de alta en el Registro de Operadores Intracomunitarios (ROI), obteniendo de esta manera el NIF-IVA, y de presentar el modelo 349 de declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias.

Además, al desaparecer el control aduanero del tráfico de las operaciones comunitarias, se dejó de obtener una gran cantidad de información a efectos estadísticos. La necesidad de seguir elaborando las estadísticas del comercio intra-UE tuvo como consecuencia el establecimiento del denominado sistema Intrastat, mediante la promulgación del Reglamento (CEE) n.º 3330/91 del Consejo, de 7 de noviembre de 1991, relativo a las estadísticas de los intercambios de bienes entre Estados miembros. El sistema Intrastat nace para cubrir las necesidades de información detallada que precisan tanto las instituciones de la Unión Europea, como las empresas y asociaciones sectoriales, pudiendo así disponer de un gran número de datos que permiten el diseño y análisis de políticas económicas y monetarias. Se analiza en este trabajo, a través de la resolución de distintos casos prácticos, la debida cumplimentación de las declaraciones, teniendo en cuenta las novedades recogidas en la Orden HFP/36/2018, de 18 de enero, por la que se establecen determinadas disposiciones relativas al sistema Intrastat, que entró en vigor el día 1 de marzo de 2018.

**CASO PRÁCTICO NÚM. 1****Expedición de mercancías****ENUNCIADO**

La empresa Química, SA, con NIF A12345678, sita en Barcelona, expide por vía marítima a una empresa, sita en París, diferentes envíos del producto químico Dipentaerythritol 85% (CAS NR 126-58-9), con el siguiente detalle:

Fecha de expedición	Peso neto (kg)	Valor en factura (CIF)	Coste de transporte y seguro
15-05-2018	10.000	24.200 €	220 €
19-05-2018	9.000	22.000 €	200 €
26-05-2018	7.000	17.500 €	185 €
<b>Total</b>	<b>26.000</b>	<b>63.700 €</b>	<b>605 €</b>

Dicha empresa realizó expediciones de mercancías con destino a otros miembros de la Unión Europea por un importe facturado de 500.000 euros en el ejercicio 2017.

*Se pide:*

Determinar la correcta cumplimentación de la declaración a través del sistema Intrastat de estas expediciones.

**CASO PRÁCTICO NÚM. 2****Introducción de mercancías****ENUNCIADO**

La empresa Alimenta, SL, con NIF B98765433, sita en Tarragona, introduce el 10 de abril de 2018 desde Fráncfort una partida de colorantes alimentarios en camión, cuyo origen es Zam-

bia, con un valor FCA (franco transportista) de 410.000 euros y un peso neto de 33.500 kilogramos. El gasto de transporte y seguro asciende a 1.000 euros.

Dicha empresa realizó introducciones desde otros Estados miembros de la Unión Europea por un importe facturado de 350.000 euros en el ejercicio 2017. En el año 2018, realizó en marzo operaciones por valor de 300.000 euros. En abril, realizó únicamente la operación expuesta en el supuesto, y en mayo, no realizó ninguna operación intracomunitaria.

Al finalizar el primer semestre, y una vez presentada la declaración correspondiente, la empresa alemana aplica un descuento por volumen del 10% sobre el precio en factura, en la operación realizada en abril de 2018.

*Se pide:*

Determinar la correcta cumplimentación de la declaración a través del sistema Intrastat de la introducción realizada en abril de 2018.

### CASO PRÁCTICO NÚM. 3

#### Transformación bajo contrato

## **ENUNCIADO**

Una empresa, sita en Madrid, expide en barco 5.000 kilogramos de caucho natural, cuyo valor de mercado FOB (franco a bordo) asciende a 7.700 euros, a una empresa italiana, sita en Roma, para que esta proceda a la transformación del caucho en neumáticos. El coste de transporte y seguro del envío es de 800 euros.

- Opción a). Una vez fabricados los neumáticos, son enviados a la empresa de origen en Madrid.
- Opción b). Una vez fabricados los neumáticos, se envían a Lituania.

*Se pide:*

Determinar la correcta cumplimentación de la declaración a través del sistema Intrastat de esta operación.

## CASO PRÁCTICO NÚM. 4

### Reparación

#### **ENUNCIADO**

Una empresa, sita en Valladolid, adquirió en 2017 2.000 unidades de altavoces a una empresa alemana, sita en Múnich. En julio de 2018, la empresa española comprueba que dichos altavoces son defectuosos y que es necesaria su reparación. Los altavoces se encuentran en garantía, por lo que la empresa vallisoletana no realizará ningún pago en dicho concepto. La mercancía se envía por camión a Múnich para su reparación. El peso de la misma es de 3.650,45 kilogramos. Una vez reparada, la empresa alemana reenvía los altavoces a España. El coste de la reparación asciende a 3.000 euros.

*Se pide:*

Determinar la correcta cumplimentación de la declaración a través del sistema Intrastat de esta operación.

## CASO PRÁCTICO NÚM. 5

### Infracciones y sanciones

#### **ENUNCIADO**

Una empresa, cuyas introducciones en el ejercicio 2017 sobrepasaron el umbral de exención y, por tanto, durante todo el ejercicio 2018 resulta obligada a presentar declaraciones por el sistema Intrastat (flujo introducción), no presentó las declaraciones en los periodos de referencia enero y febrero de 2018, meses en los que no realizó ninguna introducción intracomunitaria.

En el periodo marzo 2018, tampoco presentó la correspondiente declaración, mes en el que realizó introducciones por valor de 5.000.000 de euros.

*Se pide:*

Analizar las infracciones cometidas, así como, en su caso, las sanciones que pudieran interponerse.

## II. INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA PARA LA RESOLUCIÓN DE LOS CASOS PRÁCTICOS

### 1. MARCO NORMATIVO

A nivel intracomunitario, el sistema Intrastat se encuentra regulado en el Reglamento (CE) 638/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, sobre las estadísticas comunitarias de intercambios de bienes entre Estados miembros y por el que se deroga el Reglamento (CEE) n.º 3330/91 del Consejo.

El desarrollo normativo del mencionado reglamento se lleva a cabo en nuestro ámbito nacional a través de la Orden HFP/36/2018, de 18 de enero, por la que se establecen determinadas disposiciones relativas al sistema Intrastat, que entró en vigor el día 1 de marzo de 2018. En la misma, se determina como organismo responsable de la elaboración de la estadística del sistema Intrastat el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), por lo que este departamento, en virtud de su competencia, aprobó las instrucciones para la formalización de la declaración Intrastat en la Resolución de 22 de mayo de 2018, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT, para la elaboración de estadísticas de intercambios de bienes entre Estados miembros (sistema Intrastat). Con su puesta en vigor, queda derogada la Resolución de 27 de enero de 2009, de la Presidencia de la AEAT.

En materia de infracciones y sanciones, resulta de aplicación la Ley 12/1989, de 9 de mayo, de Función Estadística Pública, que en el ámbito sancionador se desarrolla a través del Real Decreto 1572/1993, de 10 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de procedimiento administrativo sancionador de las infracciones por incumplimiento de las obligaciones establecidas en la Ley de la función estadística pública.

### 2. SUJETOS OBLIGADOS A LA PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN INTRASTAT

Para estar obligado a presentar la declaración informativa a través del sistema Intrastat deben darse dos circunstancias:

- Ser sujeto pasivo del IVA y haber formalizado un contrato cuyo efecto sea la expedición de mercancías al territorio estadístico de la Unión Europea o bien la entrega de mercancías desde el mismo; o, en su defecto, proceder a la expedición o entrega de las mercancías; o, en última instancia, estar en posesión de las mercancías objeto de la expedición o entrega. Hay que tener en cuenta que dicho territorio estadístico comprende el territorio aduanero, tal y como se define en el artículo 4 del Reglamento (CEE) n.º 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, por el que se establece el código aduanero de la Unión, con

la salvedad de que el territorio estadístico de Alemania comprenderá además Heligoland. En lo que respecta al territorio estadístico español, está formado por el territorio peninsular, las Islas Baleares y Canarias. No obstante, los movimientos de mercancías que se inicien o destinen al archipiélago canario quedan asimismo excluidas, ya que las mismas se formalizan en un documento único administrativo (DUA) y las expediciones e introducciones de mercancías formalizadas en un DUA, siempre que este incluya todos los datos requeridos por el sistema Intrastat, quedan expresamente excluidas de la declaración.

- Haber alcanzado el umbral de exención. Los umbrales de exención, de acuerdo con lo establecido en el artículo 10 del Reglamento (CE) n.º 638/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, quedan fijados en los siguientes importes:
  - a) Flujo de introducción: 400.000 euros de importe facturado en el ejercicio precedente.
  - b) Flujo de expedición: 400.000 euros de importe facturado en el ejercicio precedente.

Ahora bien, si en el año natural se supera el umbral de exención en el flujo de introducción o expedición, la obligación de presentar la declaración empezará desde el momento en que durante el año natural los obligados a suministrar la información hubieran realizado operaciones por un valor acumulado igual o superior al umbral de exención.

Es importante destacar que la obligación de presentación de la declaración Intrastat es independiente para los flujos de introducción y expedición. Por tanto, si el umbral solamente se supera en uno de los flujos, por ejemplo, de introducción, únicamente se deberá presentar la declaración de Intrastat respecto al flujo de introducción.

Una vez que un operador está obligado a presentar la declaración, dicha obligación perdura hasta que vuelva a estar exento por no haber superado en el año precedente el umbral. Y, aunque durante un periodo de referencia no hubiera realizado operaciones intracomunitarias, deberá asimismo presentar una declaración sin operaciones (cero), referida a dicho periodo.

### 3. MERCANCÍAS OBJETO DE LA DECLARACIÓN

Serán únicamente objeto de la declaración en el sistema Intrastat las mercancías, no debiendo incluirse las prestaciones de servicio, a diferencia, por ejemplo, del modelo 349 de declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Se entiende por mercancías los bienes muebles, incluidos el gas y la electricidad. No obstante, se ha introducido una novedad en este aspecto, puesto que la Resolución de 22 de mayo de 2018 establece la obligatoriedad de declarar las reparaciones (definidas como las operaciones que tienen por objeto la restauración del producto a su

estado de funcionamiento original), a pesar de que conceptualmente nos encontramos ante una prestación de servicios.

Quedan excluidas de la declaración Intrastat los medios de pago de curso legal (monedas, billetes, sellos, etc.); las mercancías transportadas hacia o desde los enclaves territoriales, tales como embajadas, consulados y fuerzas armadas españolas estacionadas en otros Estados miembros; los soportes de información que contengan información personalizada (DVD, CD, planos, programas informáticos, etc.); los programas informáticos descargados de internet; las mercancías suministradas a título gratuito que no son por sí mismas objeto de una transacción comercial, como son las muestras comerciales y el material publicitario; y los medios de transporte que sean utilizados para facilitar el transporte de mercancías o pasajeros, siempre que no sean ellos mismos el objeto de la transacción.

#### 4. IMPUTACIÓN TEMPORAL

El periodo de referencia al que debe ceñirse la declaración es, como regla general, el mes natural y se incluirán las operaciones devengadas en ese mes según las reglas del IVA. En los casos en que no se produzca el devengo de la operación en aplicación de las normas de IVA, se devengará en el momento en que tenga lugar la salida (flujo de expedición) o la entrada (flujo de introducción) de las mercancías. No obstante, cuando se trate de los siguientes supuestos específicos: operaciones de arrendamiento financiero y supuestos de uso temporal, las operaciones se devengarán en aquel periodo en el que se haya devengado el IVA que corresponda a la primera cuota. Aunque, en el caso de que no se haya tenido conocimiento en los supuestos de uso temporal (arrendamiento operativo, alquiler, préstamo, etc.) que la operación iba a tener una duración superior a 24 meses, el devengo se producirá en el periodo en el que haya tenido lugar dicho conocimiento o bien en el mes natural en el que se haya superado el plazo de 24 meses.

El plazo de presentación de las declaraciones, que deberá realizarse individualmente según el flujo de que se trate (introducción o expedición), será hasta el día 12 o inmediato hábil posterior del mes siguiente a la finalización del periodo de referencia (mes natural). En ningún caso se tendrán en cuenta periodos vacacionales, por lo que este plazo será aplicable durante todo el año (incluidas las declaraciones de julio o agosto).

Resulta obligatoria la presentación por vía telemática a través de la sede electrónica de la AEAT (<<https://www.agenciatributaria.gob.es>>), no contemplándose, a partir del 1 de marzo de 2018, la posibilidad de presentar la declaración en papel.

En el caso de que las declaraciones presentadas sean incorrectas, estas podrán rectificarse o anularse. Se podrán añadir, anular o rectificar datos de partidas mediante la rectificación. Sin embargo, cuando se haya declarado erróneamente el periodo, el flujo o el NIF, necesariamente deberá anularse la declaración y presentar una nueva (sin que la presentación de la nueva declaración pueda incurrir en infracción por presentación fuera de plazo). El plazo para la rectificación o anulación de una declaración finaliza el día 30 de junio del siguiente año natural a aquel al que

corresponda la declaración, aunque podrá ser prorrogado por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales por razones extraordinarias.

## 5. MODALIDADES DE PRESENTACIÓN

Las declaraciones pueden presentarse por tres vías:

- **Formulario electrónico.** Las declaraciones se pueden cumplimentar *online* a través de la sede electrónica en la página de la Agencia Tributaria y enviar directamente a través de internet, existiendo dos enlaces distintos según se trate de la presentación de «Declaración con operaciones» y «Declaración sin operaciones».

Este sistema, en el que la cumplimentación de la declaración resulta fácil e intuitiva, está pensado para aquellas empresas que realizan pocas operaciones ya que cada formulario permite introducir un máximo de 25 partidas. No obstante, pueden rellenarse tantas declaraciones (de 25 partidas) como sean necesarias, con el único requisito de numerarlas correlativamente indicando el número de orden correspondiente en la casilla 3 de la declaración.

- **Envío de fichero en formato EDIFACT.** Los datos de la declaración han de estar ajustados al formato EDIFACT-CUSDEC/INSTAT. Por lo que habrá de disponer de un programa que sea capaz de escribir mensajes en este formato. Una vez cumplimentado (el número máximo de partidas por fichero es de 999), se enviará un mensaje con las declaraciones en el formato \*.edi, y se obtendrá un mensaje de respuesta CUSRES/INSRES/INTRASTAT.
- **Envío de fichero CSV.** En este caso, se realizará la importación del fichero con formato CSV, teniendo en cuenta que el número máximo de partidas por fichero es, al igual que en el formato EDIFACT, de 999 partidas. Se puede utilizar cualquier aplicación ofimática con salida de ficheros del tipo \*.csv (por ejemplo, una hoja de cálculo). En cada columna, se procederá a escribir los datos de cada campo, dejando una columna vacía para los campos sin contenido.

En el fichero ha de cumplimentarse una línea por cada partida de orden, sin tener en cuenta los datos correspondientes a la cabecera (identificación del obligado, periodo de referencia, etc.), ya que estas se obtienen a partir de los datos del certificado de firma electrónica o bien se introducen a mano, en el momento de la cumplimentación, firma y remisión. Por tanto, solo deben contener los datos correspondientes a las partidas de orden (casillas 8 a 19 de la declaración), separando cada dato del anterior mediante un punto y coma «;». Si un dato falta, por no tener que declararse o ser optativo, deberá quedar reducido a punto y coma, punto y coma «;».

Ha de tenerse en cuenta que, por este método, no se permite presentar declaraciones rectificativas. Si se tiene que modificar una declaración, es necesario anularla y presentarla como nueva. No obstante, se admite la corrección directa en el formulario si el número de partidas es inferior o igual a 200.

## SOLUCIÓN CASO PRÁCTICO NÚM. 1

En primer lugar, teniendo en cuenta que la empresa española es un sujeto pasivo a efectos del IVA y que las expediciones realizadas en el ejercicio precedente (2017) han sobrepasado el umbral de exención, estará obligada a presentar la declaración por el sistema Intrastat, flujo de expedición, todos los meses del año 2018, aun en el caso de que en alguno de dichos meses no realizase operaciones.

La declaración formal de los datos relativos a las operaciones intracomunitarias, a través del sistema Intrastat, se realiza mediante el cumplimiento de las diferentes casillas de la declaración (19 en total). No obstante, tal y como dispone la Orden HFP/36/2018, las siguientes casillas no se cumplimentarán:

- Casilla 5: Moneda.
- Casilla 6: Designación de las mercancías.
- Casilla 12: Puerto/aeropuerto de carga.
- Casilla 15: Régimen estadístico.

La operación enunciada en este supuesto ha de declararse cumplimentando las correspondientes casillas del modo que se detalla a continuación:

*Casilla 1: Obligado a suministrar la información.* En la misma deberá constar el número de identificación fiscal (NIF) del obligado a suministrar la información. En este caso, el NIF A12345678.

*Casilla 2: Periodo de referencia (mes y año).* El periodo referente a las operaciones consignadas en la declaración estadística se indicará consignando el mes (con dos dígitos) y el año (con cuatro dígitos): 05 - 2018.

*Casilla 3: Número de la declaración.* Esta casilla recoge la numeración de las declaraciones presentadas en el mismo periodo de referencia. En el caso de que el número de partidas de orden admitidas para cada tipo de declaración sean insuficientes, existe la posibilidad de enviar tantas declaraciones como sean necesarias, que deberán numerarse de forma correlativa e independiente por cada periodo y flujo (expedición o introducción). En este caso, como solamente consta una operación en el periodo y, por tanto, solo se presentará una declaración, el número a consignar será «1».

*Casilla 4: Tercero declarante.* En el supuesto de que la presentación de la declaración se realice a través de un tercero, en esta casilla se deberá consignar su NIF; en caso contrario, esta casilla no se cumplimentará.

*Casilla 7: Número de partida de orden.* Las diferentes operaciones incluidas en cada declaración deberán numerarse correlativamente, consignando en esta casilla el número correspondiente. No obstante, el obligado tiene la opción de acumular, en una misma partida de orden, la masa neta (ca-

silla 16), los valores (casillas 18 y 19) y unidades suplementarias (casilla 17) de varias transacciones realizadas en el mismo periodo y flujo, siempre que el resto de los datos consignados (casillas 8a, 8b, 9, 10, 11, 12, 13 y 14) sean coincidentes. En el caso que nos ocupa, suponemos que el obligado ha optado por acumular las tres operaciones planteadas en el ejercicio en una misma partida de orden. Como solamente consta una operación (acumulada) en el periodo, el número a consignar será «1».

*Casilla 8a: Estado miembro de procedencia o destino.* El Estado miembro de procedencia o destino de las mercancías se consignará utilizando la codificación alfabética aprobada por el Reglamento (CE) n.º 1106/2012 de la Comisión, de 27 de noviembre de 2012, por el que se aplica el Reglamento (CE) n.º 471/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre estadísticas comunitarias relativas al comercio exterior con terceros países, en lo que concierne a la actualización de la nomenclatura de países y territorios. En este caso, al tratarse de una expedición, se consignará el Estado miembro de destino: «FR» (Francia).

*8b: Provincia de procedencia y destino.* En este supuesto, al tratarse de una expedición, se consignará la provincia desde la que se han expedido las mercancías: «08» (Barcelona).

*Casilla 9: Condiciones de entrega.* Aquí se señalarán las condiciones de entrega, internacionalmente conocidas como INCOTERMS. Las condiciones de entrega, que figuran en la factura, son CIF (coste, seguro y flete).

*Casilla 10: Naturaleza de la transacción.* Se señalará la naturaleza de la transacción por medio de un código de dos dígitos, según la codificación recogida en el anexo IV de la Resolución de 22 de mayo de 2018, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT. El primero de los dígitos corresponderá a la columna A de dicho anexo y el segundo a las subdivisiones indicadas en la columna B. En el caso que nos ocupa, se trata de una compraventa en firme, por lo que el primer dígito a consignar es «1», que corresponde a las transacciones que suponen un traspaso de propiedad real o previsto de residentes a no residentes a cambio de compensación. Y el segundo dígito, otro «1», correspondiente a las compraventas en firme.

*Casilla 11: Modalidad de transporte.* Se indicará el medio de transporte activo en el que las mercancías han salido o entrado del territorio estadístico español, utilizando el código de un dígito según la codificación que figura en el anexo V de la mencionada Resolución de 22 de mayo de 2018. En este caso, se consignará «1» (transporte marítimo).

*Casilla 13: Código de las mercancías.* Se consignará el código de ocho dígitos de la nomenclatura combinada (NC8) correspondiente a la mercancía de acuerdo con lo establecido en el Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común, que se halle vigente en el periodo de referencia de la declaración. Cada año, el anexo I de dicho reglamento es objeto de modificación para la actualización de los correspondientes códigos. A efectos de 2018, resulta de aplicación el Reglamento de ejecución (UE) 2017/1925 de la Comisión, de 12 de octubre de 2017, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común.

El código de la nomenclatura combinada correspondiente a la mercancía expedida señalada en el supuesto (Dipentaerythritol 85% – CAS NR 126-58-9) es 29094980.

*Casilla 14: País de origen.* Esta casilla únicamente se consignará en el flujo de introducción.

*Casilla 16: Masa neta.* La masa neta es la masa real de las mercancías, excluidos los envases y embalajes. Se expresará en kilogramos sin decimales o con tres decimales separados por coma y sin separador de miles. En este caso, 26000 (se declara el peso total de las tres expediciones, ya que la empresa ha optado por la declaración acumuladas de los diferentes envíos).

*Casilla 17: Unidades suplementarias.* Deberá consignarse el número de unidades suplementarias (gramos, litros, miles de litros, miles de kilogramos, metros, metros cúbicos, número de unidades, etc.) en aquellas mercancías en las que así lo determine la nomenclatura vigente, de acuerdo con la lista de unidades suplementarias que figura en el Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común.

Para la partida del supuesto, no existen unidades suplementarias, por lo que esta casilla no se cumplimentará.

*Casilla 18: Valor de la mercancía.* El valor a consignar, con carácter general, es el que se recoge en factura, sin incluir el IVA ni otros derechos (como los impuestos especiales) a que estuviere sujeta la operación. Sin embargo, sí incluirá los gastos accesorios como embalajes, transporte, seguro o comisiones, con independencia de que hayan sido incluidos en la factura con el valor de la mercancía o en una factura separada. El valor se expresará en euros con dos decimales separados por coma, sin separador de miles: 63700,00 (como se ha optado por consignar los datos acumulados, se incluirá el valor total de las tres expediciones).

*Casilla 19: Valor estadístico.* Este valor se calcula partiendo del valor de la mercancía, al que habrá que incluir la parte que corresponda al trayecto desde el punto de partida de la mercancía hasta el lugar de salida (en las expediciones) o de entrada (en las introducciones) del territorio estadístico español respecto a los gastos accesorios (que son, principalmente, el transporte y el seguro).

Teniendo en cuenta que la distancia aproximada entre Barcelona y París es de 1.035 kilómetros, y que la distancia entre Barcelona y la «frontera» del territorio estadístico español es de 175 kilómetros (lo que supone el 17% del transporte total), se ha de sumar al valor de la mercancía (excluidos los gastos de transporte y seguro) el 17% del valor total de los gastos de transporte y seguro, para obtener así el valor estadístico: 63197,85.

Cálculo:  $63.700 - 605 = 63.095 + 102,85 (17\% \times 605) = 63.197,85$  euros

La cumplimentación de este caso práctico en formato CSV se realizaría de la siguiente manera:

**FR;08;CIF;11;1;;29094980;;;26000;;63700,00;63197,85**

## **SOLUCIÓN CASO PRÁCTICO NÚM. 2**

En primer lugar, la empresa española, sujeto pasivo a efectos del IVA, no superó en el ejercicio precedente (2017) el umbral de exención, ya que el importe facturado (350.000 €) fue inferior a 400.000 euros. Por tanto, en principio, la empresa no estaría obligada a presentar declaraciones durante el año 2018. Sin embargo, en los casos en los que durante el año natural se supere el umbral de exención en cualquiera de los flujos, porque se hubieran realizado operaciones por un valor acumulado igual o superior a 400.000 euros, la obligación de presentar la declaración nacerá en el mes que se alcanzó o superó el umbral de exención. En este caso, la declaración únicamente incluirá las operaciones realizadas en dicho mes.

En consecuencia, este operador no estará obligado a presentar la declaración hasta el mes de abril, periodo en el que superó el umbral (300.000 + 410.000 = 710.000 €), extendiéndose esta obligación a los meses restantes de 2018 y, por ende, todos los meses de 2019.

La declaración formal de los datos relativos a las operaciones intracomunitarias, a través del sistema Intrastat, se realiza mediante el cumplimiento de las diferentes casillas de la declaración (19 en total). No obstante, tal y como dispone la Orden HFP/36/2018, las siguientes casillas no se cumplimentarán:

- Casilla 5: Moneda.
- Casilla 6: Designación de las mercancías.
- Casilla 12: Puerto/aeropuerto de carga.
- Casilla 15: Régimen estadístico.

La operación enunciada en este supuesto ha de declararse cumplimentando las correspondientes casillas del modo que se detalla a continuación:

*Casilla 1: Obligado a suministrar la información.* En la misma deberá constar el NIF del obligado a suministrar la información. En este caso, el NIF B98765433.

*Casilla 2: Periodo de referencia (mes y año):* 04 - 2018.

*Casilla 3: Número de la declaración.* Al constar solamente una operación en el periodo, se presentará una única declaración, por lo que el número a consignar será «1».

*Casilla 4: Tercero declarante.* En el supuesto de que la presentación de la declaración se realice a través de un tercero, en esta casilla se deberá consignar su NIF; en caso contrario, esta casilla no se cumplimentará.

*Casilla 7: Número de partida de orden.* Solamente consta una operación en el periodo, por lo que el número a consignar será «1».

*Casilla 8a: Estado miembro de procedencia o destino.* Se trata de una introducción y se consignará el Estado miembro de procedencia: «DE» (Alemania).

*8b: Provincia de procedencia y destino.* Se trata de una introducción y se consignará la provincia de destino de las mercancías: «43» (Tarragona).

*Casilla 9: Condiciones de entrega:* FCA (franco transportista).

*Casilla 10: Naturaleza de la transacción:* 11 (compraventa en firme).

*Casilla 11: Modalidad de transporte:* «3» (transporte por carretera).

*Casilla 13: Código de las mercancías.* El código de la nomenclatura combinada correspondiente a la mercancía introducida señalada en el enunciado (colorantes alimentarios) es 32041700.

*Casilla 14: País de origen.* El país de origen se consignará utilizando la codificación alfabética aprobada por el Reglamento (CE) n.º 1106/2012 de la Comisión, de 27 de noviembre de 2012. En similitud al criterio utilizado en el ámbito aduanero, se considerarán originarias de un país las mercancías que se obtengan o fabriquen íntegramente en dicho país. En el supuesto de que en la producción de una mercancía haya intervenido más de un país, el país de origen será aquel en el que se haya producido la última transformación o elaboración sustancial, económicamente justificada, efectuada en una empresa equipada a este efecto y que haya conducido a la fabricación de un producto nuevo o que represente un grado de fabricación importante.

En este supuesto, se consignará el código «ZM» (Zambia) puesto que el enunciado indica que los colorantes son originarios de dicho país.

*Casilla 16: Masa neta:* 33500.

*Casilla 17: Unidades suplementarias.* Para la partida del supuesto, no existen unidades suplementarias, por lo que esta casilla no se cumplimentará.

*Casilla 18: Valor de la mercancía:* 410000.

En el supuesto que nos ocupa, a finales del semestre y una vez presentada la presente declaración, la empresa alemana aplicará un descuento sobre el valor declarado. Este hecho no afecta a la declaración ya presentada y no procede realizar ninguna rectificación del valor declarado, tal como indica la resolución al exponer que: «Si con posterioridad a la presentación de la declaración se produjeran reembolsos, descuentos, abonos, *rappels* y similares, que no fueran conocidos en el momento en el que se presentó la declaración, no procederá la rectificación del valor declarado».

*Casilla 19: Valor estadístico.* Teniendo en cuenta que la distancia aproximada entre Fráncfort y Tarragona es de 1.400 kilómetros, y que la distancia entre Fráncfort y la «frontera» del territorio estadístico español es de 1.130 kilómetros (lo que supone el 81 % del transporte total),

se ha de sumar al valor de la mercancía (excluidos los gastos de transporte y seguro) el 81 % del valor total de los gastos de transporte y seguro, para obtener así el valor estadístico: 410810,00.

$$\text{Cálculo: } 410.000 + 810 (81\% \times 1.000) = 410.810 \text{ euros}$$

La cumplimentación de este caso práctico en formato CSV se realizaría de la siguiente manera:

**DE;43;FCA;11;3;;32041700;ZM;;33500;;410000,00;410810,00**

## **SOLUCIÓN CASO PRÁCTICO NÚM. 3**

En este supuesto se comentará únicamente la cumplimentación de las casillas 8 a 19 (teniendo en cuenta que las casillas 12 y 15 no han de cumplimentarse), debido a que las casillas iniciales de la declaración no entrañan complejidad alguna y han sido comentadas de manera suficiente en los dos supuestos anteriores. Se parte de la premisa de que la empresa del supuesto está obligada a presentar declaración a través del sistema Intrastat en el flujo de expedición.

Nos encontramos ante la realización, por una empresa situada en otro Estado miembro (Italia), de una operación de perfeccionamiento bajo contrato, concepto que comprende las operaciones de transformación, construcción, montaje, mejora, renovación y, en definitiva, cualquier otra que tenga por objeto producir un artículo nuevo o realmente mejorado. En el caso que nos ocupa, se produce la transformación del caucho natural en neumáticos.

La operación enunciada en este supuesto ha de declararse cumplimentando las correspondientes casillas del modo que se detalla a continuación:

*Casilla 8a: Estado miembro de procedencia o destino: «IT» (Italia).*

*8b: Provincia de procedencia y destino: «28» (Madrid).*

*Casilla 9: Condiciones de entrega: FOB (franco a bordo).*

*Casilla 10: Naturaleza de la transacción.* En las operaciones de perfeccionamiento bajo contrato, se aplican las siguientes normas para la consignación de la naturaleza de la transacción:

- Si una vez realizadas las operaciones de perfeccionamiento las mercancías van a regresar al mismo Estado miembro de expedición inicial: en el envío de las mercancías para su procesamiento se utilizará el código 41, y cuando se devuelvan una vez efectuado, se consignará el código 51.
- Si una vez realizadas las operaciones de perfeccionamiento las mercancías no van a regresar al Estado miembro de expedición inicial: en el envío de las mercancías

para su procesamiento se utilizará el código 42, y cuando se devuelvan una vez efectuado, se consignará el código 52.

Por tanto, en la expedición del caucho y consiguiente envío de los neumáticos fabricados a partir de este material, se consignarán los siguientes códigos según nos encontremos en la opción a) o b) del ejercicio:

#### Opción a)

Empresa española:

- Expedición del caucho: código 41.
- Introducción de los neumáticos: código 51.

Empresa italiana:

- Introducción del caucho: código 41.
- Expedición de los neumáticos a España: código 51.

#### Opción b)

Empresa española:

- Expedición del caucho: código 42.

Empresa italiana:

- Introducción del caucho: código 42.
- Expedición de los neumáticos a Lituania (LT): código 52.

Empresa lituana:

- Introducción de los neumáticos: código 52.

*Casilla 11: Modalidad de transporte:* «1» (transporte marítimo).

*Casilla 13: Código de las mercancías.* El código de la nomenclatura combinada correspondiente a la mercancía expedida señalada en el enunciado (caucho natral) es 40012900.

*Casilla 14: País de origen.* Esta casilla únicamente se consignará en el flujo de introducción.

*Casilla 16: Masa neta:* 5000.

*Casilla 17: Unidades suplementarias.* Para la partida del supuesto, no existen unidades suplementarias, por lo que esta casilla no se cumplimentará.

*Casilla 18: Valor de la mercancía.* Respecto a las mercancías que se han enviado para su perfeccionamiento bajo contrato (caucho natural), se consignará el valor estimado del importe total que se facturaría si se tratara de una compra o venta de mercancías idénticas o similares (producidas en el mismo país, en el momento más aproximado en el tiempo, al mismo nivel comercial, en cantidad similar). En este caso: 7700,00.

Posteriormente, respecto a la introducción de las mercancías resultantes del perfeccionamiento bajo contrato (neumáticos), se consignará el valor correspondiente a la suma del valor de la mercancía recibida para su perfeccionamiento bajo contrato, el coste del perfeccionamiento y el de otras partes y materiales incorporados al bien en dicho proceso.

*Casilla 19: Valor estadístico.* Teniendo en cuenta que la distancia aproximada entre Madrid y Roma es de 1.950 kilómetros, y que la distancia entre Madrid y la «frontera» del territorio estadístico español es de 370 kilómetros (lo que supone el 19% del transporte total), se ha de sumar al valor de la mercancía el 19% del valor total de los gastos de transporte y seguro, para obtener así el valor estadístico: 7852,00.

$$\text{Cálculo: } 7.700 + 152 (19\% \times 800) = 7.852 \text{ euros}$$

La cumplimentación de este caso práctico en formato CSV se realizaría de la siguiente manera:

- Opción a)  
**IT;28;FOB;41;1;;40012900;;;5000;;7700,00;7852,00**
- Opción b)  
**IT;28;FOB;42;1;;40012900;;;5000;;7700,00;7852,00**

## **SOLUCIÓN CASO PRÁCTICO NÚM. 4**

En este supuesto se comentará únicamente la cumplimentación de las casillas 8 a 19 (teniendo en cuenta que las casillas 12 y 15 no han de cumplimentarse), debido a que las casillas iniciales de la declaración no entrañan complejidad alguna y han sido comentadas de manera suficiente en los supuestos anteriores. Se parte de la premisa de que la empresa del supuesto está obligada a presentar declaración a través del sistema Intrastat en el flujo de expedición.

Nos encontramos ante la realización, por una empresa situada en otro Estado miembro (Alemania), de una reparación, entendida como una operación que tiene por objeto la restauración del

producto a su estado de funcionamiento original. Aunque en el ámbito objetivo de la declaración presentada a través del sistema Intrastat solamente han de incluirse los bienes y no la realización de operaciones de servicio, las mercancías que se expidan para ser reparadas también deberán declararse, en el momento en que se produzca el envío de las mercancías, así como cuando se devuelvan las mercancías reparadas.

La operación enunciada en este supuesto ha de declararse cumplimentando las correspondientes casillas del modo que se detalla a continuación:

*Casilla 8a: Estado miembro de procedencia o destino: «DE» (Alemania).*

*8b: Provincia de procedencia y destino: «47» (Valladolid).*

*Casilla 9: Condiciones de entrega.* Como la empresa española no debe realizar ningún pago, se entiende que el envío se realiza con todos los costes incluidos, condiciones CIF (coste, seguro y flete).

*Casilla 10: Naturaleza de la transacción.* En las operaciones de reparación o mantenimiento, se aplican las siguientes normas para la consignación de la naturaleza de la transacción:

- Al envío de las mercancías se utilizará el código de naturaleza de la transacción 44 (reparación a título gratuito), y si dichas operaciones tuvieran carácter oneroso, el código a utilizar será el 45.
- Al retorno de las mercancías, una vez reparadas o efectuadas las operaciones de reparación o mantenimiento, se utilizarán los códigos 54 y 55, respectivamente, en función de si la reparación ha sido gratuita u onerosa.

Por tanto, en la expedición de los altavoces, la empresa española consignará el código 44, ya que los mismos estaban en garantía y su arreglo no ha supuesto ningún pago para la empresa.

Cuando se introduzca la mercancía, una vez reparada, se consignará el código 54.

*Casilla 11: Modalidad de transporte: «3» (transporte por carretera).*

*Casilla 13: Código de las mercancías.* El código de la nomenclatura combinada correspondiente a los altavoces es 85182190.

*Casilla 14: País de origen.* Esta casilla únicamente se consignará en el flujo de introducción.

*Casilla 16: Masa neta: 3650,450*

*Casilla 17: Unidades suplementarias.* El Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo recoge para la partida 8518.21.90 la obligatoriedad de consignar el número de unidades (p/st), siendo en este caso: 2000.

*Casilla 18: Valor de la mercancía.*

- A la salida (expedición), para la realización de las operaciones, se consignará como valor cero (0,00).
- A la entrada (reintroducción), una vez realizada la reparación, el valor que se consignará será el coste total de dichas operaciones (3000,00).

*Casilla 19: Valor estadístico.*

- A la salida (expedición), para la realización de las operaciones, se consignará como valor cero (0,00).
- A la entrada (reintroducción), una vez realizada la reparación, el valor que se consignará será el coste total de dichas operaciones (3000,00), si este se conoce.

En este caso, se presupone que la empresa española no conoce el coste de transporte y seguro de las mercancías, ya que el gasto no ha sido a su cargo.

La cumplimentación de este caso práctico en formato CSV se realizaría de la siguiente manera:

**DE;47;CIF;44;3;; 85182190;;;3650,450;2000;0,00;0,00**

## **SOLUCIÓN CASO PRÁCTICO NÚM. 5**

La normativa relativa al procedimiento sancionador aplicable a las infracciones cometidas en relación con las declaraciones presentadas por el sistema Intrastat se recoge en la Ley 12/1989, de 9 de mayo, de la Función Estadística Pública, y en su Reglamento de desarrollo, aprobado por el Real Decreto 1572/1993, de 10 de septiembre. Además, hay que tener en cuenta las especificaciones aplicables con carácter general en el ámbito administrativo, recogidas en la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, y en la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

En concreto, la Ley 12/1989 recoge, en sus artículos 48 a 54, las conductas que pueden ser objeto de infracción en este ámbito, y que se detallan a continuación:

### INFRACCIONES LEVES:

- La no remisión o el retraso en el envío de datos cuando no hubiere causado perjuicio grave para el servicio, y hubiere obligación de suministrarlos.

- El envío de datos incompletos o inexactos cuando no hubiere causado perjuicio grave para el servicio, y hubiere obligación de suministrarlos.

Las infracciones leves se sancionarán con multas de 60,11 a 300,51 euros.

## INFRACCIONES GRAVES:

- La no remisión o el retraso en el envío de los datos requeridos cuando se produjese grave perjuicio para el servicio, y hubiere obligación de suministrarlos.
- El envío de datos incompletos o inexactos cuando se produjese grave perjuicio para el servicio, y hubiere obligación de suministrarlos.
- La comisión de una infracción leve cuando el infractor hubiera sido sancionado por otras dos leves dentro del periodo de un año.

La disposición adicional única del Real Decreto 1572/1993 determina que se considerará que se produce un grave perjuicio para el servicio cuando la diferencia, en un periodo de referencia, entre los datos declarados o correspondientes a declaraciones no presentadas, y los correctos que deberían haberse formulado en la declaración, supere los 250.000 euros.

Las infracciones graves serán sancionadas con multas de 300,52 a 3.005,06 euros.

## INFRACCIONES MUY GRAVES:

- El suministro de datos falsos a los servicios estadísticos competentes.
- La resistencia notoria, habitual o con alegación de excusas falsas en el envío de los datos requeridos, cuando hubiere obligación de suministrarlos.
- La comisión de una infracción grave cuando el infractor hubiere sido sancionado por otras dos graves dentro del periodo de un año

Se considerará que existe resistencia notoria o habitual, tal como expone la disposición adicional única del Real Decreto 1572/1993, cuando no se dé justificación a los requerimientos formulados en relación con las declaraciones correspondientes a tres periodos de referencia sucesivos o bien a seis periodos de referencia alternos dentro del año estadístico.

Las infracciones muy graves serán sancionadas con multas de 3.005,07 a 30.050,61 euros.

Para el cálculo de las sanciones, hay que tener en cuenta que la base de las mismas se graduará atendiendo, en cada caso, a la propia gravedad de la infracción, a la naturaleza de los daños y perjuicios causados y a la conducta anterior de los infractores. Así, el Real Decreto 1572/1993 establece dos graduaciones de la sanción (acumulativas), que se detallan a continuación:

- Atendiendo a la conducta anterior del infractor en el periodo de un año natural a contar desde el último incumplimiento, la no presentación de la declaración o la no atención a los requerimientos de la Administración supondrá:
  - a) En relación con un periodo de referencia, que se aplique, por este concepto, un incremento del 100% de la sanción mínima prevista para el tipo de infracción calificada.
  - b) En relación con dos periodos de referencia, que se aplique, por este concepto, un incremento del 150% de la sanción mínima prevista para el tipo de infracción calificada.
  - c) En relación con más de dos periodos de referencia, que se aplique, por este concepto, un incremento del 300% de la sanción mínima prevista para el tipo de infracción calificada.
- Atendiendo a la naturaleza de los daños y perjuicios causados, cada tipo de infracción se graduará siguiendo los siguientes criterios:
  - a) En las infracciones leves:
    - 1.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea igual o inferior a 100.000 euros en el periodo de referencia, la sanción será del 100% de la sanción mínima.
    - 2.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea superior a 100.000 euros e inferior a 250.000 euros en el periodo de referencia, la sanción será del 200% de la sanción mínima.
  - b) En las infracciones graves:
    - 1.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea igual o superior a 250.000 euros e inferior a 1.000.000 de euros en el periodo de referencia, la sanción será del 200% de la sanción mínima.
    - 2.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea igual o superior a 1.000.000 de euros e inferior a 6.000.000 de euros en el periodo de referencia, la sanción será del 400% de la sanción mínima.
    - 3.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea igual o superior a 6.000.000 de euros en el periodo de referencia, la sanción será del 750% de la sanción mínima.
  - c) En las infracciones muy graves:

- 1.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea inferior o igual a 250.000 euros en el periodo de referencia, la sanción será del 100 % de la sanción mínima.
- 2.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea igual o superior a 250.000 euros e inferior a 1.000.000 de euros en el periodo de referencia, la sanción será del 200 % de la sanción mínima.
- 3.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea igual o superior a 1.000.000 de euros e inferior a 6.000.000 de euros en el periodo de referencia, la sanción será del 400 % de la sanción mínima.
- 4.º Cuando la diferencia entre el importe declarado y el que debería haberse formulado sea igual o superior a 6.000.000 de euros en el periodo de referencia, la sanción será del 750 % de la sanción mínima.

Una vez analizadas cada una de las infracciones, así como el cálculo de las posibles sanciones que pudieran proceder, se analizan a continuación las infracciones que se cometen en este supuesto, así como las sanciones que, en su caso, pudieran corresponder:

#### 1. *Infracción referente al periodo 01/2018:*

Infracción leve por no remisión de la declaración sin que exista grave perjuicio.

La sanción correspondiente a esta infracción sería de 60,11 euros, sin que sea aplicable ningún criterio de graduación.

#### 2. *Infracción referente al periodo 02/2018:*

Infracción leve por no remisión de la declaración sin que exista grave perjuicio.

La sanción inicial correspondiente a esta infracción (60,11 €) se graduaría de la siguiente manera:

- + 150 % por ser el segundo periodo de referencia en el que se produce un incumplimiento: 90,17 euros (60,11 × 1,5).
- Cuantía total: 150,28 euros (60,11 + 90,17).

#### 3. *Infracción referente al periodo 03/2018:*

Infracción grave por no remisión de la declaración cuando se hubiere causado perjuicio grave para el servicio.

La sanción inicial correspondiente a esta infracción (300,52 €) se graduaría de la siguiente manera:

- + 400 % por la cuantía (1.000.000 – 6.000.000 €): 1.202,08 euros ( $300,52 \times 4$ ).
- + 300 % por ser el tercer periodo de referencia en el que se produce un incumplimiento: 901,56 euros ( $300,52 \times 3$ ).
- Cuantía total: 2.103,64 euros.

Sin embargo, las cuantías analizadas pueden ser objeto de las reducciones reguladas en el artículo 85 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas. Dicho precepto recoge la posibilidad de aplicar dos supuestos de reducción acumulables, siempre y cuando el interesado haya desistido o renunciado de cualquier acción o recurso en vía administrativa contra la sanción, de una cuantía del 20 % sobre el importe de la sanción propuesta, en los siguientes casos:

- Si el infractor reconoce su responsabilidad.
- Si el presunto responsable realiza el pago voluntario en cualquier momento anterior a la resolución.

Por tanto, las sanciones a las que se ha hecho referencia podrían ser objeto de reducción si se producen los supuestos mencionados (si el infractor reconoce su responsabilidad o si el presunto responsable realiza el pago voluntario en cualquier momento anterior a la resolución), quedando el importe total de la sanción reducido de la siguiente manera:

## REDUCCIONES:

### 1. Sanción referente al periodo 01/2018:

- Sanción inicial: 60,11 euros.
- Sanción reducida por reconocimiento de la responsabilidad: 48,09 euros.
- + Sanción reducida por pago anticipado: 36,07 euros.

### 2. Sanción referente al periodo 02/2018:

- Sanción inicial: 150,28 euros.
- Sanción reducida por reconocimiento de la responsabilidad: 120,22 euros.
- + Sanción reducida por pago anticipado: 90,16 euros.

### 3. Sanción referente al periodo 03/2018:

- Sanción inicial: 2.103,64 euros.
- Sanción reducida por reconocimiento de la responsabilidad: 48,09 euros.
- + Sanción reducida por pago anticipado: 36,07 euros.

Por último, conviene mencionar que el plazo de prescripción tanto de las infracciones como de las sanciones es significativamente más corto que el regulado, por ejemplo, en la Ley General Tributaria. Así, las infracciones leves prescribirán al año, las graves, a los dos años, y las muy graves, a los tres años, contando el plazo de prescripción desde el día en que la infracción se hubiere cometido. Respecto a la prescripción de las sanciones, aquellas impuestas por infracciones leves prescribirán al año; las impuestas por infracciones graves, al año y medio, y las impuestas por infracciones muy graves, a los dos años; teniendo en cuenta que el plazo de prescripción comenzará a contarse desde el día siguiente a aquel en que adquiera firmeza la resolución por la que se imponga la sanción.

## La supervivencia concursal en España. Lecciones tras una crisis

**Manuel Rico Llopis**

*Economista en el despacho Leopoldo Pons*

**Francisco Puig Blanco**

*Profesor titular de Universidad  
Departamento de Dirección de Empresas.  
Universitat de València*



Don Manuel Rico Llopis, felicitado por la mesa presidencial del Premio «Estudios Financieros»

Este trabajo ha obtenido el **1.º Premio «Estudios Financieros» 2018** en la modalidad de **Contabilidad y Administración de Empresas**.

El jurado ha estado compuesto por: don Enrique Rubio Herrera, don Eladio Acevedo Heranz, doña Beatriz García Osma, don Ferrán Rodríguez Arias y don Enrique Villanueva García.

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

---

### EXTRACTO

En los últimos 10 años hemos sido testigos de una grave crisis financiera y una intensa actividad concursal. Miles de empresas de todos los sectores y tamaños en situación de insolvencia visitaron los juzgados para declararse en concurso de acreedores e iniciar así un proceso de refluotamiento

.../...

.../...

empresarial. Sin embargo, solo un número muy reducido de ellas consiguió sobrevivir. ¿Cuáles han sido las razones de esa tasa tan baja de eficacia concursal? La literatura sobre reflatamiento empresarial no ofrece ninguna respuesta concreta porque el fenómeno de las empresas insolventes apenas ha sido objeto de análisis previo. Por ello, el objetivo de este trabajo es arrojar luz sobre la supervivencia concursal en España a través del análisis conjunto de los tres determinantes claves del proceso: *stakeholders*, intensidad de la respuesta y gravedad de la situación. Para tal fin hemos analizado longitudinalmente el proceso seguido y su resultado (fracaso, supervivencia marginal y éxito) en una muestra de 599 empresas que estuvieron inmersas en un concurso de acreedores durante 2012-2015. Los resultados obtenidos permiten orientar a los legisladores, académicos y directivos para afrontar más eficazmente la supervivencia concursal en España en el futuro.

**Palabras clave:** insolvencia; supervivencia; reflatamiento; estrategia; España.

---

Fecha de entrada: 03-05-2018 / Fecha de aceptación: 10-07-2018

ACCOUNTING

## Bankruptcy survival in Spain. Lessons after a crisis

---

ABSTRACT

During the last 10 years we have witnessed a severe financial crisis and intense bankruptcy activity. Thousands of insolvent firms across industries and sizes visited the courts to declare themselves bankrupt and started a turnaround process. However, only few of them were able to survive. Which were the reasons for such a low rate of bankruptcy survival? Turnaround literature does not offer any precise answer because the phenomenon of firm bankruptcy has been scarcely analyzed in prior studies. Therefore, the aim of this study is to shed light on bankruptcy survival in Spain by addressing three key determinants of the process: stakeholders, response intensity and severity of decline. To such aim, we longitudinally assessed the process and outcome (failure, marginal survival or success) followed by a sample of 599 firms that were declared bankrupt during 2012-2015. The results orientate legislators, scholars and managers to face more efficiently bankruptcy survival in Spain in the future.

**Keywords:** bankruptcy; survival; turnaround; strategy; Spain.

---

---

## Sumario

1. Introducción
2. Revisión teórica e hipótesis
  - 2.1. Las estrategias defensivas en el proceso de reflotamiento
  - 2.2. Hipótesis
3. Metodología
  - 3.1. Contexto empírico. El concurso de acreedores
  - 3.2. Muestra
  - 3.3. Variables
    - 3.3.1. Variables dependientes
    - 3.3.2. Variables independientes
    - 3.3.3. Variables de control
4. Resultados
  - 4.1. Análisis descriptivo
  - 4.2. Análisis empírico
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas

### Cómo citar este estudio:

Rico Llopis, M. y Puig Blanco, F. (2018). La supervivencia concursal en España. Lecciones tras una crisis. *RCyT. CEF*, 425-426, 143-170.

## 1. INTRODUCCIÓN

La reciente crisis financiera ha causado importantes problemas operativos y financieros a un gran número de empresas, algunas de las cuales han fracasado y desaparecido, mientras que otras han conseguido sobrevivir e incluso revertir su declive. Martinsa-Fadesa, Blanco, Reyál-Urbis o Pescanova son notables ejemplos recientes de empresas que fueron declaradas en concurso de acreedores y fueron liquidadas o sobrevivieron, con mayor o menor éxito. Como resultado de ello, ha surgido un renovado interés por el estudio de las estrategias de reflotamiento empresarial (*business turnaround*) y por conocer más sobre los determinantes de ese proceso. Una situación de reflotamiento tiene lugar cuando los resultados de una empresa sufren un declive tal que su viabilidad se ve amenazada (Trahms *et al.*, 2013). Las acciones que deben tomarse para recuperar la rentabilidad anterior al declive se conocen como «estrategias de reflotamiento», y la literatura ha distinguido tradicionalmente dos fases principales en las que deben ser adoptadas: fase defensiva (*retrenchment*) y fase de recuperación (*recovery*). La fase defensiva ha sido considerada como el primer e indispensable paso para reflotar una empresa (Robbins y Pearce, 1992), en el cual se pretende estabilizar su declive a través de desinversiones, ventas de activos, recorte de costes o despido de trabajadores; todas esas acciones son definidas genéricamente como «estrategias defensivas». Estas medidas estabilizadoras son las que proporcionan una base para la posterior recuperación (Arogyaswamy *et al.*, 1995).

No obstante, la validación empírica de las estrategias defensivas ha estado lejos de ser homogénea, y se ha recibido un escaso apoyo respecto a la forma adecuada de adoptarlas (Lim *et al.*, 2013). Mientras que una corriente de académicos sostiene que la fase defensiva se trata de una alternativa estratégica que resulta clave para el proceso de reflotamiento (Bruton *et al.*, 2003; Hofer, 1980; Morrow *et al.*, 2004; Robbins y Pearce, 1992), otros en cambio han desafiado tal afirmación, considerando que sus beneficios inmediatos no compensan sus costes estratégicos a largo plazo (Barker y Mone, 1994; Boyne y Meier, 2009; Castrogiovanni y Bruton, 2000). De hecho, tal y como Lim *et al.* (2013, p. 42) afirman, «poco se sabe respecto a cuándo, cómo y de qué forma se deben emplear las estrategias defensivas». En este trabajo pretendemos contribuir a la comprensión del «cómo», superando dos limitaciones habituales de estudios precedentes: el uso de muestras heterogéneas en términos de definición de reflotamiento y el olvido de las empresas insolventes.

Pero, ¿por qué existe tanta controversia en la literatura en lo relativo a la eficacia de las estrategias defensivas en empresas insolventes? Nosotros sostenemos que ello puede deberse a

dos aspectos principales: la omisión de variables claves como son el apoyo de los *stakeholders* (accionistas, trabajadores, proveedores, entidades financieras, etc.), la intensidad de las medidas adoptadas y la gravedad de la crisis en el estudio; y que cuando esas variables han sido consideradas lo fueron de forma independiente, es decir, no se tuvo en cuenta que el resultado de las mismas es interdependiente (por ejemplo, el efecto de una reducción de activos es dependiente de la gravedad de la situación y del apoyo de los *stakeholders*).

Efectivamente, si bien los *stakeholders* son un agente que se ha considerado importante en el contexto del reflotamiento empresarial (Arogyaswamy *et al.*, 1995; Pajunen, 2006; Trahms *et al.*, 2013), el verdadero impacto de su apoyo ha sido frecuentemente ignorado, a pesar de existir evidencias suficientes que aconsejen tenerlo en cuenta en cualquier estudio de la materia (Filatotchev y Toms, 2006). Además, la intensidad de las acciones implementadas, y en particular de las estrategias defensivas, ha estado presente de forma implícita en numerosos trabajos (Hofer, 1980; Robbins y Pearce, 1992; Tangpong *et al.*, 2015), pero nunca se ha estudiado de forma explícita. Asimismo, dado que no todas las estrategias defensivas tienen la misma eficacia, es necesario estudiarlas según el área en la que se adopten, en este caso costes, empleados y activos. A lo anterior hay que sumar la gravedad de la crisis, una variable relevante del declive empresarial que se ha tenido en consideración en diversos estudios (Robbins y Pearce, 1992; Lim *et al.*, 2013), aunque su influencia sobre el resto ha sido frecuentemente ignorada.

Por todo ello, el objetivo de nuestro análisis es profundizar en la comprensión de las estrategias defensivas por medio del estudio de su efectividad en el ignorado contexto de las empresas insolventes. En particular, hemos investigado la intensidad con la que dichas estrategias se implementan y el efecto que ello tiene sobre los *stakeholders*, actores clave para que una empresa insolvente pueda sobrevivir, considerando la gravedad de la crisis que afrontan estas empresas.

Un segundo aspecto relevante de esta investigación es estudiar el efecto de las estrategias defensivas en el contexto de una situación de insolvencia. Una empresa se define insolvente cuando es incapaz de atender sus deudas y solicita el concurso de acreedores. A pesar de la existencia de una considerable literatura sobre reflotamiento empresarial (Hofer, 1980; Robbins y Pearce, 1992; Trahms *et al.*, 2013), únicamente un trabajo anterior se ha centrado en el estudio de la efectividad de las estrategias de reflotamiento en empresas insolventes (Collet *et al.*, 2014). Una razón que explica este olvido puede ser la propuesta por Franks y Sussman (2005), quienes sugieren que los regímenes legales de insolvencia han sido tradicionalmente empleados para liquidar empresas, y por ello han carecido de interés para los académicos del área de reflotamiento. Una segunda razón es que el reflotamiento ha sido tradicionalmente considerado como la recuperación de un nivel de rentabilidad previo al declive (Barker y Mone, 1994). Sin embargo, Pandit (2000) propone que, en situaciones de gravedad extrema, el objetivo de un reflotamiento empresarial puede ser la mera supervivencia, siempre que se alcance un nivel de rentabilidad económica admisible para los *stakeholders*, por bajo que este sea. Estas dos interpretaciones han desembocado en oportunidades perdidas para resolver el problema del muestreo heterogéneo (Trahms *et al.*, 2013) y generar validaciones empíricas más consistentes. Este trabajo, por tanto, corrige esta cuestión analizando empresas que tienen en común que enfrentan el proceso de reflotamiento desde la posición de insolvencia.

Asimismo, merece la pena resaltar el tercer aspecto relevante de este trabajo, al pretender superar la tradicional dicotomía éxito/fracaso empleada en los estudios previos con la definición de tres posibles soluciones para el concurso: liquidación, supervivencia marginal y supervivencia exitosa. En otras palabras, los análisis aquí realizados permiten evaluar en qué medida el apoyo de los *stakeholders*, las acciones emprendidas y la gravedad de la crisis contribuyen en la inclinación hacia una u otra.

Los resultados obtenidos del análisis multivariante realizado a una muestra de 599 empresas españolas que estuvieron inmersas en un concurso de acreedores durante 2012-2015 contribuyen de diferentes formas. En primer lugar, se enriquece la literatura de reflotamiento empresarial por medio de la introducción de la intensidad de las estrategias defensivas como un factor de éxito, además de su interrelación con el apoyo de los *stakeholders* y la gravedad de la crisis. En segundo lugar, los hallazgos del trabajo sirven de orientación para los directivos de empresas que atraviesan dificultades financieras respecto a cómo conseguir reflotar su empresa. En tercer lugar, los resultados constituyen una base para futuras mejoras en la Ley concursal española con el fin de mejorar el alcance y eficacia del procedimiento concursal.

El trabajo se estructura del siguiente modo. En el epígrafe 2 se proponen las hipótesis con base en la revisión de la literatura de reflotamiento empresarial. El epígrafe 3 describe los datos y la metodología empleada para validar empíricamente las hipótesis. El epígrafe 4 muestra los resultados del análisis y su discusión. Finalmente, en el último epígrafe se exponen las conclusiones del trabajo.

## 2. REVISIÓN TEÓRICA E HIPÓTESIS

### 2.1. LAS ESTRATEGIAS DEFENSIVAS EN EL PROCESO DE REFLOTAMIENTO

El artículo seminal respecto a las estrategias defensivas es el de Robbins y Pearce (1992), que evaluaron la efectividad de las estrategias en empresas del sector textil de Estados Unidos. Se definió que una empresa alcanzaba un reflotamiento exitoso si se recuperaban los niveles previos de rentabilidad (en su caso, ROI y ROS), también por encima del sector, durante 2 años consecutivos. En su trabajo, se definieron dos tipos de estrategias defensivas: reducción de costes y reducción de activos. Los resultados obtenidos muestran que los recortes de costes y activos están relacionados positivamente con el reflotamiento empresarial. Además, dicha relación era más fuerte para las empresas que sufrían situaciones de crisis más graves. Concluyeron, por tanto, que «las estrategias defensivas fueron críticas para conseguir un reflotamiento exitoso» (Robbins y Pearce, 1992, p. 303).

Sin embargo, las investigaciones posteriores sobre las estrategias defensivas y su efecto en el reflotamiento empresarial han producido resultados contradictorios alimentando así una importante controversia. Barker y Mone (1994) sugieren que los recortes son una consecuencia del declive, y no un medio para alcanzar el reflotamiento. Otros autores opinan que, mientras que los recortes de costes y activos pueden resultar apropiados en sectores maduros (como la industria textil), estas medidas pueden ser inadecuadas en otros contextos. Morrow *et al.* (2004) cuestio-

nan la validez universal de las estrategias defensivas en sectores en crecimiento e innovadores, y concluyen que los recortes de activos y costes no aumentan la rentabilidad de las empresas de dichos sectores en la misma medida que en sectores maduros. Además, los trabajos previos han deducido que determinados recortes en costes y activos son más efectivos que otros (Lim *et al.*, 2013). Finalmente, la implementación (Castrogiovanni y Bruton, 2000), así como el tiempo de respuesta (Tangpong *et al.*, 2015), también pueden afectar a los resultados.

Algunas de las claves que determinan la heterogeneidad de resultados observados en la literatura previa son el apoyo de los *stakeholders*, la intensidad de las acciones adoptadas y la gravedad de la crisis (Arogyaswamy *et al.*, 1995). La interrelación de las tres variables ha sido estudiada en diversos trabajos, si bien no se han evaluado los efectos que producen en empresas insolventes. De forma resumida, la literatura propone que las mencionadas variables evolucionan del siguiente modo:

- Cuando una empresa sufre un declive de resultados, sus relaciones con *stakeholders* se deterioran como consecuencia del empeoramiento en las expectativas que estos tienen respecto a la evolución futura de la empresa (D'Aveni, 1989).
- Ante esa situación, la empresa debe «realinear» las expectativas de los grupos de interés con su nueva situación, de modo que se consiga su apoyo para llevar a cabo las medidas que permitan estabilizar la crisis (Filatotchev y Toms, 2006).
- En función de la gravedad de la situación, la empresa deberá adoptar medidas más o menos drásticas, con el objetivo de estabilizar el declive y mejorar la rentabilidad (Robbins y Pearce, 1992).
- Con ello se reactiva un círculo virtuoso, pues la mejora de los resultados conllevará un mayor apoyo por parte de los *stakeholders*, que darán credibilidad a nuevas medidas que pretenda adoptar la empresa (Pajunen, 2006).

En definitiva, es con base en estas tres variables sobre lo que se construyen las hipótesis propuestas y que desarrollamos a continuación.

## 2.2. HIPÓTESIS

Una de las primeras consecuencias del declive es el deterioro de las relaciones con los *stakeholders* (Arogyaswamy *et al.*, 1995), que ven frustradas las expectativas que tenían en la evolución de la empresa y los retornos que les podía proporcionar en un futuro. De hecho, la insolvencia es definida según D'Aveni (1989) como la situación en la que los *stakeholders* han retirado de forma mayoritaria su apoyo a la empresa. Es por ello que, para tener éxito en su refluotamiento, la empresa debe abordar una renovación de las relaciones con los principales grupos de interés. Esta dinámica es descrita por Filatotchev y Toms (2006) cuando definen la existencia de una fase de «realineamiento», en la que la empresa retoma y refuerza las relaciones con los

*stakeholders* críticos para su supervivencia, y que le permitirán adoptar las posteriores medidas necesarias para estabilizar su crisis y recuperar su rentabilidad. Ello exige que, con anterioridad a tomar cualquier medida, la empresa debe reorientar las expectativas de sus *stakeholders* en la nueva dirección que el declive de sus resultados ha provocado con el fin de recuperar su apoyo. En esas situaciones, es posible que grupos de interés que anteriormente carecían de un poder relevante en la toma de decisiones empresariales, como pueden ser las entidades financieras, adquieran un peso crítico, al depender el futuro de la empresa de la consecución de su apoyo (Pajunen, 2006). Los *stakeholders* prestarán fondos, darán crédito comercial o inyectarán capital en la compañía si se consigue recuperar su apoyo (Trahms *et al.*, 2013). Algunos casos de empresas españolas concursadas que nos permiten ejemplificar lo importante que fue el apoyo de los *stakeholders* en su supervivencia son Porvasal, Falca o Pescanova. Por todo ello, la primera hipótesis sugerida es la siguiente:

**Hipótesis 1.** *Ceteris paribus, (no) conseguir el apoyo de los stakeholders influye (negativamente) positivamente en el reflotamiento de una empresa insolvente.*

Aunque la prensa económico-financiera recoge casos de insolvencia empresarial y la forma en que es abordada (por ejemplo, los casos de Keraben y la venta de su filial Construplas o Mistral Bonsai y el ERE que afectó a una parte significativa de la plantilla), lo cierto es que la intensidad de las medidas que adopta la empresa ha sido una variable escasamente estudiada. Si bien la literatura precedente ha sugerido su existencia (Hofer, 1980; Lim *et al.*, 2013; Robbins y Pearce, 1992), es cierto que no se ha abordado de forma explícita en otros trabajos. Como apuntan Lim *et al.* (2013), se tiene un conocimiento escaso sobre qué, cómo y cuándo se implementan las estrategias defensivas en los casos en los que las empresas afrontan un declive de sus resultados. En este sentido, la teoría ofrece respaldo a la idea de que la intensidad de las acciones implementadas tiene una influencia relevante en el resultado del proceso de reflotamiento, bien sea positiva (Hofer, 1980; Robbins y Pearce, 1992) o negativa (Weitzel y Jonsson, 1989). De ahí que la segunda hipótesis propuesta sea la siguiente:

**Hipótesis 2.** *Ceteris paribus, la intensidad de las acciones defensivas adoptadas influye en el reflotamiento de una empresa insolvente.*

La intensidad de las acciones se ha desglosado en tres áreas sobre las que habitualmente actúan las empresas en el marco del reflotamiento: costes, empleados y activos (Tangpong *et al.*, 2015). Robbins y Pearce (1992) apuntan que cuanto mayor sea el recorte que se efectúe en los costes, mayores serán las probabilidades de que se produzca un reflotamiento exitoso. Por su parte, Morrow *et al.* (2004) concluyeron que las empresas que se ubicaban en sectores en crecimiento no experimentaron mejoras importantes de su rentabilidad cuando redujeron costes, aunque no parece ser el caso de las empresas insolventes. Por su parte, Hofer (1980) propuso que los recortes de costes debían ser adoptados cuando la empresa se encuentra rondando el punto de equilibrio, sugiriendo la adopción de «profundas reducciones de costes en un corto plazo» (Hofer, 1980, p. 26). En resumen, todo apunta a que la intensa reducción de costes en empresas que se encuentran en una situación de insolvencia tendrá efectos positivos sobre sus probabilidades de

supervivencia, en mayor medida que si las medidas adoptadas son débiles. Por ello, la hipótesis propuesta se formula del siguiente modo:

**Hipótesis 2a.** *Ceteris paribus, la mayor (menor) intensidad del recorte de costes influye positivamente (negativamente) en el reflotamiento de una empresa insolvente.*

Los costes laborales son una de las áreas que ofrece mayores oportunidades de ahorro inmediato a las empresas en declive. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) en particular se ven abocadas a reducir su plantilla de forma muy frecuente, pues no tienen la capacidad de adoptar otro tipo de estrategias de mayor complejidad (Chowdhury y Lang, 1996). Reducir los costes laborales manteniendo las ventas produce un aumento inmediato en la productividad, de ahí la tentación de actuar sobre esta área. No obstante, los perjuicios que puede producir la adopción de medidas drásticas en la plantilla de una empresa pueden superar de forma sustancial sus inmediatos beneficios (Tangpong *et al.*, 2015). Los problemas derivados de un recorte masivo en el número de empleados van desde el deterioro de la implicación o la confianza en la empresa al hundimiento de la moral (Datta *et al.*, 2010; Santana *et al.*, 2017), de modo que teniendo la intención de conseguir una supervivencia a corto plazo se puede provocar la causa que impida la recuperación a largo plazo. Dados los efectos que un recorte intenso de empleados puede producir en la empresa, la hipótesis sugerida es la siguiente:

**Hipótesis 2b.** *Ceteris paribus, la mayor (menor) intensidad del recorte de empleados influye negativamente (positivamente) en el reflotamiento de una empresa insolvente.*

Otra de las medidas que con más frecuencia se adopta en situaciones de declive es la venta de activos como inmovilizados tangibles o inventario (Bruton *et al.*, 2003). De hecho, la reducción de activos puede contribuir en el proceso de desapalancamiento financiero en empresas que sufren situaciones de sobreendeudamiento (Altman y Hotchkiss, 2006). Robbins y Pearce (1992) concluyeron que las reducciones de activos eran aconsejables cuando la gravedad de la crisis de la empresa fuera alta o extrema, como puede ser el caso de la insolvencia. Hofer (1980) también propone que las empresas cuyas ventas están muy por debajo del punto de equilibrio (sus costes fijos son más elevados que las ventas) deben reducir sus activos fijos de forma sustancial. No obstante, el nivel de activos que se debe recortar normalmente depende del tiempo y los recursos de que la empresa dispone en el momento de afrontar el declive. Una empresa que reduce activos de forma excesiva puede lastrar su competitividad y capacidad productiva futuras (Ndofor *et al.*, 2013). Hofer (1980) limita las medidas de ventas de activos al «nivel suficiente para que la empresa afronte sus necesidades de tesorería en los próximos 3 o 6 meses», pero lógicamente una reducción excesiva de activos llevará a que la empresa pierda sus eventuales ventajas competitivas. En consecuencia, se puede deducir que la intensidad con la que se reduzcan los activos es relevante para el proceso, y que la misma influye negativamente en la supervivencia de las empresas insolventes, de modo que la hipótesis propuesta es la siguiente:

**Hipótesis 2c.** *Ceteris paribus, la mayor (menor) intensidad del recorte de activos influye negativamente (positivamente) en el reflotamiento de una empresa insolvente.*

La gravedad de la crisis es una de las variables que se considera de forma más habitual en estudios de reflotamiento (Hofer, 1980; Robbins y Pearce, 1992). La gravedad de la crisis viene determinada por la rapidez con la que ha actuado la empresa (a menor rapidez, mayor gravedad) y por las circunstancias particulares del sector o la coyuntura económica. Asimismo, la gravedad de la crisis determina las estrategias que son más adecuadas para superarla. Mientras que en situaciones de gravedad baja son aconsejables las reducciones de costes, en situaciones de mayor gravedad resulta necesaria la venta de activos (Hofer, 1980). Robbins y Pearce (1992) sostienen que cuanto mayor es la gravedad de la crisis, mayores son las probabilidades de que su reflotamiento sea exitoso cuando se adoptan estrategias defensivas. El caso de Pescanova, que entró al concurso en una situación de gravedad financiera extrema y necesitó una intervención urgente por parte de las entidades financieras, o, en el polo opuesto, Reyal-Urbis, cuya situación financiera no era tan grave pero no consiguió el apoyo suficiente para sobrevivir, ilustran lo afirmado. En consecuencia, la hipótesis propuesta es la siguiente:

**Hipótesis 3.** *Ceteris paribus, la mayor (menor) gravedad de la crisis de la empresa influye (negativamente) positivamente en el reflotamiento de una empresa insolvente.*

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. CONTEXTO EMPÍRICO. EL CONCURSO DE ACREEDORES

El contexto empírico del presente estudio son las empresas declaradas en concurso de acreedores en España en el periodo 2012-2015. El sistema concursal es aquel por medio del cual se resuelven los problemas de insolvencia de las empresas. La insolvencia se define como la imposibilidad de satisfacer las deudas en el momento de su vencimiento y en las cantidades acordadas con los acreedores. En España, únicamente caben dos soluciones al concurso de acreedores:

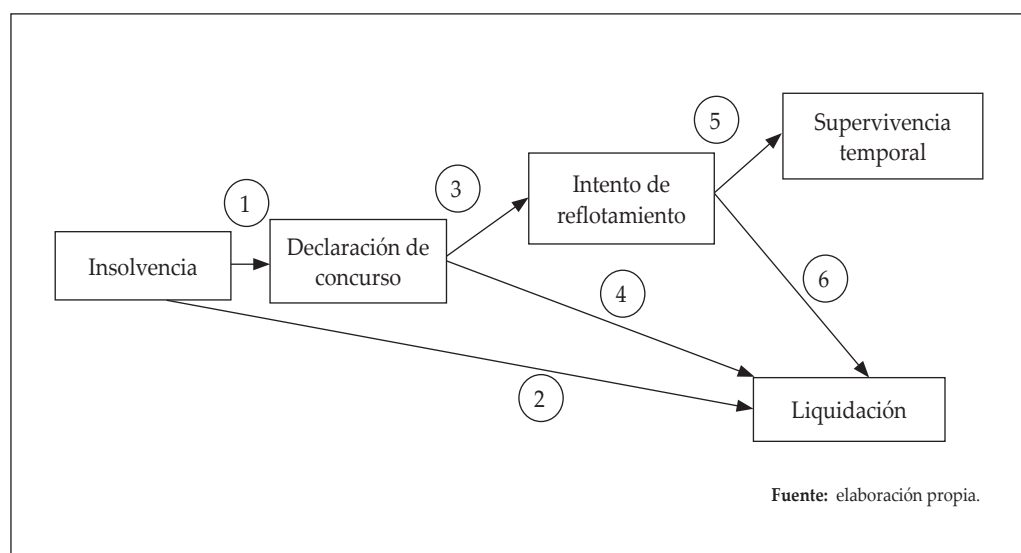
- La supervivencia por medio de la aprobación de un convenio.
- La liquidación y consecuente desaparición de la empresa.

España posee la particularidad de que su sistema concursal es poco utilizado (García-Posada y Mora-Sanguinetti, 2012) y con una efectividad muy inferior a la de los países desarrollados (García-Posada y Vegas, 2016), con únicamente unas tasas de supervivencia que rondan el 7%, de ahí el interés en evaluar aquellas medidas que permiten sobrevivir a las empresas que lo consiguen.

El procedimiento concursal se estructura del modo que se ilustra en la figura 1. En primer lugar, la empresa es insolvente y es declarada en concurso (1), y en ese mismo momento puede

entrar directamente en liquidación (2) o intentar revertir su situación (3). El primer paso ha sido descartado en el objeto del presente estudio, pues las empresas que se declaran insolventes e inmediatamente se liquidan carecen de estrategias que estudiar en este ámbito. El intento de refluotamiento se hace por medio de la presentación de un convenio a los acreedores. Si los acreedores aprueban ese convenio, la empresa sobrevivirá y saldrá temporalmente del concurso (5), al menos hasta que cumpla los pagos del convenio. Si los acreedores no lo aprueban, la empresa será liquidada (6), y el proceso habrá resultado fracasado.

Figura 1. El procedimiento concursal



El presente estudio parte de la creencia de que las empresas que son declaradas insolventes disponen de un tiempo desde esa declaración hasta el intento de refluotamiento para revertir su situación, recuperando el apoyo de sus *stakeholders* y adoptando las medidas correctivas necesarias en función de la gravedad de la crisis que están experimentando.

Para los fines del trabajo, hemos huido del estudio de la dualidad supervivencia/liquidación y hemos dividido la supervivencia en dos posibles resultados más: marginal y exitosa (Morrow *et al.*, 2004). De esta forma enriquecemos sus contribuciones al derivar de tres posibles estados (en lugar de dos) y las mismas permiten comprender mejor a las empresas resilientes (supervivencia exitosa). Así, la supervivencia marginal es aquella en la que la empresa, a pesar de sobrevivir, no consigue alcanzar una rentabilidad (ROA) positiva, mientras que la exitosa es aquella en la que, además de sobrevivir, la empresa alcanza una rentabilidad positiva e incluso mejor que en los estados previos al declive. De este modo, se han definido tres resultados posibles para el proceso: liquidación, supervivencia marginal y éxito.

### 3.2. MUESTRA

La reforma de mayor alcance y más reciente que se produjo en la Ley concursal tuvo lugar a finales de 2011 (García-Posada y Vegas, 2016). Dado que se tiene interés en evaluar el régimen actual, la muestra fue extraída de la población de empresas españolas que fueron declaradas en concurso de acreedores en el periodo 2012-2014, ambos inclusive. En el punto de la toma de datos (31 de diciembre de 2016), la fecha límite para la recogida de los mismos fue el 31 de diciembre de 2015. En consecuencia, la muestra se ha compuesto de las empresas insolventes que alcanzaron un resultado (liquidación, supervivencia marginal o éxito) entre 2012 y 2015 (inclusive). También se exigió que las empresas tuvieran una vida mínima de 5 años, para evitar encontrar empresas cuyo fracaso estuviera originado en los primeros años de vida (*liability of newness*), y que tuvieran cuentas anuales disponibles en los ejercicios en los que estuvieron declaradas en concurso y alcanzaron una solución. Siguiendo a Pozuelo *et al.* (2013), este periodo de toma de datos es adecuado para un estudio de empresas en dificultades, dado que el ejercicio en el que más declaraciones de concurso se produjeron fue 2013. La muestra está sesgada hacia las empresas que solicitaron el concurso y que tienen mayor potencial de reflotamiento, pues han sido descartadas las empresas que se declaran en concurso y, al mismo tiempo, entran en liquidación. Este problema se ha encontrado en trabajos similares con empresas españolas (Pozuelo *et al.*, 2013; Van Hemmen, 2009).

Los datos fueron extraídos de la base de datos del Sistema de análisis de balances ibéricos (SABI), que contiene información financiera procedente de las cuentas anuales de 2 millones de empresas españolas y medio millón de empresas portuguesas, obtenidas del Registro Mercantil. La base de datos se utiliza de forma generalizada en investigación sobre empresas españolas (Coad *et al.*, 2013). Los datos respecto a la fecha y resultado del procedimiento concursal fueron extraídos del Registro Público Concursal, que contiene información pública de todos los concursos de acreedores declarados en España. En caso de que una empresa seleccionada inicialmente en SABI estuviera declarada en concurso, pero no hubiera alcanzado uno de los resultados observados en el estudio, se excluyó del mismo.

También se excluyeron de la muestra a las empresas vinculadas con el sector de la construcción residencial, sociedades anónimas deportivas y empresas de capital público, dado que su estructura financiera habría distorsionado las variables objeto de estudio. En el sector de la construcción, los inmuebles están clasificados como «existencias». No obstante, en realidad, una cantidad importante de estos activos corrientes se han convertido en no corrientes debido a la crisis económica. Además, existe un sesgo hacia la liquidación en dicho sector particular, pues en España la mayoría de las empresas constructoras que han sido declaradas en concurso han acabado en liquidación (Van Hemmen, 2009). Es el caso de Martinsa-Fadesa (aunque inicialmente consiguió sobrevivir), Llanera o Reyál-Urbis. Las sociedades anónimas deportivas tienen diversas particularidades que hacen aconsejable su exclusión (Rico y Puig, 2015). Finalmente, las empresas de capital público han sido también excluidas, dado que el procedimiento para ser reflotadas varía significativamente del de las empresas privadas (Jas y Skelcher, 2005). Al respecto pueden observarse las liquidaciones de Radiotelevisió Valenciana. Inicialmente, 2.387 empresas insol-

ventes fueron encontradas en SABI. De estas, 685 coincidieron con los criterios de inclusión descritos. Después de eliminar las empresas que carecían de algún dato relevante, la muestra final consistió en 599 empresas.

### 3.3. VARIABLES

#### 3.3.1. Variables dependientes

##### A) Resultado

Tradicionalmente, la variable dependiente en estudios de reflatamiento se ha basado en el uso de ratios financieros (ROI, ROS o ROA) (Morrow *et al.*, 2004; Ndofor *et al.*, 2013; Robbins y Pearce, 1992). No obstante, de modo similar a Boyne y Meier (2009), se seleccionó un indicador adecuado al contexto del estudio. En este caso, se han considerado tres variaciones en el resultado de la empresa concursada: liquidación, supervivencia marginal y éxito. La *liquidación* o cierre es el caso en el que la empresa no supera el concurso. La *supervivencia marginal* se ha definido como la consecución de un acuerdo con los acreedores, pero no se recupera una rentabilidad (ROA) positiva al final del proceso. El *éxito*, por el contrario, se define como la consecución de un acuerdo (supervivencia) pero obteniendo un ROA positivo.

#### 3.3.2. Variables independientes

##### A) Apoyo de los *stakeholders*

En contextos de insolvencia, y en particular aquellos con predominio de pymes, son escasos los datos e indicadores respecto al apoyo de los *stakeholders*, como pueden ser la capitalización bursátil o *ratings* de deuda (Chowdhury y Lang, 1996). Ante tal limitación, se ha tomado como variable *proxy* del apoyo de los *stakeholders* la variación del patrimonio neto durante el procedimiento concursal. Si el patrimonio neto aumenta durante el procedimiento concursal, significa que la empresa ha conseguido capital adicional, se han obtenido beneficios operativos, los acreedores han reducido sus deudas o se han recibido subvenciones, entre otros (Castrogiovanni y Bruton, 2000). De ese modo, puede resultar un indicador adecuado de si la empresa consigue recibir el apoyo de sus grupos de interés para su continuidad. Esta variable ha tomado el valor de 1, si el patrimonio neto aumentó, y el valor 0, si se mantuvo o se redujo durante el procedimiento concursal.

##### B) Intensidad de la respuesta

Esta variable recoge la intensidad de la respuesta defensiva que adoptan las empresas insolventes en tres áreas principales: costes, empleados y activos. Se ha medido la variación porcen-

tual entre el ejercicio previo a la declaración de concurso y el ejercicio en el que se obtiene un resultado. La reducción de costes se ha medido con la variación de gastos de explotación (Lim *et al.*, 2013), el recorte en empleados se ha medido con la reducción de gastos de personal (Tangpong *et al.*, 2015), y la reducción del activo total ha sido la medida para detectar recortes de activo (Morrow *et al.*, 2004). Para medir la intensidad de las medidas adoptadas se ha construido una escala del 0 al 2, con base en los umbrales detectados en la literatura previa. La variable ha tomado el valor 0 si no se ha efectuado ningún recorte o, como mucho, la reducción ha sido del 5%, que puede haberse debido a circunstancias ajenas a las acciones de la empresa (Lim *et al.*, 2013). El valor 1 lo ha tomado cuando los recortes en las variables oscilan entre 5% y 25%. Este segundo umbral ha sido considerado como recorte excesivo en contextos de insolvencia (Moulton y Thomas, 1993). Finalmente, la variable ha tomado el valor 2 cuando el recorte ha sido superior al 25% de los costes, empleados o activos. Esta forma de codificar nos permite capturar el nivel e intensidad de las medidas defensivas al mismo tiempo que se aporta un mayor detalle en las medidas que en estudios precedentes (Ndofor *et al.*, 2013).

### C) Gravedad de la crisis

Esta variable se ha medido con base en el modelo Z'-Score de Altman y Hotchkiss (2006), un modelo para empresas que no cotizan, como es el caso de la muestra del presente estudio. La puntuación Z' se calcula del siguiente modo:

$$Z' = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$$

Donde:

$$X_1 = (\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}) / \text{Activo total}$$

$$X_2 = \text{Reservas} / \text{Activo total}$$

$$X_3 = \text{Resultado de explotación} / \text{Activo total}$$

$$X_4 = \text{Patrimonio neto} / \text{Pasivo total}$$

$$X_5 = \text{Ventas} / \text{Activo total}$$

Cuando el valor Z' se encuentra por encima de 2,90, la empresa se encuentra en «zona segura», es decir, tiene un riesgo bajo de tener dificultades. Si el valor Z' se ubica entre 1,23 y 2,90, existen dudas de que la empresa pueda tener dificultades («zona gris»). Finalmente, si el valor Z' se encuentra por debajo de 1,23, se puede afirmar que la empresa se encuentra en dificultades.

Al trabajar con empresas insolventes, se ha pretendido detectar la existencia de una situación de crisis severa. En este sentido, se ha otorgado el valor 1 a la variable en caso de que el valor de Z' fuese menor que 1,23 (alta probabilidad de tener dificultades) y 0 en otro caso. Se ha

asumido que la «zona gris» no es lo suficientemente grave como para considerar que la crisis de la empresa no es severa.

### 3.3.3. Variables de control

#### A) Tamaño

Las investigaciones precedentes han evaluado que la relación entre el tamaño de la empresa y las probabilidades de éxito en un proceso de refluotamiento es positiva, es decir, cuanto mayor es la empresa, más posible es que complete un refluotamiento exitoso. Las empresas más grandes son capaces de captar fondos para los que pueden aportar más garantías que las empresas más pequeñas, por contar con más activos libres para tal fin (Trahms *et al.*, 2013). De este modo, las empresas más grandes gozan no solo de una base de recursos más amplia, sino también de un nivel superior de recursos no utilizados. Además, algunos autores (Altman y Hotchkiss, 2006) afirman la existencia de economías de escala, pues los costes del procedimiento son comparativamente superiores para las pymes, ya que gran parte son fijos.

El valor de esta variable se ha construido en una escala 1-3, siendo 1 el valor tomado por microempresas, 2 por pequeñas empresas y 3 por empresas medianas y grandes. Para la clasificación de las empresas por tamaño se han seguido los criterios establecidos en el Reglamento (UE) núm. 651/2014 de la Comisión.

#### B) Sector

El sector de actividad resulta de gran importancia en el resultado de un refluotamiento, atendiendo a la literatura precedente (Lim *et al.*, 2013; Robbins y Pearce, 1992). Para capturar esta variable se ha efectuado una distinción entre empresas manufactureras y empresas de servicios o comercio. Las características distintivas de ambos grupos, observadas en trabajos anteriores (Morrow *et al.*, 2004), hacen aconsejable dividir en dos grupos los sectores en los que se ubican las empresas en concurso de acreedores. La mayor intensidad en inmovilizado material presente en sectores manufactureros o la mayor concentración de mano de obra en los sectores terciarios hacen necesario controlar esta variable con el fin de distinguir la efectividad de las medidas adoptadas. A las empresas manufactureras se les ha asignado el valor 1, y a las de servicios y comercio el 0.

Dado que la variable dependiente toma tres valores, se ha desarrollado una regresión logística multinomial. Esta técnica ha sido aplicada en estudios similares por Bruton *et al.* (2003), Collet *et al.* (2014) y Tangpong *et al.* (2015). El análisis estadístico ha sido realizado por el programa SPSS v.22. Las variables empleadas se resumen en la tabla 1. Entre paréntesis se muestra el porcentaje de empresas incluidas en cada caso. Por ejemplo, respecto a la variable dependiente el 49,6% fueron liquidadas (297), el 28% (168) alcanzaron una supervivencia marginal y el restante 22,4% (134) tuvieron éxito en el procedimiento concursal.

Tabla 1. Variables empleadas en el estudio

Nombre	Tipo	Valores (% en la muestra)
Resultado del proceso .....	Dependiente	1 = Liquidación (49,6 %) 2 = Supervivencia marginal (28 %) 3 = Éxito (22,4 %)
Apoyo de los <i>stakeholders</i> .....	Independiente	0 = No existe apoyo (61,4 %) 1 = Existe apoyo (38,6 %)
Intensidad/Reducción de costes .....	Independiente	0 = Débil (< 5 %) (36,4 %) 1 = Moderada (5-25 %) (8,2 %) 2 = Profunda (> 25 %) (55,4 %)
Intensidad/Reducción de empleados .....	Independiente	0 = Débil (< 5 %) (35,7 %) 1 = Moderada (5-25 %) (23,2 %) 2 = Profunda (> 25 %) (41,1 %)
Intensidad/Reducción de activos .....	Independiente	0 = Débil (< 5 %) (33,6 %) 1 = Moderada (5-25 %) (35,7 %) 2 = Profunda (> 25 %) (30,7 %)
Gravedad de la crisis .....	Independiente	0 = Gravedad baja (19,2 %) 1 = Gravedad alta (80,8 %)
Tamaño .....	Control	1 = Microempresa (60,3 %) 2 = Pequeña empresa (31,2 %) 3 = Mediana y gran empresa (8,5 %)
Sector .....	Control	0 = Servicios y comercio (52,3 %) 1 = Manufacturero (47,7 %)
<b>Fuente:</b> elaboración propia.		

## 4. RESULTADOS

### 4.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Las medias de las variables para cada uno de los grupos definidos en el estudio se comparan en la tabla 2. Así, se puede comprobar que las empresas que tienen una supervivencia marginal o éxito son superiores en *tamaño* a las que se acaban liquidando. Existe una diferencia estadísticamente significativa de los resultados de supervivencia (marginal o éxito) con la liquidación, pero no entre ellos. En cuanto al *sector*, las empresas que se liquidan tienen una mayor inclinación hacia servicios y comercio (0,37), mientras que tanto las que sobreviven marginalmente como las que

tienen éxito están concentradas en nivel similar en empresas manufactureras (0,58 y 0,59, respectivamente). Aunque la diferencia con las empresas que liquidan es significativa en ambos casos, no lo es entre las empresas con supervivencia marginal y las exitosas. Paradójicamente, las empresas que sufren con mayor frecuencia una situación de *gravedad* son las que sobreviven marginalmente (0,88), seguidas de las exitosas (0,83), aunque la diferencia entre ambas no es significativa. Las empresas que se liquidan sufren crisis de menor gravedad (0,76), significativamente inferior a las marginales, lo cual resulta sorprendente. En este sentido, tal y como apuntan Filatotchev y Toms (2006), parece existir un umbral de deterioro a partir del cual se desencadenan los eventos que permiten la toma de medidas necesarias para un reflatamiento. Las empresas que se acaban liquidando sufren una especie de inacción que, a pesar de que su situación no es tan grave, les impide reaccionar adecuadamente y a tiempo para revertir su situación. El apoyo de los *stakeholders* sí es estadísticamente distinto entre los tres grupos. Las empresas que liquidan tienen el menor apoyo (0,11). En un punto intermedio se sitúan las que tienen una supervivencia marginal (0,51), mientras que las empresas que tienen éxito gozan de un importante apoyo de los *stakeholders* (0,84).

Tabla 2. Comparación de medias de las variables según el resultado

	Liquidan	Marginal	Éxito	Liquidan vs. Marginal	Liquidan vs. Éxito	Marginal vs. Éxito
Tamaño .....	1,28	1,74	1,61	***	***	
Sector .....	0,37	0,58	0,59	***	***	
<i>Stakeholders</i> .....	0,11	0,51	0,84	***	***	***
Gravedad .....	0,76	0,88	0,83	***		
Costes .....	1,01	1,23	1,55	**	***	***
Empleados .....	1,12	1,07	0,90	***	**	*
Activos .....	1,14	0,93	0,65		***	***

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a las medidas adoptadas, en la tabla 2 también se observa que los distintos grupos también presentan diferencias significativas. Las empresas exitosas son las que *reducen costes* de explotación de forma más intensa (1,55), significativamente superior a las empresas que sobreviven marginalmente (1,23) y las que liquidan (1,01) (por ejemplo, alquileres, suministros, servicios exteriores, etc.). En cuanto a *empleados* y *activos*, se observa el comportamiento contrario. Las empresas que más recortan en empleados y activos son las que se liquidan (1,12 y 1,14, respectivamente), seguidas por las que sobreviven marginalmente (1,07 y 0,93, respectivamente). Por un lado, es posible que las empresas tuvieran excesos importantes de plantilla, y se ven abocadas a

reducirla de forma sustancial. También puede ocurrir que tuvieran activos que garantizaban deudas, cuyos acreedores han ejecutado separadamente en el seno del procedimiento, o se han visto forzadas a venderlos presionadas por dichos acreedores. Por el contrario, las empresas exitosas son las que menos empleados y activos reducen, en ambos casos significativamente menos que las empresas con supervivencia marginal y las que liquidan.

En la tabla 3 se muestran los estadísticos descriptivos, incluyendo medias, desviaciones típicas y correlaciones de Pearson de todas las variables del análisis. En general, no hay presencia de correlaciones o problemas de multicolinealidad, dado que los estadísticos de Pearson significativos son escasos e inferiores a 0,5 (Hair *et al.*, 2006). De hecho, la mayoría de las correlaciones se producen con la variable dependiente, como era de esperar.

Tabla 3. Estadísticos descriptivos y correlaciones

		Media	D.T.	1	2	3	4	5	6	7
1	Resultado .....	1,73	0,80							
2	Tamaño .....	1,48	0,65	0,25 ***						
3	Sector .....	0,48	0,50	0,19 ***	0,30***					
4	Gravedad .....	0,81	0,39	0,09 **	0,12***	0,05				
5	Apoyo .....	0,39	0,47	0,61***	0,25***	0,18***	0,15***			
6	Costes .....	1,19	0,94	0,23***	0,05	0,04	0,20***	0,13***		
7	Empleados .....	1,05	0,88	-0,10**	0,07	0,01	0,14***	-0,08	0,13***	
8	Activos .....	0,97	0,80	-0,24***	-0,03	-0,05	0,05	-0,30***	-0,03	0,20***

Fuente: elaboración propia.

## 4.2. ANÁLISIS EMPÍRICO

En línea con el modelo propuesto, se han efectuado tres regresiones multinomiales que comparan los resultados que se han establecido para el procedimiento: liquidación, supervivencia marginal o éxito. En las tablas 4, 5 y 6 se muestran los resultados obtenidos. Para exponer los resultados, se han calculado cinco modelos para cada regresión. El modelo 1 incluye únicamente las variables de control y la constante; el modelo 2 incorpora el efecto del apoyo de los *stakeholders*; el modelo 3, el impacto de las acciones defensivas, y el modelo 4, la gravedad de la crisis. El modelo 5 recoge el efecto de todas las variables de control e independientes sobre la variable dependiente. El chi-cuadrado de todos los modelos muestra una alta significatividad de los mismos.

La tabla 4 muestra los resultados de la regresión logística multinomial comparando los resultados de liquidación y supervivencia marginal. Para cada variable se han calculado su coeficiente y error estándar (entre paréntesis), así como su grado de significatividad. Un signo positivo en el coeficiente indica que el mismo contribuye a aumentar la probabilidad de que se produzca una supervivencia marginal respecto a la liquidación (variable de referencia). En este caso, se observa que las microempresas (-2,32;  $p < 0,01$ ) y empresas pequeñas (-1,30;  $p < 0,01$ ) ven reducida su probabilidad de supervivencia marginal. Por el contrario, pertenecer a un sector manufacturero incrementa la probabilidad de supervivencia respecto a la liquidación (0,49;  $p < 0,05$ ). Al introducir el efecto de los *stakeholders* (modelo 2), tanto la significatividad (chi-cuadrado 74,32 vs. 278,60;  $p < 0,01$ ) como el grado de acierto (54,80 % vs. 63,90 %) del modelo mejoran sustancialmente. La regresión muestra que disponer del apoyo de los *stakeholders* incrementa significativamente (1,92;  $p < 0,01$ ) la probabilidad de supervivencia. Por su parte, el modelo 3 evalúa el efecto de las acciones defensivas adoptadas. Se puede comprobar que la reducción profunda de costes incrementó la probabilidad de sobrevivir (0,47;  $p < 0,05$ ), mientras que hacerlo de forma moderada no tuvo un impacto significativo. Si bien la reducción de empleados tiene el signo esperado (negativo), los coeficientes resultaron no ser significativos. La reducción profunda de activos tuvo el impacto negativo esperado (-0,58;  $p < 0,05$ ) en la supervivencia de las empresas insolventes. La reducción moderada resultó no ser significativa. La gravedad de la crisis (modelo 4) incrementó las probabilidades de supervivencia marginal en el concurso (0,61;  $p < 0,05$ ). Evaluadas en conjunto (modelo 5), las variables que resultaron significativas fueron disponer del apoyo de los *stakeholders* (1,95;  $p < 0,01$ ), la reducción profunda de costes (0,48;  $p < 0,10$ ) y, paradójicamente, la reducción moderada de activos (0,61;  $p < 0,05$ ). La gravedad de la crisis perdió la significatividad al estudiar conjuntamente todas las variables. El último modelo mejora el grado de significatividad (chi-cuadrado 328,43;  $p < 0,01$ ) y acierto (66,90 %) de los anteriores.

Tabla 4. Regresión logística multinomial: supervivencia marginal vs. liquidación

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Apoyo de <i>stakeholders</i> (No)	Sí		1,92*** (0,25)			1,95*** (0,27)
Reducción de costes (Débil)	Profunda			0,47** (0,23)		0,48* (0,25)
	Moderada			0,03 (0,41)		0,08 (0,44)
Reducción de empleados (Débil)	Profunda			-0,28 (0,25)		-0,34 (0,27)
	Moderada			-0,17 (0,28)		0,24 (0,30)
						.../...

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
.../...						
Reducción de activos (Débil)	Profunda			-0,58** (0,27)		-0,20 (0,30)
	Moderada			0,25 (0,26)		0,61** (0,28)
Gravedad (Baja)	Alta				0,61** (0,28)	0,17 (0,31)
Tamaño (Media y grande)	Micro	-2,32*** (0,45)	-2,03*** (0,48)	-2,30*** (0,46)	-2,253*** (0,45)	-1,96*** (0,49)
	Pequeña	-1,30*** (0,46)	-1,15** (0,49)	-1,32*** (0,47)	-1,27*** (0,46)	-1,12** (0,50)
Sector (Servicios y comercio)	Manufacturero	0,49** (0,21)	0,40* (0,23)	0,46** (0,22)	0,48** (0,21)	0,37 (0,23)
	Constante	1,50*** (0,43)	2,62*** (0,49)	1,41*** (0,50)	1,56*** (0,43)	2,05*** (0,61)
	Observaciones	599 (465)	599 (465)	599 (465)	599 (465)	599 (465)
	Log-likelihood ratio	54,57	92,28	467,69	88,17	600,16
	R <sup>2</sup> (Cox and Snell)	0,12	0,37	0,23	0,12	0,42
	R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	0,13	0,43	0,27	0,14	0,48
	R <sup>2</sup> (McFadden)	0,06	0,22	0,13	0,06	0,26
	Chi-cuadrado	74,32***	278,60***	157,96***	79,46***	328,43***
	Acierto	54,80 %	63,90 %	59,60 %	54,60 %	66,90 %
(1) Nota: * p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01.						

En la tabla 5 se muestran los resultados de la regresión logística multinomial que compara el resultado exitoso con la liquidación. Al igual que sucede con la supervivencia marginal, ser una micro o pequeña empresa influye negativamente en las probabilidades de tener éxito en el concurso de acreedores y, además, pertenecer al sector manufacturero las incrementa de forma significativa (modelo 1). El apoyo de los *stakeholders* incrementa significativamente las probabilidades de tener éxito en el procedimiento (3,59; p < 0,01). Por su parte, la intensidad de las acciones defensivas tiene una importancia capital en este caso. Reducir costes de forma profunda (1,49; p < 0,01) o modera-

da (0,92;  $p < 0,05$ ) aumenta significativamente las probabilidades de éxito. Por el contrario, reducir los empleados (-0,71;  $p < 0,01$ ) y los activos (-1,67;  $p < 0,01$ ) de forma intensa inclina la balanza hacia la liquidación. Las medidas moderadas de recorte de plantilla o activos, si bien presentan el signo esperado (negativo), no tienen efectos significativos en los resultados. La gravedad de la crisis, por su parte, no tiene un impacto significativo en la probabilidad de éxito del concurso. Estudiadas conjuntamente, las variables mantienen la significatividad y signo obtenidos de forma individual.

Tabla 5. Regresión logística multinomial: éxito vs. liquidación

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Apoyo de <i>stakeholders</i> (No)	Sí		3,59*** (0,30)			3,58*** (0,33)
Reducción de costes (Débil)	Profunda			1,49*** (0,28)		1,62*** (0,33)
	Moderada			0,92** (0,44)		0,97* (0,53)
Reducción de empleados (Débil)	Profunda			-0,71*** (0,27)		-0,72** (0,32)
	Moderada			-0,33 (0,31)		-0,10 (0,36)
Reducción de activos (Débil)	Profunda			-1,67*** (0,33)		-0,73* (0,40)
	Moderada			-0,31 (0,26)		0,34 (0,33)
Gravedad (Baja)	Alta				0,29 (0,27)	0,52 (0,38)
Tamaño (Media y grande)	Micro	-1,83*** (0,48)	-1,28** (0,55)	-2,01*** (0,50)	-1,89*** (0,48)	-1,40** (0,57)
	Pequeña	-1,20** (0,49)	-0,95* (0,56)	-1,39*** (0,51)	-1,18** (0,49)	-1,12* (0,58)
Sector (Servicios y comercio)	Manufacturero	0,66*** (0,22)	0,49* (0,28)	0,61** (0,24)	0,66*** (0,22)	0,41 (0,29)
	Constante	1,08** (0,46)	2,53*** (0,54)	1,12** (0,55)	1,10** (0,46)	2,31*** (0,69)
						.../...

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
.../...	Observaciones	599 (431)	599 (431)	599 (431)	599 (431)	599 (431)
	Log-likelihood ratio	54,57	92,28	467,69	88,17	600,16
	R <sup>2</sup> (Cox and Snell)	0,12	0,37	0,23	0,12	0,42
	R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	0,13	0,43	0,27	0,14	0,48
	R <sup>2</sup> (McFadden)	0,06	0,22	0,13	0,06	0,26
	Chi-cuadrado	74,32***	278,60***	157,96***	79,46***	328,43***
	Acierto	54,80 %	63,90 %	59,60 %	54,60 %	66,90 %

Nota: \* p < 0,10; \*\* p < 0,05; \*\*\* p < 0,01.

Finalmente, se muestran en la tabla 6 los resultados de la regresión para la comparación del éxito frente a la supervivencia marginal. En este caso, las variables de control resultan ser no significativas en ninguno de los modelos, a excepción del modelo 3, en el que ser una microempresa tiene un efecto significativamente negativo en el éxito del procedimiento. El apoyo de los *stakeholders* (modelo 2) resulta incrementar las probabilidades de éxito (1,66; p < 0,01) frente a la supervivencia marginal. En cuanto a las acciones defensivas, la reducción profunda (1,02; p < 0,01) y moderada (0,89; p < 0,10) de costes aumenta significativamente las probabilidades de éxito, mientras que sucede lo contrario con las reducciones de activos, tanto las de gran intensidad (-1,09; p < 0,01) como las moderadas (-0,56; p < 0,05). La reducción de empleados, a pesar del signo negativo, no reduce significativamente las probabilidades de éxito. La gravedad de la crisis (modelo 4) tampoco tiene un impacto significativo. Al estudiar las variables en conjunto, se mantiene la significatividad del apoyo de los *stakeholders*, las medidas sobre los costes y la reducción profunda de activos. Además, la gravedad de la crisis pasa a ser significativa y positivamente relacionada con la probabilidad de éxito.

Tabla 6. Regresión logística multinomial: éxito vs. supervivencia marginal

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Apoyo de <i>stakeholders</i> (No)	Sí		1,66*** (0,29)			1,63*** (0,31)
Reducción de costes (Débil)	Profunda			1,02*** (0,29)		1,14*** (0,31)
						.../...

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
.../...						
	Moderada			0,89* (0,49)		0,89* (0,51)
Reducción de empleados (Débil)	Profunda			-0,43 (0,29)		-0,38 (0,30)
	Moderada			-0,51 (0,31)		-0,34 (0,33)
Reducción de activos (Débil)	Profunda			-1,09*** (0,36)		-0,72* (0,39)
	Moderada			-0,56** (0,27)		0,26 (0,29)
Gravedad (Baja)	Alta				0,32 (0,33)	0,70* (0,38)
Tamaño (Media y grande)	Micro	0,49 (0,36)	-0,75* (0,38)	-0,28 (0,38)	-0,47 (0,36)	-0,56 (0,40)
	Pequeña	0,10 (0,36)	-0,20 (0,38)	0,07 (0,38)	-0,09 (0,36)	-0,01 (0,39)
Sector (Servicios y comercio)	Manufacturero	0,18 (0,25)	0,09 (0,26)	0,16 (0,25)	0,18 (0,25)	0,04 (0,27)
	Constante	0,42 (0,32)	0,10 (0,33)	0,79* (0,45)	0,45 (0,32)	0,27 (0,54)
	Observaciones	599 (302)	599 (302)	599 (302)	599 (302)	599 (302)
	Log-likelihood ratio	54,57	92,28	467,69	88,17	600,16
	R <sup>2</sup> (Cox and Snell)	0,12	0,37	0,23	0,12	0,42
	R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	0,13	0,43	0,27	0,14	0,48
	R <sup>2</sup> (McFadden)	0,06	0,22	0,13	0,06	0,26
	Chi-cuadrado	74,32***	278,60***	157,96***	79,46***	328,43***
	Acierto	54,80 %	63,90 %	59,60 %	54,60 %	66,90 %

Nota: \* p < 0,10; \*\* p < 0,05; \*\*\* p < 0,01.

Por todo lo anterior, se puede afirmar que las hipótesis planteadas reciben un mayor apoyo cuando se comparan los resultados vinculados a la supervivencia (marginal o éxito) con la liquidación que cuando se comparan entre ellos. De hecho, las tablas 4 y 5 dan sustento a la hipótesis 1 (apoyo de los *stakeholders*) y a la hipótesis 2 (intensidad de las acciones), si bien la reducción de empleados resultó ser no significativa cuando se comparaba la supervivencia marginal con la liquidación. La hipótesis 3 (gravedad de la crisis) recibe apoyo únicamente distinguiendo estos dos últimos casos, careciendo de relevancia en situaciones de éxito. Las variables de control resultan ser significativas y con los signos esperados al comparar la supervivencia marginal y exitosa con la liquidación, pero no entre ellas.

De hecho, cuando se comparan los dos posibles resultados de supervivencia en el concurso de acreedores, las variables que resultan ser significativas son únicamente las vinculadas con los *stakeholders* (hipótesis 1), la reducción de costes (hipótesis 2a) y la reducción de activos (hipótesis 2c), siendo la gravedad de la crisis relevante cuando se evalúa de forma conjunta con el resto de variables. Ello lleva a la conclusión de que, para la supervivencia en un concurso de acreedores (sea en el grado que sea), el tamaño, el sector, el apoyo de los *stakeholders*, las medidas adoptadas y la gravedad de la crisis tienen una influencia significativa. No obstante, lo que distingue a las empresas exitosas de las que meramente superan el procedimiento sin mejorar su rentabilidad es un mayor apoyo de los *stakeholders*, así como las reducciones intensas de costes y la conservación de los activos. Este último aspecto supone un interesante punto de apoyo para el estudio del efecto de las estrategias de recuperación y su eficacia.

Al parecer, la intensidad de las medidas adoptadas, especialmente en el área de costes, produce un incremento del apoyo de los *stakeholders*, quienes ven mejoradas sus expectativas sobre la empresa cuando esta actúa de forma decidida para revertir su situación. Este apoyo resulta ser clave tanto para la supervivencia como para el éxito de las empresas en concurso. Por otro lado, parece existir un efecto reacción en las empresas que sobreviven marginalmente, pues se encuentran en una situación de mayor gravedad financiera que las que acaban liquidando, lo cual puede motivarlas a adoptar las medidas que finalmente les ayuden a salir del concurso. En ese sentido, resulta llamativo que una reducción moderada de activos, siempre que se combine con el apoyo de *stakeholders* y reducciones de costes, tiene un efecto positivo en la supervivencia de la empresa e incrementa sus probabilidades frente a la liquidación.

## 5. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo era arrojar luz sobre las razones de la tasa tan baja de reflotamiento empresarial que registra el sistema concursal español, así como orientar a los legisladores, académicos y directivos para afrontar más eficazmente en el futuro el fenómeno de la supervivencia empresarial. Para tal fin hemos analizado el proceso seguido y su resultado (fracaso, supervivencia marginal y éxito) en una muestra de 599 empresas que estuvieron inmersas en un concurso de acreedores durante el periodo de la crisis financiera de 2012-2015. Dadas las particularidades de cada sistema concursal, nuestra muestra se circunscribe solo a empresas españolas. Es notable que, frente a otra literatura económico-empresarial, nosotros nos hemos focalizado en empresas

insolventes y en el estudio de las estrategias defensivas implementadas por estas, controlando el efecto que tenían dichas respuestas en función de la gravedad de la situación. Además, nuestro trabajo incluye algo poco habitual en los estudios de reflujo empresarial como es el análisis de la influencia que el apoyo de los *stakeholders* tiene en el resultado del proceso.

Las características de la muestra, el análisis longitudinal realizado y el enfoque teórico llevado a cabo nos han permitido obtener un conjunto de valiosas lecciones que, a diferentes niveles de acción, pueden ser tenidas en cuenta para afrontar con mayor éxito el fenómeno de la supervivencia empresarial en España. Efectivamente, dados los dolorosos efectos que tiene el cierre de una empresa, los altos costes en los que hay que incurrir para abrir una nueva y las recientes políticas tendentes hacia la canalización de más recursos en iniciativas basadas en una «segunda oportunidad», nuestro trabajo descansa en el principio organizativo de que hay que reducir la rotación de empresas. En esa línea, nuestras recomendaciones apuestan por la continuidad de las empresas existentes y tienen el valor añadido de proceder de empresas con una exclusiva ventaja competitiva: la *resiliencia*. Tal y como se evidencia en el análisis llevado a cabo, esa capacidad de resiliencia viene adquirida por el hecho de haber superado situaciones de grave dificultad.

Específicamente, los resultados muestran que, con independencia de la situación y medidas implementadas, el *apoyo de los stakeholders* es la variable que mejor explica la supervivencia y éxito de las empresas en concurso. Tal es la influencia de dicha variable que, incluso en situaciones de severa crisis y reducciones moderadas de activos, dicho apoyo es suficiente para la supervivencia de la empresa. Otra cuestión es si dicha supervivencia es marginal o exitosa.

Respecto a las respuestas implementadas, se evidencia que la *moderación* en la aplicación de las respuestas estratégicas defensivas es un factor clave para abordar las situaciones de crisis y declive. Dicha moderación estratégica descansa en dos pilares: una eficaz disminución y control de costes (de explotación) y una reducción de activos proporcional a la severidad de la situación. Ese último aspecto es relevante a la hora de guiar las primeras acciones a poner en marcha en el proceso. Por ello, la moderación en el *recorte de plantillas* emerge como una recomendación clave, ya que se evidencia que las empresas exitosas son las que han mantenido una política de conservación de los empleados. Relativo a otros factores más estructurales, el mayor *tamaño*, así como pertenecer al *sector manufacturero*, incrementan notablemente las probabilidades de supervivencia, si bien no sirven para distinguir a las empresas que sobreviven sin mejorar la rentabilidad de las que son exitosas.

Respecto a la gravedad de la crisis, el resultado es matizable cuando analizamos el resultado del proceso teniendo en cuenta la *interdependencia* que existe entre las estrategias defensivas implementadas y el apoyo de los *stakeholders*. Específicamente, se evidencia que la gravedad deja de tener importancia ante un adecuado ajuste respuestas-apoyo.

De todo ello se deduce que las empresas exitosas han sido las que han *obtenido el apoyo de sus stakeholders, han implementado las correctas medidas de reducción de costes y han conservado en la medida de lo posible sus activos*. Es decir, como recomendación más general, podemos afirmar que, con independencia de su tamaño, sector de actividad y gravedad de la crisis, las empresas tendrán un reflujo exitoso en función de sus acciones realmente implementadas y no por el efecto de los factores coyunturales o aquellos elementos no controlables por el empresario.

A nivel académico, nuestro trabajo contribuye a conectar los conceptos de insolvencia y supervivencia a través de la literatura de reflotamiento empresarial, mostrando que dicho marco teórico es adecuado para abordar esa problemática. De hecho, la respuesta a la pregunta de cuáles son las razones de las tasas tan bajas de eficacia concursal, podría abordarse desde ese marco en términos de tiempo, intensidad y apoyos. Concretamente, nosotros sugerimos que es fundamental actuar rápido en la implementación de las adecuadas estrategias de reducción de costes y activos, así como contar con un adecuado apoyo de *stakeholders* que permitan la recuperación de la actividad. *Sin un adecuado reconocimiento de la situación, voluntad de acción y rapidez de respuesta, es imposible reflotar una empresa concursada.*

A nivel legislativo, dotamos a los legisladores de nuevas pistas para otorgar a las empresas insolventes un marco de referencia que favorezca en mayor medida su supervivencia. Nuestro trabajo dibuja el perfil de empresas liquidadas, empresas con una recuperación marginal y empresas exitosas. ¿Qué diferencia a unas de las otras? Junto con la rapidez de la respuesta, control de costes y moderación en la reducción de activos, *el legislador debe perseguir la generación de una tesorería razonable, la conservación de la plantilla y sus activos más valiosos.* Frente a la creencia más popular, reducir en demasía el número de trabajadores como el volumen de activos resulta ser mucho más perjudicial que los inmediatos beneficios que ambas medidas pueden proporcionar.

A nivel directivo, nuestro estudio ofrece valiosas lecciones. Por una parte, la importancia en el reconocimiento de la crisis, ya que un diagnóstico erróneo de la misma retrasa la respuesta y sus posibilidades para iniciar el reflotamiento. Por otra, el relativo a la intensidad de las respuestas, debido al hecho de que *el éxito del proceso es dependiente del adecuado ajuste del trinomio intensidad-rapidez-stakeholders.* Solo tomando decisiones que tengan en consideración esa múltiple interdependencia se pueden alcanzar resultados exitosos. ¿Cómo conseguir ese apoyo de los *stakeholders*? Los directivos de las empresas concursadas deben centrarse en reducir de una manera muy clara los costes en los que incurre su actividad, con el fin de generar la tesorería necesaria que permita su viabilidad. También podría ser necesario un cambio o racionalización del equipo directivo. La reducción de esos gastos supone una clara señal a los *stakeholders* del compromiso de la empresa para satisfacer sus expectativas, sean de la naturaleza que sean. El cambio en el equipo directivo supone un ejercicio de clara apuesta por el cambio. Con ello, es probable que los *stakeholders* vean un mayor interés en la continuidad del negocio que en su liquidación.

A pesar de sus contribuciones, este trabajo no está exento de limitaciones que determinan, a su vez, el alcance de las mismas. En primer lugar, la muestra empleada está limitada a las empresas en concurso de acreedores del Registro Público Concursal español en el periodo 2012-2015. En segundo lugar, al estar focalizado en el proceso concursal, las estrategias evaluadas son únicamente de índole defensivo, pero su efectividad puede haber sido moderada por estrategias de recuperación que se hubieran adoptado en el mismo periodo (por ejemplo, internacionalización). En tercer lugar, el estudio no recoge las causas explícitas por las que las empresas están en concurso de acreedores y, si bien pueden encontrarse en factores externos a la misma, como el sector o la competencia, no se ha analizado el fundamento para implementar unas estrategias u otras. Finalmente, y con la intención de superar estas limitaciones, así como extender la literatura de reflotamiento

de empresas, las investigaciones futuras podrían estudiar otros factores de índole territorial, como la dotación de recursos en términos de números de juzgados, así como la localización.

## Referencias bibliográficas

- Altman, E. y Hotchkiss, E. (2006). *Corporate financial distress and bankruptcy*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Arogyaswamy, K., Barker, V. L. III y Yasai-Ardekani, M. (1995). Firm turnarounds: an integrative two-stage model. *Journal of Management*, 32, 493-525.
- Barker, V. L. III y Mone, M. A. (1994). Retrenchment: cause of turnaround or consequence of decline? *Strategic Management Journal*, 15(5), 395-405.
- Boyne, G. A. y Meier, K. J. (2009). Environmental change, human resources and organizational turnaround. *Journal of Management Studies*, 46(5), 835-863.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D. y Wan, J. C. C. (2003). Turnaround in East Asian firms: evidence from ethnic overseas chinese communities. *Strategic Management Journal*, 24, 519-540.
- Castrogiovanni, G. J. y Bruton, G. D. (2000). Business turnaround processes following acquisitions: reconsidering the role of retrenchment. *Journal of Business Research*, 48, 25-34.
- Chowdhury, S. D. y Lang, J. R. (1996). Turnaround in small firms: an assessment of efficiency strategies. *Journal of Business Research*, 36, 169-178.
- Coad, A., Segarra, A. y Teruel, M. (2013). Like milk or wine: does firm performance improve with age? *Structural Change and Economic Dynamics*, 24, 173-189.
- Collet, N., Pandit, N. y Saarikko, J. (2014). Success and failure in turnaround attempts. An analysis of SMEs within the finnish restructuring of enterprises act. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(1-2), 123-141.
- D'Aveni, R. (1989). Dependability and organizational bankruptcy: an application of agency and prospect theory. *Management Science*, 35(9), 1.120-1.138.
- Datta, D. K., Guthrie, J. P., Basuil, D. y Pandey, A. (2010). Causes and effects of employee downsizing: a review and synthesis. *Journal of Management*, 36(1), 281-348.
- Filatotchev, I. y Toms, S. (2006). Corporate governance and financial constraints on strategic turnarounds. *Journal of Management Studies*, 43(3), 407-433.
- Franks, J. R. y Sussman, O. (2005). Financial distress and bank restructuring of small to medium size UK companies. *Review of Finance*, 9, 65-96.
- García-Posada, M. y Mora-Sanguinetti, J. (2012). Why do spanish firms rarely use the bankruptcy system? The role of mortgage institution, Documentos de Trabajo 1234, Madrid: Banco de España.
- García-Posada, M. y Vegas, R. (2016). Las reformas de la Ley Concursal durante la Gran Recesión, Documentos de Trabajo 1610, Madrid: Banco de España.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. y Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis*. (6.ª ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.

- Hofer, C. W. (1980). Turnaround strategies. *Journal of Business Strategy*, 1(1), 19-31.
- Jas, P. y Skelcher, C. (2005). Performance decline and turnaround in public organizations: a theoretical and empirical analysis. *British Journal of Management*, 16, 195-210.
- Lim, D. S., Celly, N., Morse, E. A. y Rowe, W. G. (2013). Rethinking the effectiveness of asset and cost retrenchment: the contingency effects of a firm's rent creation mechanism. *Strategic Management Journal*, 34, 42-61.
- Morrow, J. L. Jr., Johnson, R. A. y Busenitz, L. W. (2004). The effects of cost and asset retrenchment on firm performance: the overlooked role of a firm's competitive environment. *Journal of Management*, 30(2), 189-208.
- Moulton, W. N. y Thomas, H. (1993). Bankruptcy as a deliberate strategy: theoretical considerations and empirical evidence. *Strategic Management Journal*, 14, 125-135.
- Ndofor, H. A., Vanevenhoven, J. y Barker, V. L. (2013). Software firm turnarounds in the 1990s: an analysis of reversing decline in a growing, dynamic industry. *Strategic Management Journal*, 34, 1.123-1.133.
- Pajunen, K. (2006). Stakeholder influences in organizational survival. *Journal of Management Studies*, 43(6), 1.261-1.288.
- Pandit, N. (2000). Some recommendations for improved research on corporate turnaround. *M@n@gement*, 3(2), 31-56.
- Pozuelo, J., Labatut, G. y Veres, E. (2013). Validez de la información financiera en los procesos de insolvencia. Un estudio de la pequeña empresa española. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 16, 29-40.
- Rico, M. y Puig, F. (2015). Why do spanish football clubs success in their insolvency proceedings? *Universia Business Review*, 48, 52-69.
- Robbins, D. K. y Pearce, J. A. II. (1992). Turnaround: retrenchment and recovery. *Strategic Management Journal*, 13(4), 287-309.
- Santana, M., Valle, R. y Galán, J. L. (2017). Turnaround strategies for companies in crisis: watch out the causes of decline before firing people. *Business Research Quarterly*, 20, 206-211.
- Tangpong, C., Abebe, M. y Zonghui, L. (2015). A temporal approach to retrenchment and successful turnaround in declining firms. *Journal of Management Studies*, 52(5), 647-677.
- Trahms, C. A., Ndofor, H. A. y Sirmon, D. G. (2013). Organizational decline and turnaround: a review an agenda for future research. *Journal of Management*, 39(5), 1.277-1.307.
- Van Hemmen, E. (2009). Formalismo judicial, control e incentivos en el concurso de acreedores. *Revista de Estabilidad Financiera*, 16, 113-144.
- Weitzel, W. y Jonsson, E. (1989). Decline in organizations: a literature integration and extension. *Administrative Science Quarterly*, 34, 91-109.

# Retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas, problemática contable de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes

**Francisco García López**

*Máster en Auditoría y Contabilidad Superior.  
Universidad de Sevilla*

---

## EXTRACTO

El proceso de registro y valoración de la provisión por retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas es complejo, ya que implica cálculos actuariales necesarios para determinar el valor actual de la obligación con el personal. En este artículo, vamos a analizar la contabilización de los planes de prestaciones definidas, y se va a dar explicación a diversos aspectos de la misma, que no están contemplados en el Plan General de Contabilidad.

**Palabras clave:** provisiones; planes de prestaciones definidas; retribución a largo plazo al personal.

---

*Fecha de entrada: 06-06-2018 / Fecha de aceptación: 20-06-2018*

## Long term remuneration to the personnel by plans of definite presentations, accounting problematics of the reservations for losses and actuarial earnings and other adjustments

Francisco García López

---

### ABSTRACT

The register and valuation process of retirement plan provision is complex, because involve actuarial calculations, which are necessary to determine the current value of the workforce liability. In this article, we are going to analyse the accounting process of this type of plan, and give explanation to some aspects of this plan, which are not included into account Spanish regulation.

**Keywords:** liabilities; retirement plan; retirement plan liability.

---

---

## Sumario

### Introducción

1. Tipología de planes de retribución al personal
2. Provisión derivada de la retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas
3. Prestaciones
4. Activos afectos
5. Costes por servicios pasados
6. Hipótesis actuariales
7. Pérdidas y ganancias actuariales
8. Reembolsos
9. Mejora, reducciones y liquidaciones de un plan de prestaciones definidas
10. Ejemplo real de un plan de prestaciones definidas
11. Propuesta para solucionar la problemática contable de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes

### Referencias bibliográficas

### Webgrafía

### Cómo citar este estudio:

García López, F. (2018). Retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas, problemática contable de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes. *RCyT. CEF*, 425-426, 171-192.

## INTRODUCCIÓN

La retribución a largo plazo al personal puede articularse de múltiples formas, bien mediante pagos basados en instrumentos de patrimonio, planes de beneficios posempleo, o seguros médicos. Si la retribución a largo plazo al personal se lleva a cabo mediante el uso de planes que afectan a un colectivo dentro de la empresa, estos podrán ser de tres tipos: planes de prestaciones definidas, planes de aportaciones definidas y planes mixtos.

Los planes de prestaciones definidas y mixtos presentan una dificultad añadida con respecto a los planes de aportaciones definidas a la hora llevar a cabo el registro y la valoración de los mismos, ya que pueden tener una provisión vinculada como consecuencia de que en los planes de prestaciones definidas y mixtos la empresa promotora soporta la totalidad o parte del riesgo actuarial del plan, y, por lo tanto, puede darse el caso de que tenga que realizar contribuciones adicionales.

De todas las provisiones que están contempladas en el Plan General de Contabilidad (PGC), consideramos como una de las más complejas la que se deriva de la retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas por dos razones:

La primera de ellas es que para poder determinar el valor de la misma es necesario establecer el valor actual de la obligación con el personal, lo que implica cálculos actuariales que no están contenidos dentro de la disciplina contable.

La segunda razón es porque esta provisión afecta a todos los estados financieros emitidos por la empresa.

Este artículo tiene como objetivo la forma de contabilizar de la provisión por retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas y propondremos una respuesta a la problemática contable sobre qué hacer con las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y qué hacer con el efecto fiscal derivado de la misma, una vez que se haya liquidado el plan, ya que esta problemática no está contemplada en el PGC.

### 1. TIPOLOGÍA DE PLANES DE RETRIBUCIÓN AL PERSONAL

Los planes de retribución al personal, siguiendo a Amat y Crespo (2011), pueden clasificarse en tres grupos dependiendo de quién soporta el riesgo actuarial:

- Planes de prestaciones definidas.
- Planes de aportaciones definidas.
- Planes mixtos.

Una vez analizada la definición que se da de los planes de prestaciones establecidas tanto en el PGC como en la norma internacional de contabilidad (NIC) 19, al ser la definición dada por estas normativas de carácter residual (se consideran planes de prestaciones definidas a aquellos que no son de aportación definida), daremos una definición más apropiada de los mismos. Los planes de prestaciones definidas son aquellos en los que la empresa promotora tiene la obligación de darle al personal afecto por el plan una serie de prestaciones mediante la entrega de activos a una entidad aseguradora jurídicamente independiente, para que esta constituya y gestione un fondo con dichos activos y con estos ir satisfaciendo las prestaciones del personal afecto. En este tipo de planes es la empresa promotora quien soporta el riesgo actuarial, por lo tanto, en el caso de que la cuantía de los activos afectos no sea suficiente para satisfacer la obligación con el personal afecto, la empresa promotora tendrá que aportar recursos al fondo. La contabilización de este tipo de planes presenta una serie de complejidades, ya que, por un lado, será necesario, mediante la aplicación de cálculos actuariales, la determinación de una serie de cuantías que serán importantes para determinar si existe la cuantía de la provisión vinculada al plan de prestaciones, y, por otro, también será necesario determinar la cuantía de las contribuciones anuales a realizar al fondo.

En los planes de aportaciones definidas siguiendo la definición que se da de los mismos en la NIC 19, la empresa promotora externaliza el riesgo actuarial de plan, y su única obligación con el personal afecto al mismo es la de realizar aportaciones de carácter predeterminadas de forma periódica, y en el caso de que los activos afectos no fueran suficientes para dar las prestaciones al personal afecto, la empresa promotora no tendría obligación de realizar aportaciones de carácter extraordinario. El proceso de contabilización de este tipo de planes consiste únicamente en el reconocimiento de un gasto, por las contribuciones realizadas al fondo, y en el caso de que estas se demoraran, la empresa promotora tendría que reconocer en sus estados financieros un pasivo, por la cuantía de las contribuciones pendientes.

En los planes mixtos, por un lado, la empresa promotora ha externalizado parte del riesgo actuarial del plan (la parte del plan que se ha articulado como plan de aportación definida), pero otra parte no (la parte del plan que se ha articulado como un plan de prestaciones definidas), según Amat y Crespo (2011), en este caso, la empresa promotora deberá determinar la cuantía de la parte del plan que es de prestación, porque, si procede en los estados financieros de la empresa promotora, podrá haber una provisión vinculada a la parte del plan de prestaciones, lo que implica tener que conocer el valor actual de la obligación vinculada al plan de prestaciones así como los afectos del mismo, y también habrá un gasto por las aportaciones realizadas al fondo tanto por la parte que corresponde al plan de prestación como al de aportación.

## 2. PROVISIÓN DERIVADA DE LA RETRIBUCIÓN A LARGO PLAZO AL PERSONAL MEDIANTE PLANES DE PRESTACIONES DEFINIDAS

El origen de la provisión derivada de la retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas está contenido en la norma de registro y valoración (NRV) número 16 del PGC. Esta provisión proviene del resultado positivo de la aplicación de la siguiente fórmula:

Valor actual de la obligación con el personal + Coste por servicios pasados pendientes de reconocer – Valor actual de los activos afectos +/- (según proceda las) Ganancias y pérdidas actuariales

El proceso de registro, reconocimiento y valoración de la misma se especifica en las NIC 19, 26 y 37. En este artículo utilizaremos la normativa internacional, ya que la información contenida en el PGC de esta provisión es prácticamente idéntica a la de la normativa internacional; además la normativa internacional abarca algunos aspectos de este tipo de retribución al personal que no están contemplados en el PGC.

Los factores más significativos que influyen a la hora de determinar el valor actual de la obligación con el personal y de los activos afectos siguiendo la NIC 19 son los siguientes:

- Prestaciones.
- Activos afectos.
- Costes por servicios pasados.
- Hipótesis actuariales.
- Ganancias y pérdidas actuariales.
- Reembolsos.
- Mejoras, reducciones y liquidaciones del plan.

A continuación desarrollaremos cada uno de estos factores, expondremos la problemática contable de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes, y propondremos una forma para dar solución a la misma.

### 3. PRESTACIONES

Para determinar el importe de la obligación actual con el personal, por parte de la empresa promotora, siguiendo a Torres-Rueda (2008), «será necesario determinar cuántos empleados alcanzan o cumplen los requisitos para tener derecho a recibir las prestaciones, desde cuándo surge el derecho a recibir la misma y durante cuánto tiempo la estará recibiendo. Además habrá que calcular la cuantía de la prestación que les corresponde a los mismos y cómo esta evolucionará a lo largo del tiempo». Para llevar a cabo dichos cálculos será necesario asumir una serie de supuestos sobre las variables que influyen en la determinación del valor de la obligación con el personal, que son las denominadas «hipótesis actuariales».

Las variables anteriormente mencionadas son indispensables para calcular la cuantía de las prestaciones a satisfacer en el futuro. Para determinar dicha cuantía, la NIC 37 establece que debe

usarse un sistema de cálculo actuarial fiable para determinar el valor de las prestaciones devengadas en el ejercicio actual y en los anteriores.

Una vez determinado el valor de las prestaciones, utilizaremos el método de la unidad de crédito proyectado para descontarlas y así obtener el valor actual de la obligación. Este modelo de cálculo actuarial se basa en atribuir el coste de las prestaciones entre los ejercicios en los que se genera la obligación, por lo tanto, se requiere que la empresa impute la prestación correspondiente al periodo corriente y a los anteriores, para así determinar el valor de la obligación con el personal (Amat y Crespo, 2011).

Siguiendo a Amat y Crespo (2011), «El valor actual de las prestaciones deberá basarse en las prestaciones definidas según el plan, incluyendo si procede el coste por servicios pasados. El valor concreto de las mismas se calculará en base a los salarios actuales o proyectados, indicándose de forma explícita el método de cálculo utilizado, además, debe indicarse el efecto de cualquier variación en las hipótesis actuariales que puedan tener un efecto significativo en el valor actual de la obligación».

Puede darse el supuesto de que el plan en términos formales establezca la existencia de mejoras en las prestaciones futuras, en este caso la obligación reconocida deberá incluir estas variaciones (Amat y Crespo, 2011).

#### 4. ACTIVOS AFECTOS

Los requisitos que deben cumplir los activos afectos para obtener esta denominación son, siguiendo la NIC 19, los siguientes:

- Aquellos recursos mantenidos por una entidad que tenga independencia jurídica de la empresa promotora, y que estén disponibles únicamente para pagar las prestaciones a los trabajadores. Estos recursos no podrán ser devueltos a la empresa promotora, excepto en el caso de que el resto de activos afectos sea suficiente para afrontar la obligación con el personal, o sean devueltos a la empresa promotora, en concepto de prestaciones que esta previamente ha pagado.
- Las pólizas de seguro emitidas por entidades no vinculadas a la empresa promotora, siempre que las mismas solo sean utilizadas para pagar las prestaciones del personal afecto al plan, y no estén disponibles para los acreedores de la empresa promotora. Se exceptúan de este supuesto aquellos activos que sean devueltos a la empresa promotora, para reembolsarle las prestaciones previamente pagadas.

No serán considerados activos afectos las aportaciones pendientes de pagar, ni los instrumentos financieros que sean de carácter no transferible emitidos por la empresa promotora (NIC 19).

Siguiendo a Larriba (2007), «en el supuesto de que el valor razonable de los activos afectos sea superior al valor actual de la obligación con el personal, el límite de valor de los activos afectos no podrá ser superior al valor actual de las prestaciones económicas que pueden retornar a la empresa en forma de reembolsos directos, o como menores contribuciones futuras menos en la parte pendiente de imputar a resultado por costes de servicios pasados».

Los ajustes que sean llevados a cabo en el valor de los activos afectos como consecuencia de la cuantía del límite anteriormente mencionado son los denominados «ajustes positivos o negativos sobre los activos afectos», Larriba (2007).

## 5. COSTES POR SERVICIOS PASADOS

Según Amat y Crespo (2011), «Se entenderán como costes por servicios pasados, al aumento que sufre el valor actual de la obligación como consecuencia de los servicios que los trabajadores han prestado en ejercicios anteriores, y que les supone un aumento en la prestación a recibir».

Los costes por servicios pasados siguiendo la NRV 16 del PGC se dividen en dos grupos:

- Costes por servicios pasados de carácter irrevocables.
- Costes por servicios pasados de carácter revocables.

Los costes por servicios pasados que sean de carácter irrevocables son aquellos en los que los trabajadores han prestado una serie de servicios en el pasado a la empresa promotora del mismo, y por ello tienen el derecho a recibir un aumento en la prestación que les corresponde, una vez que dejen de prestar servicios en la empresa promotora. En este tipo de servicios pasados, no es necesario que transcurra un periodo de tiempo para que el trabajador consolide el derecho a recibir el aumento de la prestación, puesto que este ya ha prestado los servicios y el derecho a recibir el aumento en la prestación ya estaría consolidado. Esta categoría de costes por servicios pasados se contabilizarán imputando la totalidad de los mismos a la cuenta de pérdidas y ganancias, como un gasto en el ejercicio en el que se reconozcan (NRV 16 PGC).

Los servicios pasados de carácter revocables en cambio para que el trabajador tenga el derecho a un aumento en la prestación a recibir deberá cumplir una serie de condiciones para que dicho derecho se consolide, como por ejemplo llevar una serie de años prestando servicios en la empresa promotora (NRV 16 PGC).

Para contabilizar este tipo de servicio pasado siguiendo la NRV 16 del PGC, inicialmente deberán determinarse las condiciones que el personal afecto debe cumplir, así como la cuantía de dichos servicios. Una vez llevado a cabo esto se imputará de forma proporcional a la cuenta de pérdidas y ganancias la parte del coste por servicio pasado que haya adquirido la condición de irrevocable, es decir, si por ejemplo se estima que la totalidad de los costes por servicios pasados

es de 100 unidades, y la condición para que el personal afecto al plan obtenga un aumento en las prestaciones futuras a recibir sea que deben estar cuatro años prestando servicios en la empresa promotora, cada año deberá imputarse a la cuenta de pérdidas y ganancias como gasto 25 unidades (100 que son la totalidad de los costes por servicios pasados dividido entre el número de años necesarios para la consolidación del derecho).

En el caso de que se modifiquen las condiciones de un plan de prestaciones definidas, o bien se añadan mejoras al mismo, y estas afecten a los costes por servicios pasados pendientes de consolidar, la empresa promotora deberá establecer un plan para la amortización del coste por servicios pasados pendientes de reconocer por estas modificaciones (Amat y Crespo, 2011).

Según Amat y Crespo (2011), en el supuesto de que se aumentaran algunas prestaciones y se redujeran otras dentro del mismo plan de prestaciones, la empresa promotora contabilizará las variaciones en términos netos.

## 6. HIPÓTESIS ACTUARIALES

Para dar una definición adecuada de hipótesis actuarial, utilizaremos la que está contenida en la NIC 19 que la define como las mejores estimaciones realizadas por la empresa promotora (actuuario), sobre las variables que determinan el coste de las prestaciones a satisfacer a los trabajadores. Siguiendo la normativa internacional, estas hipótesis deberán cumplir fundamentalmente dos requisitos que son la coherencia y la insesgadez.

Las hipótesis actuariales, según Amat y Crespo (2011), se dividen en dos grupos:

- Hipótesis demográficas.
- Hipótesis financieras.

Las hipótesis demográficas según la NIC 19 son aquellas relacionadas con las condiciones de los trabajadores afectos al plan de prestaciones, siendo las más comunes a la hora de llevar a cabo el cálculo de la obligación actual con el personal las siguientes:

- La tasa de mortalidad de los trabajadores.
- La tasa de rotación de los trabajadores.
- Las jubilaciones anticipadas.
- La tasa de incapacidad de los trabajadores.

De todas las hipótesis demográficas anteriormente mencionadas, únicamente desarrollaremos en profundidad la tasa de mortalidad de los trabajadores afectos al plan, tal y como se hace en la normativa internacional (NIC 19).

La hipótesis demográfica tasa de mortalidad siguiendo a Amat y Crespo (2011) influye en el coste final de la prestación del personal vinculado al plan, ya que alguno de los trabajadores vinculados muere antes de la edad en la que le corresponde recibir la prestación, o si su edad fuera superior a la estimación llevada a cabo para determinar el valor de la prestación, esto le originará a la empresa promotora un menor o mayor coste de la obligación por prestaciones.

Para determinar el valor de esta hipótesis demográfica siguiendo la NIC 19, será necesario utilizar tablas de mortalidad. Estas contienen los elementos básicos que permiten calcular la probabilidad de muerte y supervivencia de una población homogénea (aquella población en la que la edad sea el principal factor de muerte de los individuos).

Una tabla de mortalidad tiene la siguiente estructura:

Figura 1. **Tabla de mortalidad**

$x$	$q_x$	$d_x$	$l_x$	$e_x$
0	0.012964	12964.000	1000000.000	72.80
1	0.001011	997.893	987036.000	72.75
2	0.000704	694.171	986038.107	71.82
...	...	...	...	...
107	1.000000	4396.000	4396.000	0.50
108	1.000000	000.000	000.000	0.00

Fuente: Mapfre.

Una tabla de mortalidad se divide en 5 columnas, el contenido de cada una de ellas es la que se detalla a continuación.

La columna  $x$  representa las edades de los individuos, que únicamente tomarán valores enteros. La columna  $q_x$  representa las posibilidades de que los individuos de la columna  $x$  mueran antes de  $x$  años. La columna  $l_x$  representa el número de recién nacidos que sobreviven a la edad  $x$ .  $d_x$  representa el número de individuos del grupo contenido en la columna  $l_x$ , que mueren entre edades comprendidas entre  $x$  y  $x+t$ . La columna  $e_x$  representa la esperanza de vida de las distintas edades. El valor de la variable  $x$  vendrá condicionado por las características de los participantes del plan, la cual será determinada por el actuario.

Como ni la normativa internacional ni el PGC nos dan una definición específica de las hipótesis financieras, nosotros las definiremos como aquellas que afectan tanto a la determinación

del valor de los activos afectos como a la cuantía del valor actual de la obligación con el personal, siempre y cuando estas no estén relacionadas con las condiciones de los trabajadores.

Las hipótesis financieras citadas de forma genérica en la normativa internacional son las siguientes:

- La cuantía de las prestaciones (salario).
- La rentabilidad de los activos afectos.
- El tipo impositivo.
- La tasa de inflación.
- La tasa de descuento.

De todas las hipótesis financieras anteriormente mencionadas, desarrollaremos únicamente la rentabilidad de los activos del plan, los sueldos (cuantía de las prestaciones) y el tipo de descuento.

La hipótesis financiera salario se utilizará como base para determinar el valor actual de las prestaciones con el personal afecto. Hay dos modalidades para determinar la cuantía de la obligación según Amat y Crespo (2011):

- Con base en el salario actual.
- Con base en los salarios proyectados de los partícipes del plan en el momento de su jubilación.

Siguiendo a Amat y Crespo (2011), el salario actual presenta como ventajas que es un dato cierto y cerrado, por lo que facilita los cálculos a realizar, ya que no es necesario aplicar hipótesis valorativas sobre el mismo y en el caso de que hubiera incrementos salariales, estos generarían automáticamente un incremento en las prestaciones. Mientras que el salario proyectado tiene como ventajas que encaja con el concepto de gestión continuada y no bajo concepto liquidativo, y que la mayoría de los planes basa la cuantía de las prestaciones en el sueldo del empleado en el momento de retiro. Como la cuantía de este en ese momento no es conocida de manera exacta, es necesario calcularlo mediante estimaciones o proyecciones, en el caso de no incorporar estas proyecciones las cuantías de prestaciones podrían estar distorsionadas en comparación con las calculadas utilizando estimaciones.

Según Amat y Crespo (2011), la evolución previsible de los salarios deberá hacerse tomando como referencia lo siguiente:

- Los niveles de precios esperados.
- La antigüedad de los empleados.
- La tendencia del mercado en relación con la oferta y demanda de empleo.

La rentabilidad de los activos del plan de prestaciones definidas siguiendo la NIC 19 la integran los ingresos generados por las inversiones, bien sean intereses o dividendos, una vez deducidos los costes de administración del fondo y los impuestos con los que estén gravados. La rentabilidad esperada de los activos del plan se calculará con base en las expectativas de rentabilidad del mercado, al inicio del ejercicio y deberá reflejar las alteraciones en el valor razonable de dichos activos como consecuencia de las detracciones y aportaciones del plan. La diferencia entre la rentabilidad esperada y la realmente obtenida por los activos afectos se considerará una ganancia o pérdida actuarial.

Otra hipótesis financiera que será necesario estimar es el tipo de descuento, por dos razones:

- La primera de ellas es que para determinar el valor actual de la obligación con el personal se requiere del uso de un sistema de valoración actuarial (método de la unidad de crédito proyectado), en el cual es necesario proyectar la cuantía de los salarios que serán la base para determinar el valor de la obligación con el personal, y posteriormente actualizarlos para determinar el valor actual de la misma.
- La segunda razón es que este tipo de planes de prestaciones pueden tener vinculada una provisión, puesto que la empresa promotora soporta el riesgo actuarial del plan, por tanto al tener una provisión vinculada para el registro y reconocimiento de las mismas será necesario determinar a cierre de cada ejercicio el valor actual de la misma, para lo que es indispensable aplicarle a dicha provisión un tipo de descuento.

Siguiendo a Amat y Crespo (2011), «la tasa de descuento refleja el valor del dinero en el tiempo, pero no el riesgo actuarial ni el de inversión ni el de crédito específico de la empresa promotora, por lo tanto, a la hora de determinar el valor de la tasa de descuento aplicable tanto a la obligación con el personal como a la provisión vinculada al mismo», todos estos supuestos deberán estar incluidos dentro del tipo de descuento que utilizemos.

«Todos los riesgos específicos de la empresa promotora deberán ser incluidos en el tipo de descuento aplicable y deberán ser estimados, ya que al ser el plan de prestaciones a muy largo plazo, no conocemos para todo el horizonte temporal el riesgo de crédito, el riesgo de inversión ni el riesgo actuarial», por lo tanto, al usar estimaciones, podrá darse el caso de que las estimaciones coincidan con el valor de la variable, o bien que este sea superior o inferior. En los casos en los que no coincidan, estas variaciones darán lugar a ganancias y pérdidas actuariales (Amat y Crespo, 2011).

Las hipótesis actuariales, al ser estimaciones a muy largo plazo, deberán ser revisadas cada cierto tiempo. En el PGC esto no está contemplado, pero en la normativa internacional (NIC 26) se establece un periodo de revisión de las hipótesis una vez cada tres años. En el caso de que esta evaluación no pueda ser llevada a cabo en el periodo establecido por la NIC 26, esta permite la utilización de la estimación más reciente.

## 7. PÉRDIDAS Y GANANCIAS ACTUARIALES

Las pérdidas y ganancias actuariales según la NIC 19 surgen por la diferencia entre el valor estimado para cada hipótesis del plan y el valor que realmente toman las variables. La posible diferencia entre el valor estimado y valor real de la misma tiene su origen en que, al ser la duración del plan de prestación normalmente de muchos años, es necesario estimar el valor que las hipótesis actuariales tendrán durante toda la vida del mismo, en el supuesto de que la estimación del valor de la variable no coincidiera con el que esta realmente tome, la empresa promotora tendrá que reconocer en sus estados financieros una ganancia o pérdida actuarial.

El reconocimiento de las ganancias y pérdidas actuariales, siguiendo a Torre-Rueda (2008), difiere en la normativa contable española (PGC) respecto a la normativa internacional (NIC 19). En el PGC solo hay una modalidad a la hora de reconocer las ganancias y pérdidas actuariales, mientras que la NIC 19 establece dos modalidades que son las siguientes:

La primera modalidad, siguiendo a Amat y Crespo (2011), consiste en el establecimiento de un límite a la hora de reconocer las ganancias y pérdidas actuariales en el patrimonio neto de la empresa promotora como un ingreso o gasto diferido. El límite a la hora de reconocer las ganancias y pérdidas actuariales se calcula comparando el importe neto no reconocido de las ganancias y pérdidas actuariales del ejercicio anterior con el mayor de los siguientes dos importes:

- El 10% del valor actual de la obligación con el personal afecto al plan en esa fecha antes de deducir los activos afectos.
- El 10% del valor razonable de los activos afectos en esa fecha.

Una vez calculados estos dos importes, compararemos el resultado obtenido con las ganancias y pérdidas actuariales reconocidas a cierre del ejercicio actual, y si estas fueran superiores al límite establecido, el exceso se imputaría como ingreso o gasto a la cuenta de pérdidas y ganancias, dividiendo la cuantía del exceso entre la duración del plan de prestaciones definidas e imputando a pérdidas y ganancias la parte proporcional cada año.

La segunda modalidad establecida en la normativa internacional, según Torres-Rueda (2008), es casi idéntica a la que establece el PGC, la cual consiste en el reconocimiento de la totalidad de las ganancias y pérdidas actuariales, utilizando la cuenta de patrimonio neto de ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes. Sin embargo, siguiendo el PGC, a cierre del ejercicio la cuenta de ganancias actuariales se compensará con la de pérdidas y la diferencia entre las mismas se cargará o abonará a la cuenta de reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes, mientras que en la normativa internacional la transferencia a una reserva específica de la diferencia entre las cuentas de ganancias y pérdidas actuariales no está contemplada. En este artículo únicamente nos centraremos en la modalidad que coincide con la que establece el PGC.

Contablemente siguiendo a Amat y Crespo (2011), las ganancias y pérdidas actuariales son gastos o ingresos imputados a patrimonio neto, esto dependerá si la variación originada en las

hipótesis actuariales dará lugar a que la empresa promotora tenga un ahorro o mayores costes en aportaciones futuras, al ser gastos o ingresos imputados a patrimonio neto, siguiendo el PGC también tendrá que tenerse en cuenta su efecto fiscal.

Las ganancias y pérdidas actuariales siguiendo el PGC pasarán a formar parte de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes en el proceso de regularización y cierre, en el cual el saldo de las cuentas de ganancias actuariales quedará a 0, compensándose de esta forma la cuenta de ganancias con la de pérdidas y la diferencia entre ambas se incorporará a la cuenta reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

El saldo de la cuenta de reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes no está compuesta únicamente por el saldo derivado de las compensaciones entre la cuenta de ganancias y pérdidas actuariales, sino que el PGC también contempla incluir en esta rúbrica los ajustes originados por los cambios de valoración en los activos afectos que tendrán como contrapartida esta cuenta de reservas. Estos ajustes pueden ser positivos, si hay una revalorización de los activos afectos, o bien negativos si es el caso contrario. El factor a considerar a la hora de realizar un ajuste positivo o negativo sobre los activos afectos es una cuantía o límite establecido en la NIC 19, de tal forma que si hay una revalorización en los activos afectos y el valor de estos no alcanza el límite establecido, se podrán revalorizar hasta dicha cuantía. Sin embargo, si se da el caso contrario (activos con valor superior al límite), se deberá llevar a cabo una corrección valorativa de los mismos, o lo que es lo mismo un ajuste negativo. La contrapartida de estos ajustes será una ganancia o una pérdida actuarial.

El límite a la hora de revalorizar los activos afectos, según Larriba (2007), no podrá ser superior a:

- El valor actual de las prestaciones económicas que pueden retornar a la empresa como reembolsos o menores contribuciones futuras.
- Más en su caso la parte pendiente de imputar a resultado por costes de servicios pasados.

## 8. REEMBOLSOS

Siguiendo la NIC 19, en el supuesto de que la empresa promotora tenga una alta probabilidad de que un tercero le reembolse una parte o la totalidad de alguno de los desembolsos exigidos para cancelar la obligación con el personal, la empresa promotora deberá reconocer este derecho como un activo en sus estados financieros. Este derecho de reembolso se valorará en función del valor razonable de los desembolsos.

En la cuenta de pérdidas y ganancias el gasto relacionado con las contribuciones a realizar al fondo podrá reconocerse detrayéndole a dicho gasto la cantidad que se le reembolsará a la empresa promotora (Amat y Crespo, 2011).

Si la empresa promotora contrata una póliza con una entidad aseguradora cuyas condiciones establecen que esta tiene que abonar parte o la totalidad de las contribuciones al fondo que la em-

presa promotora previamente ha realizado, la NIC 19 determina que estas pólizas serán reconocidas como activos en el balance de la empresa promotora y no tendrá la consideración de activos afectos, ya que no se utilizan para dar las prestaciones a los trabajadores, sino que son un derecho de reembolso que la empresa promotora tiene sobre la entidad aseguradora por el pago de contribuciones previas que correspondían a la entidad aseguradora y que ha hecho la empresa promotora.

## 9. MEJORA, REDUCCIONES Y LIQUIDACIONES DE UN PLAN DE PRESTACIONES DEFINIDAS

La retribución a largo plazo al personal mediante planes de prestaciones definidas, al ser una retribución a muy largo plazo, podrá sufrir mejoras o reducciones (Amat y Crespo, 2011).

Respecto a las mejoras en los planes de prestaciones definidas, tanto la NIC 19 como el PGC establecen que el tratamiento contable de las mismas es idéntico al de los costes por servicios pasados de carácter irrevocable, es decir, se contabilizarán como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa promotora en el ejercicio en el que se produzca dicha mejora.

La reducción en un plan de prestaciones definidas, siguiendo a Amat y Crespo (2011), «se produce cuando la empresa promotora se compromete a recortar significativamente alguna de las condiciones del plan, como por ejemplo el número de beneficiarios del mismo, o cuando la misma modifica las condiciones del plan de tal forma que alguna de las condiciones que previamente daban lugar a la percepción de una prestación o el aumento de la misma ya no es tenida en consideración, y por tanto no da lugar a la percepción de una prestación ni al aumento de la misma».

En muchas ocasiones la reducción de un plan de prestaciones tiene su origen en un proceso de reestructuración empresarial y, por lo tanto, deberá contabilizarse al unísono de la misma (Amat y Crespo, 2011).

La liquidación de un plan de prestaciones se producirá cuando no haya personal afecto a dicho plan, o cuando la empresa promotora acuerde con el personal afecto al mismo el abono de una cuantía de dinero a los mismos u otro tipo de prestación distinta a la del plan de prestaciones previo, y a cambio de esto el personal afecto renuncia a la percepción de las prestaciones relacionadas con el plan de prestaciones a liquidar.

Según Amat y Crespo (2011), puede darse el supuesto en el que la empresa promotora contrate una póliza de seguro para cubrir una parte de las prestaciones de los empleados vinculados al plan. Esta operación no debe entenderse como una liquidación del plan siempre que la empresa promotora mantenga el riesgo actuarial del mismo.

No se considerará reducción de un plan de prestaciones definidas sustituir un plan de prestaciones por otro que proporcione al personal afecto unas prestaciones prácticamente idénticas al plan previo (Amat y Crespo, 2011).

Las pérdidas y ganancias actuariales originadas por las reducciones o liquidaciones de un plan de prestaciones, definidas según la NIC 19, se reconocerán en el patrimonio neto de la empresa promotora y deberán comprender lo siguiente:

- Los cambios en las hipótesis actuariales como consecuencia de la reducción o liquidación del plan que afectan al valor actual de la obligación.
- Las variaciones en el valor razonable de los activos afectos provocadas por la reducción o liquidación del plan.
- Las pérdidas y ganancias actuariales y los costes por servicios pasados pendientes de reconocer.

En las reducciones o liquidaciones de un plan de prestaciones en el que haya costes por servicios pasados de carácter revocables pendientes de reconocer, siguiendo a Amat y Crespo (2011), deberá haber un plan para la amortización de estos costes por servicios pasados pendientes de reconocer.

## 10. EJEMPLO REAL DE UN PLAN DE PRESTACIONES DEFINIDAS

En este epígrafe del artículo explicaremos, basándonos en un caso real, el proceso que siguen las empresas a la hora de determinar el valor actual de la obligación con el personal afecto al plan, concretamente el de la empresa BBVA.

Figura 2. Hipótesis actuariales acuerdo BBVA-UGT 2000

Anexo II. Determinación de cuantías	
Hipótesis	
Las hipótesis financiero-actuariales y demográficas utilizadas son las siguientes:	
• Tipo de interés técnico anual .....	5 %
• Incremento salarial anual de percepciones establecidas en el Convenio Colectivo de Banca .....	2,5 %
• IPC .....	1,5 %
• Incremento bases máximas y mínimas de cotización a la Seguridad Social .....	Según IPC
• Incremento pensiones máximas y mínimas de la Seguridad Social .....	Según IPC
• Tablas de mortalidad .....	GRM/F 95
Fuente: BBVA.	

La figura 2 contiene las hipótesis actuariales que serán tenidas en cuenta a la hora de determinar el valor actual de la obligación con el personal. Como expusimos en el epígrafe 6, estas hipótesis se dividen en dos grupos, aquellas de carácter demográficas en este caso la tasa de mortalidad del personal afecto al plan, calculando la probabilidad de ocurrencia de la misma mediante el uso de tablas de mortalidad, y las hipótesis financieras que serían todas las restantes contenidas en la figura 2.

En primer lugar, se tendrá que calcular el valor actual de la obligación con el personal, y por ello la NIC 19 establece que para el cálculo de la misma se proyectará el valor estimado de las hipótesis actuariales en función de la vida estimada del plan de prestaciones definidas utilizando el método de unidad de crédito proyectada.

En segundo lugar, tendremos que calcular el valor razonable de los activos afectos en función de una serie de parámetros establecidos en la NIC 19.

En tercer y último lugar, para determinar la cuantía de la provisión vinculada con el plan de prestaciones, siguiendo a Amat y Crespo (2011), será necesario conocer previamente el valor actual de la obligación con el personal, el valor actual de los activos afectos, la cuantía de las ganancias y pérdidas actuariales y los costes por servicios pendientes de reconocer si los hubiera. En el caso de que el resultado de aplicar la siguiente fórmula fuera positivo, la empresa promotora tendría que reconocer en sus estados financieros una provisión. La fórmula a aplicar es la siguiente:

Valor actual de la obligación con el personal + Costes por servicios pasados pendientes de reconocer – Valor actual de los activos afectos +/- Ganancias y pérdidas actuariales

En la figura 3 puede observarse como el BBVA determina la cuantía de esta provisión, durante el horizonte temporal 2012-2015, así como la tendencia de la misma. En el caso del BBVA para la determinación de la cuantía de la provisión, a la fórmula anteriormente mencionada habrá que incluir con signo negativo las prestaciones ya pagadas.

Figura 3. Obligaciones por compromisos de pensiones y valor razonable de activos afectos en miles de euros

Años	BBVA			
	2012	2013	2014	2015
Obligaciones por compromisos de pensiones ...	4.463.000	4.266.000	4.737.000	5.306.000
Valor razonable activos afectos .....	1.535.000	1.436.000	1.697.000	1.974.000
				.../...

BBVA				
Años	2012	2013	2014	2015
.../...				
Variación anual activos afectos .....	100 %	98 %	124 %	106 %
Variación provisión a l/p al personal .....	100 %	92 %	107 %	107 %
Prestaciones pagadas .....	814.000	607.000	847.000	964.000
Variación prestaciones pagadas .....	100 %	75 %	140 %	114 %
Variación obligaciones por pensiones .....	100 %	96 %	111 %	112 %
Provisión por retribución a l/p al personal ....	2.114.000	2.223.000	2.193.000	2.368.000
Variación provisión por retribución a l/p al personal .....	100 %	105 %	99 %	108 %
Fuente: CCAA BBVA.				

Una vez calculado el valor de la provisión se procedería a determinar las contribuciones a realizar al fondo por parte de la empresa promotora. En la figura 4, puede observarse como el BBVA determina la cuantía de las contribuciones a realizar.

Figura 4. Determinación de las aportaciones a realizar al fondo

Determinación de las cuantías
Capital adicional a la jubilación: Diferencia teórica a cada fecha de jubilación hipotética entre las siguientes cuantías:
Fondo teórico a la jubilación menos Fondo proyectado
Siendo:
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fondo teórico a la jubilación. Valor actual actuarial a la fecha de jubilación según hipótesis descritas, de la renta vitalicia constante con su correspondiente reversión al cónyuge y/o huérfanos en caso de fallecimiento. La cuantía de renta vitalicia constante teórica a la jubilación del trabajador (siendo la de viudedad-orfandad la que proceda).</li> <li>Fondo proyectado. El que corresponde en cada caso en el plan de pensiones de empleo y/o pólizas de seguro correspondientes, a fecha de jubilación, y según hipótesis.</li> </ul>
Fuente: Acuerdo BBVA-UGT 2000.

## 11. PROPUESTA PARA SOLUCIONAR LA PROBLEMÁTICA CONTABLE DE LAS RESERVAS POR PÉRDIDAS Y GANANCIAS ACTUARIALES Y OTROS AJUSTES

1.º El PGC no establece qué hacer con la reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes una vez liquidado el plan. Si analizamos el significado de esta reserva, el saldo de la misma recoge los ahorros o mayores costes en concepto de aportaciones futuras por parte de la empresa promotora como consecuencia de las variaciones de las hipótesis actuariales. Si el plan ha sido liquidado no tiene ningún sentido mantener una reserva que recoja el ahorro o mayor coste en contribuciones futuras si no van a llegar a producirse, así como el efecto fiscal derivado de las mismas y que también está reconocido en los estados financieros.

Eliminar esta reserva supone un problema, ya que una vez liquidado el plan, el saldo de la provisión es 0 y los activos afectos habrán sido usados para pagar las prestaciones a los trabajadores, por lo tanto, no hay ninguna partida relacionada con el plan que podamos utilizar para eliminar la reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

2.º A la hora de llevar a cabo el proceso de eliminación o reclasificación de la reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes que planteamos una vez que el plan de prestaciones definidas está liquidado, antes de proceder a la eliminación o reclasificación de la reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes, es necesario eliminar una cuenta del grupo 8 (impuesto diferido). Siguiendo al PGC, al ser ingresos o gastos imputados a patrimonio neto, deben quedar cerradas al cierre del ejercicio, pero en la contabilización de las ganancias y pérdidas actuariales, dicha cuenta permanece abierta. Si tenemos en cuenta el efecto fiscal tal y como dice el PGC, esto implicaría otra problemática añadida.

Nuestra propuesta a esta problemática contable, consiste, en primer lugar, en eliminar el saldo de la cuenta de impuesto diferido. La razón para eliminar el saldo de esta cuenta es que este no podrá aplicarse en ejercicios sucesivos. El origen del saldo de esta cuenta proviene de la compensación entre el efecto fiscal de ganancias y de pérdidas actuariales del plan, por lo tanto, si el plan se liquida, no se registrarán más ganancias ni pérdidas actuariales, y por lo cual el saldo resultante de la cuenta al no poder seguir compensándose tendría que ser eliminado. La problemática de esta eliminación es que no puede reconocerse un activo o pasivo fiscal para cerrar o eliminar la cuenta de impuesto diferido, porque las ganancias y pérdidas actuariales, al no pasar por la cuenta de pérdidas y ganancias, no podrán dar lugar a activos o pasivos fiscales. La opción que proponemos para su eliminación es deshacer el asiento que se ha ido registrando cuando se ha reconocido el efecto fiscal de las ganancias y pérdidas actuariales en la cuenta de impuesto diferido.

En segundo lugar, tendríamos que eliminar la reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes consistiendo nuestra propuesta en transferir el saldo de esta reserva (reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes) a reservas voluntarias, por dos razones:

La primera de ellas sería que el factor que provocaba la indisponibilidad de las mismas desaparece (el plan ya ha sido liquidado).

La segunda es que si ese ahorro o mayor coste en contribuciones futuras no lo hemos podido aplicar a futuro, podemos aplicarlo sobre las contribuciones que anteriormente han sido reconocidas como gasto durante toda la vida del plan, estando estos gastos recogidos en las reservas.

A continuación, incluimos las cuentas a utilizar para la eliminación de la reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

Eliminación del saldo pendiente en la cuenta de impuesto diferido. Siendo el saldo de la cuenta deudor, abonaremos por la totalidad del saldo de la cuenta contra la de impuesto diferido, cargando contra la cuenta de reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

Código cuenta	Liquidación del plan, reclasificación de las cuentas vinculadas al mismo, aun con saldo (impuesto diferido)	Debe	Haber
115	Reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes .....		
8301	Impuesto diferido .....		

En el caso de que el saldo de la cuenta de impuesto diferido fuera acreedor, el asiento a realizar para la eliminación consistiría en cargar por la totalidad del saldo de la cuenta contra la de impuesto diferido y abonar contra la cuenta de reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

Código cuenta	Liquidación del plan, reclasificación de las cuentas vinculadas al mismo, aun con saldo (impuesto diferido)	Debe	Haber
8301	Impuesto diferido .....		
115	Reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes .....		

Una vez eliminado el efecto fiscal, procederíamos a la reclasificación de la reserva por pérdidas y ganancias actuariales.

En el supuesto de que el saldo de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales fuera de saldo acreedor, cargaremos por la totalidad del saldo de la cuenta contra la de reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes, abonando contra una cuenta de reservas, en este caso nosotros lo haremos utilizando la cuenta de reservas voluntarias.

Código cuenta	Liquidación del plan, reclasificación de las cuentas vinculadas al mismo, aun con saldo (reserva por pérdidas y ganancias actuariales)	Debe	Haber
115	Reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes .....		
113	Reservas voluntarias .....		

En el caso de que el saldo de la cuenta de reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes, fuera deudor, abonaríamos por la totalidad del saldo de la cuenta contra la de reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

Código cuenta	Liquidación del plan, reclasificación de las cuentas vinculadas al mismo, aun con saldo (reserva por pérdidas y ganancias actuariales)	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias .....		
115	Reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes .....		

Si las ganancias y pérdidas actuariales no tuvieran efecto fiscal, no se daría esta problemática con la cuenta del grupo 8 (impuesto diferido), además el proceso de eliminación o reclasificación de la reserva por pérdidas y ganancias actuariales sería más simple, siendo los asientos a realizar, si no tuviéramos en cuenta el efecto fiscal de las mismas, los siguientes:

En el supuesto de que el saldo de las reservas por pérdidas y ganancias actuariales fuera acreedor, cargaríamos contra la cuenta de reservas por pérdidas y ganancias actuariales por la totalidad del saldo, abonando contra la cuenta de reservas voluntarias.

Código cuenta	Liquidación del plan, reclasificación de las cuentas vinculadas al mismo, aun con saldo (reserva por pérdidas y ganancias actuariales)	Debe	Haber
115	Reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes .....		
113	Reservas voluntarias .....		

En el caso de que el saldo de la cuenta de reservas por pérdidas y ganancias actuariales fuera deudor, cargaríamos por la totalidad del saldo contra la de reservas voluntarias, abonando contra la cuenta de reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

Código cuenta	Liquidación del plan, reclasificación de las cuentas vinculadas al mismo, aun con saldo (reserva por pérdidas y ganancias actuariales)	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias .....		
115	Reserva por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes .....		

---

## Referencias bibliográficas

Amat, O. y Crespo, P. (2011). *Monografía provisiones y contingencias*, pp. 180-240.

Larriba, A. (2007). *Seminario sobre la reforma contable. Retribución a largo plazo al personal*. Madrid: AECA.

Plan General de Contabilidad.

Torres-Rueda, J. (2008). Retribución a los empleados. En C. Abad *et al.*, *Análisis práctico y guía de implantación del nuevo PGC* (pp. 267-295). CISS.

## Cuentas anuales y normativa consultada

Cuentas anuales consolidadas BBVA 2012-2015.

IASB: NIC 19, «Beneficios a los empleados».

IASB: NIC 26, «Contabilización e información financiera sobre planes de beneficios por retiro».

IASB. NIC 37, «Provisiones, activos y pasivos contingentes».

---

## Webgrafía

<https://www.cnmv.es>.

[http://bbva.fesugt.es/prevision\\_social\\_acuerdos/Acuerdo%20%2013112002%20Anexos.pdf](http://bbva.fesugt.es/prevision_social_acuerdos/Acuerdo%20%2013112002%20Anexos.pdf).

[https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo\\_imagenes/imagen.cmd?osicion=3&path=1072615](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/imagen.cmd?osicion=3&path=1072615).

# Segundo ejercicio de las pruebas selectivas para el ingreso en el Cuerpo Superior de Interventores y Auditores de la Administración de la Seguridad Social

**Javier Romano Aparicio**

*Profesor de CEF.- UDIMA*

(Segundo ejercicio del proceso selectivo para el ingreso, por el sistema general de acceso libre y promoción interna, en el Cuerpo Superior de Interventores y Auditores de la Administración de la Seguridad Social, convocado por Resolución de 17 de octubre de 2016 [BOE de 21 de octubre]).

---

## Sumario

- Caso 1. Contabilidad de sociedades.** Fusión de un grupo horizontal y contabilidad de la fusión. Fusión inversa, valoración y contabilidad. Investigación y desarrollo: activación y amortización.
- Contabilidad financiera.** Propiedad industrial, activación y amortización. Instrumentos financieros: operaciones de cobertura, activos financieros para negociar y activos financieros disponibles para la venta.
- Caso 2 Contabilidad financiera.** Elaboración del balance de comprobación, contabilidad de las operaciones pendientes, determinación del resultado del ejercicio y balance de situación.
- Caso 3. Operaciones financieras y contabilidad.** Valores representativos de deuda mantenidos para el vencimiento.

## CASO PRÁCTICO NÚM. 1

### Contabilidad de sociedades y financiera

1. Una persona física es propietaria del 100% de las acciones de la sociedad HHH, SA y de la sociedad JJJ, SA que ha decidido fusionarlas en una sola sociedad. La sociedad JJJ, SA absorberá a la sociedad HHH, SA. Se conoce que:

- La fecha de los acuerdos de fusión de las dos sociedades fue el 1 de enero de 20X6, de acuerdo con el proyecto de fusión publicado en el año 20X5 (relación de canje: 4 acciones de la sociedad JJJ, SA por cada 5 acciones de la sociedad HHH, SA).
- Cada una de las sociedades tiene un negocio distinto.
- Balance a 31 de diciembre de 20X5 de la sociedad HHH, SA es de forma esquemática (en um):

Activo diverso .....	28.000	Capital social (1.000 acciones) .....	10.500
		Reservas .....	7.910
		Resultado del ejercicio .....	140
		Pasivo diverso .....	9.450
<b>Total activo .....</b>	<b>28.000</b>	<b>Total patrimonio neto y pasivo ....</b>	<b>28.000</b>

- Balance a 31 de diciembre de 2015 de la sociedad JJJ, SA es de forma esquemática (en um):

Activo diverso .....	5.000	Capital social (300 acciones) .....	1.500
		Reservas .....	3.000
			.../...

.../...		Resultado del ejercicio .....	150
		Pasivo diverso .....	350
<b>Total activo .....</b>	<b>5.000</b>	<b>Total patrimonio neto y pasivo ....</b>	<b>5.000</b>

- El valor real de una acción de HHH, SA es a 1 de enero de 2016: 24 um.
- El valor real de una acción de JJJ, SA es a 1 de enero de 2016: 30 um.
- Para simplificar suponemos que la fecha de inscripción de la fusión en el Registro Mercantil es el 1 de enero de 2016.
- El importe del valor contable de los activos no corrientes, excluidos los financieros, es (en um):

Valor contable de activos no corrientes no financieros	31 de diciembre de 2015
Sociedad HHH, SA .....	15.000
Sociedad JJJ, SA .....	2.400

- El valor razonable de los elementos a 31 de diciembre de 2015 de la sociedad HHH, SA es (en um):

Activo no corriente no financiero .....	18.000
Otro activo diverso .....	13.500
Pasivo diverso .....	10.000

- El valor razonable a 31 de diciembre de 2015 de la sociedad JJJ, SA es (en um):

Activo no corriente no financiero .....	3.600
Otro activo diverso .....	4.200
Pasivo diverso .....	350

Se pide:

- a) Registro contable de la fusión en la sociedad HHH, SA.
- b) Registro contable de la fusión en la sociedad JJJ, SA.
- c) Formular el esquema de balance resultante tras la fusión el 1 de enero de 2016.
- d) Registro contable de la fusión en la sociedad HHH, SA, si no hubiera pertenecido a la misma persona física que la sociedad JJJ, SA.
- e) Registro contable de la fusión en la sociedad JJJ, SA, si no hubiera pertenecido a la misma persona física que la sociedad HHH, SA.

2. La sociedad MMM tiene contabilizados, entre otros, los activos siguientes a 1 de enero de 2016 (en um), incluidas las correcciones de valor:

Código	Cuenta	Importe
200	Investigación .....	15.000
2800	Amortización acumulada de investigación .....	6.000
201	Desarrollo .....	86.000
2801	Amortización acumulada de desarrollo .....	8.600
203	Propiedad industrial .....	45.000
2803	Amortización acumulada de propiedad industrial .....	15.000
2550	Activos por derivados financieros a largo plazo, cartera de negociación	2.000
2553	Activos por derivados financieros a largo plazo, instrumentos de cobertura .....	7.000
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio (200 acciones ZETA, SA) .....	12.000
133	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (acciones ZETA, SA) .....	1.800

Se sabe que en el ejercicio 2016:

- Se han realizado gastos de investigación totales por importe de 4.500 um. Tales gastos están específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido se puede distribuir en el tiempo. Corresponden a dos proyectos: i) proyecto A (3.500 um) en el que se han obtenido los objetivos perseguidos; ii) proyecto B

(1.000 um) en el que se prevé obtener los objetivos perseguidos en el año próximo. Se sabe que ambos proyectos han durado más de un año, los gastos financieros correspondientes al proyecto A tienen un importe de 97 um y los correspondientes al proyecto B tienen un importe de 28 um.

- Se han realizado gastos de desarrollo por importe de 2.600 um que corresponden solo al proyecto X que aún no está finalizado, respecto al cual se sabe que: i) existen motivos fundados de éxito técnico; ii) la rentabilidad económico-comercial está razonablemente asegurada, no así su financiación; iii) la distribución temporal de los costes está claramente establecida.
- Gastos de desarrollo, por importe de 20.000 um, activados el 31 de diciembre de 2015, se han patentado inscribiéndose en el correspondiente registro al inicio de año. Coste de la patente: 120 um.
- La vida útil de activos de «investigación», «desarrollo» y «propiedad industrial» de todos los existentes a 1 de enero de 2016 termina en el ejercicio 2018 o siguientes. La propiedad industrial se amortiza en 10 años.
- En el ejercicio anterior se han adquirido derivados financieros (opciones) y se sabe que el valor razonable de las mismas, a 31 de diciembre de 2016, tiene un importe de 1.980 um (cartera de negociación).
- En el ejercicio anterior se han adquirido derivados financieros (opciones), que se han declarado como de cobertura de valor razonable y se sabe que el valor razonable de las mismas, a 31 de diciembre de 2016, tiene un importe de 7.100 um.
- Las acciones de Zeta, SA (cartera de disponibles para la venta) fueron adquiridas por 10.200 um. Se sabe que: i) a mediados de ejercicio se han enajenado 70 acciones por un importe unitario de 50 um; ii) tienen un valor razonable unitario a 31 de diciembre de 2016 de 57 um.

*Se pide para el ejercicio 2016:*

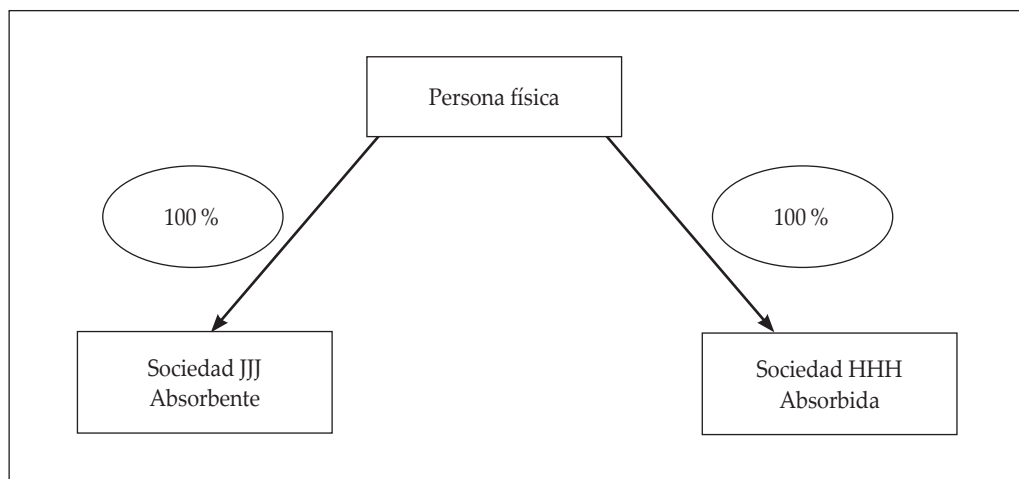
- a) Registro contable de los gastos de investigación (incluida su amortización).
- b) Registro contable de los gastos de desarrollo (incluida su amortización).
- c) Registro contable de la propiedad industrial (incluida su amortización).
- d) Registro contable de los derivados financieros de la cartera de negociación.
- e) Registro contable de los derivados financieros declarados instrumentos de cobertura.
- f) Registro contable del activo de la cartera de disponible para la venta.

## SOLUCIÓN

### PUNTO 1

#### a) Registro contable de la fusión en la sociedad HHH, SA

El esquema de la situación inicial planteada en el supuesto es el siguiente:



La situación anterior es la que corresponde a un grupo de sociedades horizontal que será aquel en el que varias sociedades se encuentran regidas por los mismos administradores o tiene socios comunes, pero ninguna de ellas tiene participación sobre las otras por lo que no puede detectarse una sociedad dominante que ejerza el control sobre las otras (unidad de decisión) y, por lo tanto, no forman un grupo consolidable. El caso plantea además la fusión por absorción de una de las sociedades del grupo por la otra, no existiendo toma de control (el dueño de ambas sociedades es la misma persona física), por lo que no es aplicable la norma de registro y valoración (NRV) 19.<sup>a</sup>, «Combinaciones de negocios», del Plan General de Contabilidad (PGC), ya que en su apartado 1 indica:

«La presente norma regula la forma en que las empresas deben contabilizar las combinaciones de negocios en las que participan, entendidas como aquellas operaciones en las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios».

La normativa contable en este caso está desarrollada en la NRV 21.<sup>a</sup>, «Operaciones entre empresas», del PGC, apartado 2.2, «Operaciones de fusión y escisión», cuyo apartado 2.2.1, «Criterios de reconocimiento y valoración», señala:

«a) En las operaciones entre empresas del grupo en las que intervenga la empresa dominante del mismo o la dominante de un subgrupo y su dependiente, directa o indirectamente, los elementos patrimoniales adquiridos se valorarán por el importe que correspondería a los mismos, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo según las citadas Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas.

La diferencia que pudiera ponerse de manifiesto en el registro contable por la aplicación de los criterios anteriores, se registrará en una partida de reservas.

Sin perjuicio de lo anterior, cuando la vinculación dominante-dependiente, previa a la fusión, trae causa de la transmisión entre empresas del grupo de las acciones o participaciones de la dependiente, sin que esta operación origine un nuevo subgrupo obligado a consolidar, el método de adquisición se aplicará tomando como fecha de referencia aquella en que se produce la citada vinculación, siempre que la contraprestación entregada sea distinta a los instrumentos de patrimonio de la adquirente.

Se aplicará este mismo criterio en los supuestos de dominio indirecto, cuando la dominante deba compensar a otras sociedades del grupo que no participan en la operación por la pérdida que, en caso contrario, se produciría en el patrimonio neto de estas últimas.

b) En el caso de operaciones entre otras empresas del grupo, los elementos patrimoniales adquiridos también se valorarán según sus valores contables en las cuentas anuales consolidadas en la fecha en que se realiza la operación.

En el caso particular de la fusión, la diferencia que pudiera ponerse de manifiesto entre el valor neto de los activos y pasivos de la sociedad adquirida, ajustado por el saldo que deba lucir en las subagrupaciones A-2) y A-3) del patrimonio neto, y cualquier importe correspondiente al capital y prima de emisión que, en su caso, hubiera emitido la sociedad absorbente, se contabilizará en una partida de reservas».

Por tanto, la disolución de la sociedad HHH, al tratarse de empresas del grupo, no implicará el reconocimiento de resultado alguno, dando lugar a los siguientes registros contables.

Apertura de la contabilidad:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Activo diverso .....	28.000	
100	Capital social .....		10.500
11	Reservas .....		7.910
129	Resultado del ejercicio .....		140
-	Pasivo diverso .....		9.450

Traspaso de los activos y pasivos:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Pasivo diverso .....	9.450	
5531	Socios, cuenta de fusión .....	18.550	
-	Activo diverso .....		28.000

Fijación del haber social y cierre de la contabilidad:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
100	Capital social .....	10.500	
11	Reservas .....	7.910	
129	Resultado del ejercicio .....	140	
5531	Socios, cuenta de fusión .....		18.550

**b) Registro contable de la fusión en la sociedad JJJ, SA**

La sociedad JJJ, SA es la sociedad absorbente, que realizará la ampliación de capital para emitir las acciones necesarias para recibir los activos y pasivos de la sociedad absorbida HHH, los cuales se incorporan a valor contable, ya que aplican los criterios expuestos en el apartado anterior (NRV 21.<sup>a</sup>, «Operaciones entre empresas del grupo» del PGC).

Apertura de la contabilidad:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Activo diverso .....	5.000	
100	Capital social .....		1.500
11	Reservas .....		3.000
129	Resultado del ejercicio .....		150
-	Pasivo diverso .....		350

Cálculos extracontables:

Número de acciones de HHH .....	1.000
Relación de canje (4 acciones JJJ x 5 acciones HHH) a emitir por JJJ ..... (1.000 x 4/5)	800
	.../...

.../...	
Valor nominal de emisión .....	5

Recepción del patrimonio de HHH que se incorpora a valor contable:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Activo diverso .....	28.000	
-	Pasivo diverso .....		9.450
5530	Socios de sociedad disuelta .....		18.550

Por la emisión y entrega de las acciones:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
5530	Socios de sociedad disuelta .....	18.550	
100	Capital social (800 × 5) .....		4.000
110	Prima de emisión o asunción .....		14.550

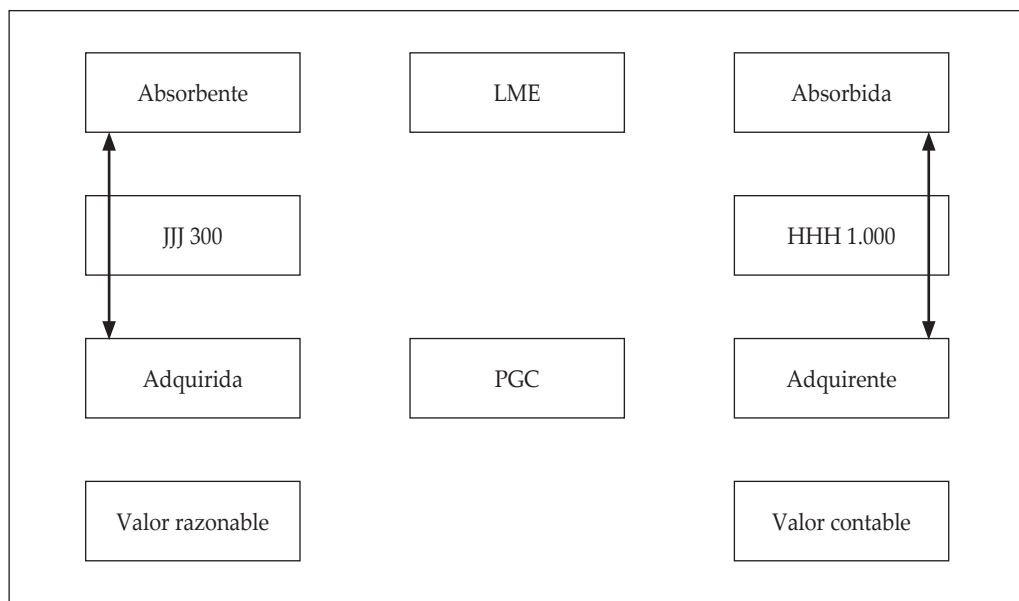
### c) Formular el balance resultante tras la fusión el 1 de enero de 2016

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Activo diverso (28.000 + 5.000) .....	33.000	Capital social (1.100 × 5) .....	5.500
		Prima de emisión o asunción .....	14.550
		Reservas .....	3.000
		Resultado del ejercicio .....	150
		Pasivo diverso (9.450 + 350) .....	9.800
<b>Total activo .....</b>	<b>33.000</b>	<b>Total patrimonio neto y pasivo ..</b>	<b>33.000</b>

### d) Registro contable de la fusión en la sociedad HHH, SA, si no hubiera pertenecido a la misma persona física que la sociedad JJJ, SA

En este caso se aplica la NRV 19.<sup>a</sup> del PGC y estamos ante una fusión inversa, ya que el enunciado proporciona los valores razonables de ambas sociedades.

Valor razonable JJJ, SA (300 acciones × 30) .....	9.000
Valor razonable HHH, SA (1.000 acciones × 24) .....	24.000



La NRV 19.<sup>a</sup> del PGC se refiere a las fusiones inversas en el apartado 2.1:

«Puede suceder que, como consecuencia de la aplicación de los criterios anteriores, el negocio adquirido sea el de la sociedad absorbente, de la beneficiaria o de la que realiza la ampliación de capital. A los efectos de esta norma, estas operaciones se denominan adquisiciones inversas, debiéndose tener en cuenta los criterios incluidos en las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas que desarrollan el Código de Comercio, con las necesarias adaptaciones por razón del sujeto que informa».

Una vez identificada la sociedad adquirente se siguen los demás pasos establecidos en el método de adquisición definido en la NRV 19.<sup>a</sup>:

*Valoración de los activos identificables y pasivos asumidos de JJJ, SA*

Activos identificables	Importe	Pasivos asumidos	Importe
Activos no corrientes no financieros	3.600	Pasivo diverso .....	350
			.../...

Activos identificables	Importe	Pasivos asumidos	Importe
.../...			
Otro activo diverso .....	4.200		
	7.800		350
7.800 – 350 = 7.450			

*Cálculo de la diferencia de la combinación de negocios:*

Coste de la combinación (Valor razonable sociedad adquirida JJJ = 300 × 30)	9.000
Menos valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos sociedad adquirida JJJ, SA .....	7.450
Fondo de comercio .....	1.550

*Contabilidad*

Por la apertura de la contabilidad:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
–	Cuentas deudoras .....	28.000	
–	Cuentas acreedoras .....		28.000

Traspaso de activos y pasivos:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
–	Pasivo diverso .....	9.450	
5531	Socios, cuenta de fusión .....	18.550	
–	Activo .....		28.000

Cierre de la contabilidad:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
100	Capital social .....	10.500	
			.../...

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
.../...			
11	Reservas .....	7.910	
129	Resultado del ejercicio .....	140	
5531	Socios, cuenta de fusión .....		18.550

**e) Registro contable de la fusión en la sociedad JJJ, SA, si no hubiera pertenecido a la misma persona física que la sociedad HHH, SA**

Apertura de la contabilidad:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Cuentas deudoras .....	5.000	
-	Cuentas acreedoras .....		5.000

Por las plusvalías/minusvalías generadas en el proceso y que se registran en la sociedad JJJ que actúa como adquirida:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Activo diverso (7.800 - 5.000) .....	2.800	
204	Fondo de comercio .....	1.550	
778-	Ingresos excepcionales por fusión .....		4.350

Recepción de los activos y pasivos de HHH que se incorporan a valor contable, ya que se trata de la sociedad adquirente:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Activo diverso .....	28.000	
-	Pasivo diverso .....		9.450
5530	Socios de sociedad disuelta .....		18.550

Por la entrega de la emisión de las acciones y su entrega a los accionistas de HHH:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
5530	Socios de sociedad disuelta .....	18.550	
			.../...

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
.../...			
100	Capital social (800 acciones × 5) .....		4.000
110	Prima de emisión o asunción .....		14.550

## PUNTO 2

### a) Registro contable de los gastos de investigación (incluida su amortización)

En relación con los gastos de investigación y desarrollo, la NRV 6.<sup>a</sup> del PGC indica en su apartado a), «Investigación y desarrollo»:

«Los gastos de investigación serán gastos del ejercicio en que se realicen. No obstante podrán activarse como inmovilizado intangible desde el momento en que cumplan las siguientes condiciones:

Estar específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo.

Tener motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate».

Los gastos de investigación que figuren en el activo deberán amortizarse durante su vida útil, y siempre dentro del plazo de cinco años; en el caso de que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el activo deberán imputarse directamente a pérdidas del ejercicio.

Los gastos de desarrollo, cuando se cumplan las condiciones indicadas para la activación de los gastos de investigación, se reconocerán en el activo y deberán amortizarse durante su vida útil, que, en principio, se presume, salvo prueba en contrario, que no es superior a cinco años; en el caso de que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el activo deberán imputarse directamente a pérdidas del ejercicio.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
6	Gastos por naturaleza (3.500 + 1.000) .....	4.500	
69	Gastos financieros (97 + 28) .....	125	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....		4.625

La Resolución de 28 de mayo de 2013, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de registro, valoración e información a incluir en la memoria del inmovilizado intangible, en el apartado 1.7 de la norma sexta, indica respecto a los gastos financieros:

«En ningún caso se imputarán a los proyectos de investigación y desarrollo los costes de subactividad y los de estructura general de la empresa. En los proyectos de investigación que hayan podido ser activados por cumplir los requisitos recogidos en el apartado dos de esta norma, tampoco se activarán gastos financieros a pesar de que los proyectos tengan una duración superior al año».

Por tanto, por la activación de los gastos al cierre del ejercicio:

Por la activación al cierre del ejercicio:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
200	Investigación A .....	3.500	
200	Investigación B .....	1.000	
730	Trabajos realizados para el inmovilizado intangible .....		4.500

La amortización de estos proyectos se realizará en los años siguientes suponiendo que su activación ha sido al final del ejercicio.

Por la amortización de la investigación activada en años anteriores:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
680	Amortización del inmovilizado intangible .....	3.000	
280	Amortización acumulada de investigación (15.000/5) .....		3.000

**b) Registro contable de los gastos de desarrollo (incluida su amortización)**

**c) Registro contable de la propiedad industrial (incluida su amortización)**

**NOTA.** A efectos de solución, los apartados b) y c) se realizan simultáneamente.

La resolución anteriormente mencionada, en el apartado 1.3 de la norma sexta, señala entre los requisitos para la activación de los gastos de investigación y desarrollo que la financiación debe estar asegurada:

«e) La financiación de los distintos proyectos debe estar razonablemente asegurada para completar la realización de los mismos. Además, debe estar asegurada la

disponibilidad de los adecuados recursos técnicos o de otro tipo para completar el proyecto y para utilizar o vender el activo intangible».

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
-	Gastos por naturaleza .....	2.600	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....		2.600

Al inicio del ejercicio por la activación de la patente cuyo tratamiento contable está descrito en la NRV 6.<sup>a</sup>, «Normas particulares sobre el inmovilizado intangible», apartado b), «Propiedad industrial»:

«Se contabilizarán en este concepto, los gastos de desarrollo capitalizados cuando se obtenga la correspondiente patente o similar, incluido el coste de registro y formalización de la propiedad industrial, sin perjuicio de los importes que también pudieran contabilizarse por razón de adquisición a terceros de los derechos correspondientes. Deben ser objeto de amortización y corrección valorativa por deterioro según lo especificado con carácter general para los inmovilizados intangibles».

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
203	Propiedad industrial .....	20.120	
2801	Amortización acumulada de desarrollo .....	0	
201	Desarrollo .....		20.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....		120

Al cierre del año 2016 por la amortización de desarrollo no patentado y de la propiedad industrial activada al inicio del año y de la que figura en el balance facilitado por el enunciado del supuesto:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
680	Amortización del inmovilizado intangible .....	13.200	
2801	Amortización acumulada de desarrollo [(86.000 - 20.000)/5] .....		13.200

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
680	Amortización del inmovilizado intangible .....	6.512	
2803	Amortización acumulada de propiedad industrial .....		6.512
	(20.120/10 + 45.000/10)		

### d) Registro contable de los derivados financieros de la cartera de negociación

Los activos financieros mantenidos para negociar se valorarán por su valor razonable, sin deducir los costes de transacción en que se pudiera incurrir en su enajenación. Los cambios que se produzcan en el valor razonable se imputarán en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio (NRV 9.<sup>a</sup>, «Instrumentos financieros» del PGC, apartado 2.3). Por tanto:

Valor contable del derivado .....	2.000
Valor razonable .....	1.980
Pérdida .....	20

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
6630	Pérdidas de cartera de negociación .....	20	
2550	Activos por derivados financieros a largo plazo, cartera de negociación .....		20

### e) Registro contable de los derivados financieros declarados instrumentos de cobertura.

El tratamiento contable de las coberturas contables está descrito en el apartado 6 de la NRV 9.<sup>a</sup>, «Instrumentos financieros» del PGC. Concretamente el apartado c) de la mencionada norma en relación con las coberturas de valor razonable señala:

«a) Cobertura del valor razonable: cubre la exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos o de compromisos en firme aún no reconocidos, o de una parte concreta de los mismos, atribuible a un riesgo en particular que pueda afectar a la cuenta de pérdidas y ganancias (por ejemplo, la contratación de una permuta financiera para cubrir el riesgo de una financiación a tipo de interés fijo). Los cambios de valor del instrumento de cobertura y de la partida cubierta atribuibles al riesgo cubierto se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias».

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
2553	Activos por derivados financieros a largo plazo, instrumentos de cobertura .....	100	.../...

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
.../...			
7633	Beneficios de instrumentos de cobertura .....		100

### f) Registro contable del activo de la cartera de disponible para la venta

A partir de los datos facilitados por el enunciado del supuesto se puede obtener:

Coste unitario (10.200/200) .....	51
Valor razonable unitario (12.000/200) .....	60

Por la venta de 70 de acciones que se realiza en los siguientes pasos:

Ajuste a valor razonable de la cartera. A efectos de solución se procede a realizar el ajuste de todas las acciones, aunque nos podríamos limitar a las 70 acciones que se venderán.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
800	Pérdidas en activos financieros disponibles para la venta ..... [(50 - 60) × 200]	2.000	
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio		2.000

Venta de 70 acciones:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....	3.500	
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio		3.500

Cálculo extracontable del resultado. Se ha producido una pérdida de 70 acciones que se obtiene de la siguiente forma:

Precio de venta (70 acciones × 50) .....	3.500
Precio de coste (70 acciones × 51) .....	3.570
Pérdida .....	70

Por el traspaso de la pérdida desde patrimonio al resultado del ejercicio:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
6632	Pérdidas de disponibles para la venta .....	70	
902	Transferencia de pérdidas de activos financieros disponibles para la venta .....		70

Y, por último, por la regularización de las cuentas de los grupos 8 y 9:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
902	Transferencia de pérdidas de activos financieros disponibles para la venta .....	70	
133	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta .....	1.930	
800	Pérdidas en activos financieros disponibles para la venta .....		2.000

Al final del año por el ajuste a valor razonable de la cartera:

Valor contable (130 acciones × 50) .....	6.500
Valor razonable (130 acciones × 57) .....	7.410
Incremento .....	910

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio	910	
900	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta .....		910

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
900	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta .....	910	
133	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta .....		910

## CASO PRÁCTICO NÚM. 2

## Contabilidad financiera

La empresa Distransa presenta el 30 de noviembre de 2015 los siguientes saldos expresados en euros:

Cuentas	Importes	S. Deudores	S. Acreedores
Capital social .....	1.000.000		
Reserva legal .....	200.000		
Reservas voluntarias .....	1.300.000		
Deudas a largo plazo con entidades de crédito .....	500.000		
Subvenciones oficiales de capital .....	600.000		
Aplicaciones informáticas .....	6.600		
Terrenos .....	500.000		
Construcciones .....	2.400.000		
Amortización acumulada de construcciones .....	216.000		
Mobiliario .....	250.000		
Amortización acumulada de mobiliario .....	235.000		
Elementos de transporte .....	700.000		
Amortización acumulada de elementos de transporte .....	200.000		
Maquinaria .....	1.000.000		
Provisión para desmantelamiento de maquinaria .....	4.313		
Amortización acumulada de maquinaria .....	200.000		
Equipos para procesos de información .....	600.000		
Instalaciones técnicas en montaje .....	400.000		
Mercaderías (40 cámaras frigoríficas) .....	240.000		
Proveedores nacionales .....	100.000		
			.../...

Cuentas	Importes	S. Deudores	S. Acreedores
.../...			
Proveedores extranjeros (320.025.000 RKW) .....	300.000		
Clientes .....	600.000		
Anticipos a proveedores .....	100.000		
Activo por diferencias temporarias deducibles .....	120.000		
Hacienda Pública retenciones y pagos a cuenta .....	25.000		
Bancos .....	A determinar		
Compras de mercaderías (310 cámaras a 6.710.000 RKW/ UNIDAD) .....	1.891.000		
Devoluciones de compras (10 cámaras a 6.710.000 RKW/ UNIDAD) .....	61.000		
Primas de seguros .....	30.000		
Servicios de profesionales independientes .....	30.000		
Otros servicios .....	60.000		
Suministros .....	80.000		
Publicidad y propaganda .....	30.000		
Sueldos y salarios .....	750.000		
Seguridad Social a cargo de la empresa .....	250.000		
Intereses de deudas .....	12.500		
Gastos excepcionales .....	50.000		
Venta de mercaderías (300 cámaras frigoríficas) .....	3.100.000		
<i>Rappels</i> sobre ventas .....	100.000		
Prestación de servicios .....	3.000.000		
<b>Total</b>			

## Información complementaria y operaciones pendientes de contabilizar:

1. Todas las operaciones de tesorería se realizan a través de banco.
2. Distransa tiene dos líneas de negocio:
  - Distribución en exclusiva en una zona de España de un producto de consumo masivo refrigerado fabricado por Fransa. Para ello dispone de una flota de camiones y gran cantidad de cámaras frigoríficas, facturándole por sus servicios de distribución. Operando de la forma siguiente: Distransa recoge el producto en el almacén de Fransa, que le factura la totalidad de la expedición a precio de venta. Diariamente los productos distribuidos son abonados, anulando el importe de las facturas a Distransa y refacturados por Fransa al mismo precio al cliente final. Distransa genera diariamente una factura por los servicios de distribución que presta a Fransa. Distransa puede devolver la mercancía no distribuida en cualquier momento, y tiene constituido un aval por 200.000 euros.
  - Venta de cámaras frigoríficas Carsa, sus repuestos y servicio de mantenimiento.
3. Si hubiera registros incorrectos en el balance de saldos de Distransa, los corregirá en diciembre para el cierre.
4. El tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades asciende al 25 %.
5. Durante el mes de diciembre Fransa le facturó a Distransa mercancía por valor de 2.000.000 euros y esta distribuyó por valor de 1.950.000 euros, quedando el resto cargada en camiones para reparto en 2016. Distransa facturó a Fransa 195.000 euros por servicios de distribución.
6. Venta de 5 cámaras el día 1 de diciembre de 2015 que se cobrarán de la forma siguiente: recibió 5 cámaras usadas con valor neto realizable total de 1.000 euros valorándolos a efectos de intercambio en 2.000 euros, 11.200 euros a través de banco y el resto a cobrar en 36 letras mensuales por importe de 1.200 euros venciendo la primera el 31 de diciembre de 2015. Tipo de interés efectivo anual 3,4236 %. En el precio se incluye un contrato de mantenimiento anual que tiene un valor de mercado de 1.200 euros.
7. El día 1 de enero de 2015, recibió mediante transferencia la única subvención que disfruta procedente de un ministerio por importe de 600.000 euros, para adquisición de ordenadores. El mismo día se adquirieron por dicho importe, se pagaron mediante transferencia bancaria y se pusieron en condiciones de funcionamiento. Se estima que su valor residual será 0 y su vida útil de 4 años.
8. El mismo día se pagaron por banco los siguientes importes como consecuencia de la implantación del *software*: licencias de uso 6.000 euros y 600 euros por formación del personal. La vida útil se estima en 2 años.

9. La maquinaria se adquirió el día 1 de enero de 2014, tiene un valor residual de 0 y unos costes de desmantelamiento que ascenderán a 5.000 euros al final de la vida útil que se estima en 5 años. Tipo de interés efectivo anual 3,4236 %.
10. La cuenta «Intereses de deudas» recoge el importe devengado a 30 de noviembre de 2015 de los intereses del préstamo a 3 años recibido el día 1 de febrero de 2015, que se ha utilizado para financiar las instalaciones técnicas, que se han adquirido e iniciado su montaje el 1 de julio de 2015 y que se han puesto en condiciones de funcionamiento el día 31 de diciembre, abonando 100.000 euros.  
En el mes de diciembre de 2015 se han devengado y abonado intereses por importe de 1.000 euros.
11. La cuenta de proveedores extranjeros corresponde en su totalidad a una deuda por importe de 320.025.000 RKW (WON, moneda de Corea del Sur, donde adquiere todas las cámaras frigoríficas nuevas que vende). A 31 de diciembre de 2015 el cambio es de 1 euro = 1.400 RKW.
12. El método seguido para la asignación de valor de las existencias es el coste medio ponderado. El valor neto realizable de las cámaras frigoríficas que figuran en existencias finales es de 8.000.000 RKW.
13. Restantes gastos del mes de diciembre:

- Abonados, quedando pendiente las cuotas de la Seguridad Social y las retenciones por IRPF:
 

Sueldos .....	100.000
Seg. Social cuota empresa .....	30.000
Seg. Social cuota trabajador .....	10.000
Retención IRPF .....	20.000
- Estimados:
 

Luz y agua .....	7.000
Teléfono .....	5.000

14. La amortización del ejercicio se calcula por el método lineal teniendo en cuenta las siguientes vidas útiles:
  - Mobiliario ..... 10 años
  - Maquinaria ..... 5 años
  - Construcciones ..... 40 años
  - Elementos de transporte: Adquiridos el 1 de enero de 2013, 7 años hasta 31 de diciembre de 2014. En 2015 se estima que la vida útil restante es de 2 años, como consecuencia de un cambio tecnológico.

- Equipos para proceso de información: 4 años.
  - El valor del terreno ha experimentado un deterioro de 100.000 euros.
15. Para el cálculo del gasto por impuesto sobre beneficios hay que tener en cuenta la siguiente información:
- Tipo impositivo: 25%.
  - Los gastos excepcionales corresponden a una donación que no es fiscalmente deducible, pero que tiene una deducción de la cuota de un 15%.
  - Los activos por diferencias temporarias deducibles que figuran en el balance corresponden al 30% de la dotación para amortizaciones del inmovilizado material de 2013 y 2014, que la sociedad revertirá en 10 años a partir de 2015.
  - Deducciones y bonificaciones de la cuota: solo existe la mencionada anteriormente.
  - El deterioro del valor del terreno no es fiscalmente deducible en el ejercicio 2015.

*Se pide:*

- a) Elaborar el balance de comprobación a 30 de noviembre de 2015 de Distransa. El saldo de la cuenta «Bancos» se obtiene por diferencia de las sumas de los saldos deudores y acreedores.
- b) Contabilizar las operaciones pendientes.
- c) Determinar el resultado del ejercicio que se cierra el 31 de diciembre de 2015.
- d) Elaborar el balance del ejercicio que se cierra el 31 de diciembre de 2015.

## **SOLUCIÓN**

### **APARTADO A)**

Saldos deudores	Importe	Saldos acreedores	Importe
Aplicaciones informáticas .....	6.600	Capital social .....	1.000.000
			.../...

Saldos deudores	Importe	Saldos acreedores	Importe
.../...			
Terrenos y bienes naturales .....	500.000	Reserva legal .....	200.000
Construcciones .....	2.400.000	Reservas voluntarias .....	1.300.000
Mobiliario .....	250.000	Deudas a largo plazo con entidades de crédito .....	500.000
Elementos de transporte .....	700.000	Subvenciones oficiales de capital ....	600.000
Maquinaria .....	1.000.000	Amortización acumulada de construcciones .....	216.000
Equipos para procesos de información	600.000	Amortización acumulada de mobiliario .....	235.000
Instalaciones técnicas en montaje ....	400.000	Amortización acumulada de elementos de transporte .....	200.000
Mercaderías .....	240.000	Provisión por desmantelamiento de maquinaria .....	4.313
Clientes .....	600.000	Amortización acumulada de maquinaria .....	200.000
Anticipos a proveedores .....	100.000	Proveedores .....	100.000
Activos por diferencias temporarias deducibles .....	120.000	Proveedores (moneda extranjera) ...	300.000
Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta .....	25.000	Devoluciones de compras y operaciones similares .....	61.000
Bancos .....	791.213	Ventas de mercaderías .....	3.100.000
Compras de mercaderías .....	1.891.000	Prestaciones de servicios .....	3.000.000
Primas de seguros .....	30.000		
Servicios de profesionales independientes .....	30.000		
Otros servicios .....	60.000		
Suministros .....	80.000		
			.../...

Saldos deudores	Importe	Saldos acreedores	Importe
.../...			
Publicidad, propaganda y relaciones públicas .....	30.000		
Sueldos y salarios .....	750.000		
Seguridad Social a cargo de la empresa	250.000		
Intereses de deudas .....	12.500		
Gastos excepcionales .....	50.000		
Rappels sobre ventas .....	100.000		
<b>Total .....</b>	<b>11.016.313</b>	<b>Total .....</b>	<b>11.016.313</b>

## APARTADOS B) Y C)

Los puntos 1, 2, 3 y 4 son informativos. En relación con el negocio de la línea de distribución, la solución que se propone está basada en que cuando Fransa entrega los productos a Distransa, se cumplen las condiciones de la NRV 14.<sup>a</sup>, «Ingreso por ventas y prestaciones de servicios para el reconocimiento del ingreso». No obstante, del enunciado del supuesto se pueden entender otras alternativas de solución.

### Punto 5

Por la facturación del mes:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
600	Compras de mercaderías .....	2.000.000	
400	Proveedores .....		2.000.000

Por la mercancía distribuida:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
400	Proveedores .....	1.950.000	
			.../...

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
.../...			
600	Compras de mercaderías (1) .....		1.950.000
(1) También se podría utilizar la cuenta 608, «Devoluciones de compras y operaciones similares».			

Por la facturación de los servicios de distribución:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
430	Clientes .....	195.000	
705	Prestaciones de servicios .....		195.000

## Punto 6

1 de diciembre

La venta genera un activo financiero que se ubicará en la categoría de préstamos y partidas a cobrar y, según lo establecido en la NRV 9.<sup>a</sup>, «Instrumentos financieros» del PGC, los activos financieros incluidos en esta categoría se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles.

En cuanto a su valoración posterior es a coste amortizado y los intereses devengados se contabilizarán en la cuenta de pérdidas y ganancias, aplicando el método del tipo de interés efectivo.

El precio de la venta se calcula de la siguiente forma:

Valor asignado a las 5 cámaras usadas .....		2.000
Cobrado por bancos .....		11.200
Valor actual de las letras (1) .....		41.033
Precio de la transacción .....		54.233
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrato de mantenimiento ..... 1.200</li> <li>• Precio de venta ..... 53.033</li> </ul>		
(1) El valor actual de las letras es el siguiente: $1.200 \alpha^{367} i_{12} = 41.033$		

El asiento para reflejar la transacción es:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
600	Compras de mercaderías .....	2.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....	11.200	
431	Clientes, efectos comerciales a cobrar .....	13.220	
451	Clientes, efectos comerciales a cobrar largo plazo .....	27.813	
700	Ventas de mercaderías .....		53.032
438	Anticipos de clientes .....		1.200

31 de diciembre

Por el vencimiento de la primera letra:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....	1.200	
431	Clientes, efectos comerciales a cobrar .....		1.085
762	Ingresos de créditos .....		115

Por la reclasificación a corto plazo de la cuota de amortización financiera de la decimotercera letra de la serie:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
431	Clientes, efectos comerciales a cobrar .....	1.123	
452	Clientes, efectos comerciales a cobrar a largo plazo .....		1.123

Por la imputación de los ingresos devengados del contrato de mantenimiento:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
438	Anticipos de clientes .....	100	
705	Prestaciones de servicios .....		100

## Punto 7

1 de julio

A la vista de los datos que nos ha facilitado el supuesto, se deduce que se registraron las operaciones de la compra del activo y de la subvención, pero esta última sin efecto impositivo, por lo que procede incluir los asientos no realizados.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
8301	Impuesto diferido (600.000 × 25 %) .....	150.000	
479	Pasivos por diferencias temporarias imponibles .....		150.000

Y por su regularización:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
130	Subvenciones oficiales de capital .....	150.000	
8301	Impuesto diferido .....		150.000

La amortización y transferencia a resultados de la subvención se realizarán en el punto 14 que es donde se refiere el enunciado a las amortizaciones.

## Punto 8

Se ha cometido un error en el tratamiento de los 600 euros de gastos de formación que se han imputado a la cuenta 206, «Aplicaciones informáticas», cuando deberían ser gastos de ejercicio. Por tanto, procede el siguiente ajuste para corregir el error (NRV 22.ª PGC):

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
649	Otros gastos sociales .....	600	
600	Aplicaciones informáticas .....		600

## Punto 9

En primer lugar, se realiza un análisis de los saldos facilitados por el enunciado del supuesto con el objeto de comprobar si estos importes son correctos.

Valor inicial provisión por desmantelamiento [5.000/(1,034236) <sup>5</sup> ] .....	4.225,44
Actualización del año 2014 (4.225,44 × 0,034236) .....	144,66
Saldo de la provisión al 1-1-2015 .....	4.370,10
Valor contable .....	4.313
Déficit .....	57,10

El ajuste para corregir el error (NRV 22.<sup>a</sup> PGC) tiene efecto con fecha de 1 de enero de 2015, y suponiendo que el error proviene de la actualización:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias .....	57	
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado .....		57

Y además por la actualización del ejercicio (NRV 15.<sup>a</sup> PGC):

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
660	Gastos financieros por actualización de provisiones .....	150	
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado (4.370,10 × 0,034236) .....		150

## Punto 10

Por los intereses devengados y pagados en el mes de diciembre, cuyo importe es de 1.000 euros según el enunciado.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas, empresas del grupo .....	1.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....		1.000

Con fecha 31 de diciembre por los gastos de montaje y entrada en funcionamiento de las instalaciones técnicas.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
212	Instalaciones técnicas .....	500.000	
232	Instalaciones técnicas en montaje .....		400.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....		100.000

### Punto 11

La cuenta de «Proveedores (moneda extranjera)» es una partida monetaria que debe ser ajustada al tipo de cambio de cierre, recogiendo la diferencia positiva o negativa en el resultado del ejercicio.

Valor contable .....	300.000
Valor tipo de cambio de cierre (320.025.000/1.400) .....	228.589
Disminución deuda .....	71.411

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
4004	Proveedores (moneda extranjera) .....	71.411	
768	Diferencias positivas de cambio .....		71.411

### Punto 12

#### *Cámaras frigoríficas nuevas*

Existencias (40 × 6.000) .....	240.000
Compras netas × balance (300 × 6.100) .....	1.830.000
Compras netas mes de diciembre .....	0
Precio medio (340 cámaras × 6.088,24) .....	2.070.000
Unidades vendidas .....	305
Unidades finales .....	35

Por el reflejo de las existencias finales y eliminación de las existencias iniciales (NRV 10.<sup>a</sup> del PGC).

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
300	Mercaderías (cámaras nuevas) .....	213.088	
610	Variación de existencias de mercaderías (35 × 6.088,24) .....		213.088

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
610	Variación de existencias de mercaderías .....	240.000	
300	Mercaderías (cámaras nuevas) .....		240.000

Y por el deterioro de las existencias finales:

Valor contable .....	213.088
Valor neto realizable (8.000.000 × 35 RKW/1.400) .....	200.000
Deterioro .....	13.088

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
693	Pérdidas por deterioro de existencias .....	13.088	
390	Deterioro de valor de las mercaderías .....		13.088

### *Cámaras frigoríficas usadas*

Por el reflejo de las existencias de cámaras usadas:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
300	Mercaderías (cámaras usadas) .....	2.000	
610	Variación de existencias de mercaderías .....		2.000

Existencias que hay en los camiones de reparto cuya entrega es en el ejercicio siguiente:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
300	Mercaderías .....	50.000	
610	Variación de existencias de mercaderías .....		50.000

A efectos de solución, dado que el precio de coste de estas existencias es similar a su precio de adquisición, no es preciso dotar de deterioro en este tipo de existencias.

### Punto 13

Por los gastos de diciembre que han sido pagados en su totalidad excepto las cuotas de la Seguridad Social y las retenciones de IRPF.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
640	Sueldos y salarios .....	100.000	
642	Seguridad Social a cargo de la empresa .....	30.000	
476	Organismos de la Seguridad Social, acreedores .....		40.000
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas .....		20.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....		70.000

Los gastos estimados son consumos realizados por luz y teléfono que se han de contabilizar con base en el principio del devengo, recogiendo la deuda estimada en la cuenta 4109.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
628	Suministros .....	12.000	
4109	Acreedores por prestaciones de servicios, facturas pendientes de recibir o de formalizar .....		12.000

### Punto 14

Amortización del mobiliario: Aunque el enunciado señala una vida útil de 10 años que proporciona una cuota anual de amortización de 25.000, solamente deben amortizarse 15.000 euros, ya que es el importe de su valor contable al inicio del ejercicio.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material .....	15.000	
2816	Amortización acumulada de mobiliario .....		15.000

Amortización de la maquinaria:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material .....	200.000	
2813	Amortización acumulada de maquinaria (1.000.000/5) .....		200.000

## Amortización de las construcciones:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material .....	60.000	
2811	Amortización acumulada de construcciones (2.400.000/40) .....		60.000

## Amortización de los elementos de transporte:

Valor contable a 1-1-2015 (700.000 - 200.000) .....	500.000
Nueva vida útil pendiente .....	2 años
Nueva cuota anual .....	250.000

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material .....	250.000	
2818	Amortización acumulada de elementos de transporte .....		250.000

Amortización de los equipos para procesos de información, teniendo en cuenta que estaban totalmente subvencionados y que se ha de considerar un efecto impositivo del 25 %.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material .....	75.000	
2817	Amortización acumulada de equipos para procesos de información $[(600.000/4) \times (6/12)]$ .....		75.000

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
840	Transferencia de subvenciones oficiales de capital .....	75.000	
746	Subvenciones, donaciones y legados de capital transferidos al resultado del ejercicio .....		75.000

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
479	Pasivos por diferencias temporarias imponibles .....	18.750	
8301	Impuesto diferido $(75.000 \times 25 \%)$ .....		18.750

Por la regularización de las cuentas de los grupos 8 y 9:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
8301	Impuesto diferido .....	18.750	
130	Subvenciones oficiales de capital .....	56.250	
840	Transferencia de subvenciones oficiales de capital .....		75.000

Y por el deterioro del terreno:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
691	Pérdidas por deterioro del inmovilizado material .....	100.000	
2910	Deterioro de valor de terrenos y bienes naturales .....		100.000

### Punto 15

Para calcular el gasto devengado por el impuesto, en primer lugar, hay que obtener el beneficio antes de impuestos mediante la regularización de las cuentas de gastos e ingresos del balance de comprobación y las que se han utilizado hasta ahora.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
129	Resultado del ejercicio .....	6.142.338	
600	Compras de mercaderías .....		3.893.000
625	Primas de seguros .....		30.000
623	Servicios de profesionales independientes .....		30.000
629	Otros servicios .....		60.000
628	Suministros .....		92.000
627	Publicidad, propaganda y relaciones públicas .....		30.000
640	Sueldos y salarios .....		850.000
642	Seguridad Social a cargo de la empresa .....		280.000
662	Intereses de deudas .....		13.500
678	Gastos excepcionales .....		50.000
709	Rappels sobre ventas .....		100.000
649	Otros gastos sociales .....		600
			.../...

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
.../...			
660	Gastos financieros por actualización de provisiones .....		150
693	Pérdidas por deterioro de existencias .....		13.088
681	Amortización del inmovilizado material .....		600.000
691	Pérdidas por deterioro del inmovilizado material .....		100.000
		6.142.338	6.142.338

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
610	Variación de existencias de mercaderías .....	25.088	
608	Devoluciones de compras y operaciones similares .....	2.011.000	
700	Ventas de mercaderías .....	3.153.032	
705	Prestaciones de servicios .....	3.195.100	
762	Ingresos de créditos .....	115	
768	Diferencias positivas de cambio .....	71.411	
746	Subvenciones, donaciones y legados de capital transferidos al resultado del ejercicio .....	75.000	
129	Resultado del ejercicio .....		8.530.746
		8.530.746	8.530.746

$$\text{Beneficio antes de impuestos} = 8.530.746 - 6.142.338 = 2.388.408$$

### Liquidación del impuesto sobre sociedades

Beneficio antes de impuestos .....	2.388.408
+/- Ajustes	
Gastos excepcionales (1) .....	+ 50.000
Amortizaciones (2) .....	- 48.000
Deterioro del terreno (3) .....	+ 100.000
	.../...

.../...	
Base imponible .....	2.490.408
Tipo de gravamen .....	25 %
Cuota íntegra .....	622.602
Deducciones (50.000 × 15 %) .....	- 7.500
Cuota líquida .....	615.102
Retenciones y pagos a cuenta .....	- 25.000
Cuota diferencial .....	590.102
<p>(1) Se trata de una diferencia permanente, ya que es un gasto del ejercicio que no es deducible.</p> <p>(2) Amortizaciones.                      Activos por diferencias temporarias deducibles = 120.000. El ajuste que provocó este importe fue: <math>120.000/0,25 = +480.000</math>. Este ajuste, según el enunciado, revierte por décimas partes desde 2015 en adelante. Se trata de una diferencia temporal deducible en reversión a partir del año 2015.</p> <p>(2) Se trata de una diferencia temporal deducible en origen.</p>	

Por el impuesto corriente:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
6300	Impuesto corriente .....	615.102	
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta .....		25.000
4752	Hacienda Pública, acreedora por impuesto sobre sociedades .....		590.102

Por los impuestos diferidos:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido .....	12.000	
474	Activos por diferencias temporarias deducibles (48.000 × 25 %) ..		12.000

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
474	Activos por diferencias temporarias deducibles .....	25.000	
6301	Impuesto diferido (100.000 × 25 %) .....		25.000

Por la regularización de las cuentas relacionadas con el gasto devengando por el impuesto sobre sociedades:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
6300	Impuesto corriente .....		615.102
6301	Impuesto diferido .....	13.000	
129	Resultado del ejercicio .....	602.102	

$$\text{Resultado final del ejercicio} = 2.388.408 - 602.102 = 1.786.306$$

## APARTADO D)

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Terrenos y bienes naturales .....	400.000	Capital social .....	1.000.000
Construcciones .....	2.124.000	Reserva legal .....	200.000
Elementos de transporte .....	250.000	Reservas voluntarias .....	1.299.943
Maquinaria .....	600.000	Resultado del ejercicio .....	1.786.306
Equipos para procesos de información .....	525.000	Subvenciones oficiales de capital ...	393.750
Instalaciones técnicas .....	500.000	PASIVO NO CORRIENTE	
Aplicaciones informáticas .....	6.000	Provisión por desmantelamiento maquinaria .....	4.520
ACTIVO CORRIENTE		Deudas a largo plazo con entidades de crédito .....	500.000
Mercaderías .....	252.000	Pasivos por diferencias temporarias imponibles .....	131.250
Clientes .....	834.947	PASIVO CORRIENTE	
Anticipos a proveedores .....	100.000	Proveedores .....	378.589
			.../...

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
.../...			
Activos por diferencias temporarias deducibles .....	133.000	Anticipos de clientes .....	1.100
Bancos .....	632.613	Organismos de la Seguridad Social, acreedores .....	40.000
		Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas .....	20.000
		Acreedores por prestaciones de servicios .....	12.000
		Hacienda Pública, acreedora por impuesto sobre sociedades .....	590.102
	6.357.560		6.357.560

### CASO PRÁCTICO NÚM. 3

#### Operaciones financieras y contabilidad

Con fecha 1 de enero de 2016, Ansa adquiere 1.000 obligaciones emitidas por Bansa con las siguientes condiciones por obligación:

- Valor nominal: 1.000 euros (que es el valor de emisión).
- Valor de reembolso en su totalidad (31 de diciembre de 2017): 1.050 euros.
- Tipo de interés pagadero por anualidades vencidas: 5% (a pagar el 31 de diciembre).
- Gastos a cargo del comprador: 7.511,57 euros.

La sociedad tiene la intención de mantener la inversión anterior hasta su vencimiento.

*Se pide:*

Contabilizar en Ansa los efectos que se deriven de la operación anterior correspondientes al ejercicio 2016.

## SOLUCIÓN

El supuesto plantea la adquisición de valores representativos de deuda con parte de una sociedad con la intención de mantenerlos hasta el vencimiento, por lo que inicialmente se valoran, de acuerdo con el apartado 2.2.1 de la NRV 9.<sup>a</sup>, «Instrumentos financieros», del PGC por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles.

1 de enero de 2016

Por la adquisición de los títulos:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
251	Valores representativos de deuda a largo plazo .....	1.007.511,57	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros .....		1.007.511,57

31 de diciembre de 2016

La valoración posterior de los activos financieros incluidos en esta categoría (apartado 2.2.2 de la NRV 9.<sup>a</sup> del PGC) es por su coste amortizado. Los intereses devengados se contabilizarán en la cuenta de pérdidas y ganancias, aplicando el método del tipo de interés efectivo.

El tipo de interés efectivo de la operación se determina a partir del siguiente equilibrio financiero.

$$1.007.511,57 = 50.000 (1 + i)^{-1} + 1.100.000 (1 + i)^{-2}$$

$$\text{Tipo de interés efectivo} = 7\%$$

Por los intereses devengados y cobro del cupón:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
546	Intereses a corto plazo de valores representativos de deudas .....	50.000	
251	Valores representativos de deuda a largo plazo .....	20.525,81	
761	Ingresos de valores representativos de deuda .....		70.525,81

Y la reclasificación del activo financiero:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
541	Valores representativos de deuda a corto plazo .....	1.028.037,38	
251	Valores representativos de deuda a largo plazo .....		1.028.037,38
	(1.007.511,57 + 20.525,81)		

---

# Ceremonia de entrega del Premio «Estudios Financieros» 2018

---

## I. CEREMONIA DE ENTREGA

### El Ateneo de Madrid se viste de gala para la entrega del Premio «Estudios Financieros»

Por segundo año consecutivo el histórico Ateneo de Madrid fue el lugar escogido para celebrar la brillante ceremonia de entrega del Premio «Estudios Financieros». Un año más, este evento congregó a un gran número de personas, entre los premiados, familiares y amigos, representantes de los jurados y personalidades. Poco antes de las 11,30 horas, la sala se había llenado en un día donde la labor de mecenazgo en aras de la investigación, que el Centro de Estudios Financieros (CEF.-) lleva haciendo desde 1990, se pone en relieve.



El salón de actos del Ateneo de Madrid imprimió solemnidad a la ceremonia

El día elegido fue el 20 de julio, en esta ocasión en jornada matutina. Y como es habitual en este tipo de actos, el ambiente solemne, pero al mismo tiempo festivo, impregnó el magnífico auditorio que tantas celebraciones de esta índole ha acogido durante decenios. Un año más el Ateneo de Madrid fue testigo de una de las grandes citas de la investigación en España en el terreno de las Ciencias Sociales, y, más concretamente, en las áreas tributaria, contable, jurídica, de recursos humanos, de marketing y educativa, objeto de estudio de este importante galardón.

La ceremonia estuvo conducida por don Luis Miguel Belda García, director de Comunicación del Grupo CEF.- UDIMA. En sus palabras de apertura, Belda destacó el hecho de que año tras año «sean los departamentos de investigación de las principales universidades de nuestro país las que se lleven el mayor número de premios. En esta edición el 88 % de los premiados han sido catedráticos y profesores». Además destacó que este año han concurrido al premio un elevado número de trabajos como viene sucediendo en ediciones anteriores, «en total han sido 162 los trabajos presentados, de los cuales 25 han sido galardonados. La dotación total de los premios, en esta edición, ha ascendido a los 87.300 euros».

Tras las palabras de apertura del director de Comunicación se proyectó un vídeo con declaraciones del rector de la Universidad de Burgos, el rector de la Universidad de León, una letrada del Tribunal Constitucional, una catedrática de la Universidad de Valencia, un catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid y el presidente de la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE), todos ellos haciendo hincapié en que la investigación es la esencia de las universidades de nuestro país.

A continuación fue el turno de don Jesús Sánchez Martos, director de la Fundación para el Conocimiento madri+d, quien ejerció como padrino de esta edición de los premios. Sánchez Martos comenzó su parlamento con estas palabras: «Hoy es un gran día para el mundo académico», y continuó con una clase magistral en pro de la investigación. De este modo, citando al padre de la neurociencia, don Santiago Ramón y Cajal, animó a los premiados a que «sus estudios y sus ideas no se queden en el trabajo premiado, que vayan más allá para que contribuyan a la sociedad». Para finalizar advirtió que «hoy en día las ideas y la innovación son la puerta de entrada a la verdadera investigación. Sin duda el futuro debe pasar por la innovación y la educación de excelencia, pilares ambos esenciales para el progreso de la sociedad».



El acto fue dirigido con gran dinamismo por el director de Comunicación del Grupo CEF.-UDIMA, Luis Miguel Belda García



Los miembros de la mesa presidencial, Arancha, Roque y Arturo de las Heras, atentos al discurso de don Jesús Sánchez Martos, componente también de la misma

Tras la apertura oficial y las palabras del padrino de esta XXVIII edición del Premio «Estudios Financieros», llegó el turno de los protagonistas de la mañana, los premiados. Uno a uno fueron llamados al escenario. Los orgullosos y flamantes ganadores recogieron sus dotaciones económicas, diplomas y estatuillas. Los dotados con el Primer Premio dirigieron unas palabras a los asistentes para agradecer al CEF.- la labor de mecenazgo que, año tras año, realiza a favor de la investigación y los investigadores, así como a los distintos miembros del jurado por apostar por sus trabajos.

Por el orden de menor a mayor antigüedad de las modalidades fueron llamados los distintos premiados y representantes del jurado:

- 1.º Publicidad y Marketing, 2.º Educación y Nuevas Tecnologías, 3.º Derecho Constitucional y Administrativo, 4.º Derecho Civil y Mercantil, 5.º Recursos Humanos, 6.º Derecho del Trabajo y Seguridad Social, 7.º Contabilidad y Administración de Empresas, y 8.º Tributación.



Doña Begoña Moreno López, dirigiéndose al auditorio



Don Julio Cabero Almenara y los galardonados con un accésit, dirigiéndose al público



Don Ignacio Zamora Santa Brígida, recibiendo la estatuilla de manos del presidente del jurado de su modalidad



Don Luis Medina Alcoz, felicitado por el padrino de los premios

Los galardonados con el primer premio en cada una de las ocho modalidades hablaron en representación del resto de los premiados. De esta manera, doña Esmeralda López Alonso y doña Begoña Moreno López, ganadoras en la modalidad de Publicidad y Marketing, aseguraron que continuarán investigando. Además explicaron someramente el objeto de estudio de su investigación premiada y aprovecharon para dar las gracias a sus familias «por soportarnos este tiempo, a los alcaldes, concejales y secretarios que han colaborado con nosotras para apoyar la investigación, a los miembros del jurado por depositar la confianza en nosotras y al Grupo CEF.- UDIMA por apoyar la investigación en Ciencias Sociales».

Don Julio Cabero Almenara, en su nombre y el de sus otros dos compañeros premiados en la modalidad de Educación y Nuevas Tecnologías, comentó que «la investigación es uno de los pilares más importantes que tiene la sociedad para poder desarrollarse y que existan premios de este tipo es un honor para todos nosotros. Mil gracias al CEF.- y a los miembros del jurado».

El siguiente discurso de agradecimiento fue por parte de don Ignacio Zamora Santa Brígida, premiado en la modalidad de Derecho Constitucional y Administrativo, quien aseguró que «recoger el premio en el Ateneo de Madrid, icono de la cultura, es un honor», y añadió: «Aprovecho la ocasión para poner en valor lo que significa para mí recibir este premio porque se trata de un estímulo inmejorable para continuar escribiendo y continuar creyendo en lo que hago».

Don Luis Medina Alcoz, de la modalidad de Derecho Civil y Mercantil, agradeció al CEF.- haberle otorgado este premio por segunda vez, «en ambas ocasiones ha supuesto algo muy importante en mi vida», resaltó.

Don Vicente Roca Puig, de la modalidad de Recursos Humanos, se dirigió al auditorio con las siguientes palabras: «Agradezco al CEF.- que lleven desde 1990 reconociendo la ardua labor investigadora con estos premios y a las familias por la paciencia que tienen con todos nosotros».

En la modalidad de Derecho del Trabajo y Seguridad Social, don Ricardo Laborda Ferrer, excusó su asistencia por asuntos familiares.

Don Manuel Rico Llopis, en su nombre y en el de su compañero premiado en la modalidad de Contabilidad y Administración de Empresas, comentó: «Quiero hacer especial mención en mi discurso a todas las empresas que han sufrido la crisis, porque como demostramos en nuestro trabajo, hay luz al final del túnel».

Don Ubaldo González de Frutos, de la modalidad de Tributación, cerró el turno de agradecimientos de los premiados con las siguientes palabras: «La primera vez que crucé las puertas del CEF.- fue hace ya casi 30 años, para preparar unas oposiciones, y hoy es una gran satisfacción para mí estar de nuevo aquí».

El acto se cerró con las emotivas palabras del creador de estos galardones, don Roque de las Heras Miguel. El presidente de honor del Grupo CEF.- UDIMA, tras realizar una breve introducción del origen y evolución del Premio «Estudios Financieros», señaló:

«Desde el Grupo CEF.- UDIMA, por medio de estos premios y muchas más acciones, vamos a seguir profundizando en el camino del mecenazgo e impulsando la investigación en nuestro país».



Premiados de RR. HH. junto al padrino y promotores de los premios



Miembros del jurado, miembros de la mesa y doña Paz Menéndez Sebastián, receptora de un accésit



Miembros de la mesa, presidente del jurado y galardonados en la modalidad de Contabilidad y Administración de Empresas



Don Ubaldo González de Frutos, con los galardonados de su modalidad, realizó un breve discurso de agradecimiento



Don Roque de las Heras Miguel,  
promotor del Premio «Estudios  
Financieros»

Además, don Roque de las Heras dirigió unas palabras de agradecimiento para los jurados: «Mi más sincera enhorabuena a los miembros del jurado por el esfuerzo y dedicación. Soy consciente de que os habéis enfrentado a muchas dificultades, a la hora de seleccionar los mejores trabajos, debido a la gran calidad de los mismos». También tuvo una mención especial para los premiados: «Habéis presentado grandes trabajos que harán, sin duda, que progrese en las Ciencias Sociales. Estoy convencido de que vuestras aportaciones serán de mucha utilidad en las distintas disciplinas», concluyó el presidente de honor del Grupo CEF.- UDIMA.

El acto se clausuró con la convocatoria de la XXIX edición del Premio «Estudios Financieros» y posteriormente se sirvió un vino español a todos los allí presentes.



El acto concluyó con la «foto de familia» de todos los premiados en las diferentes modalidades

*María Guijarro  
5cero2 Comunicación*

## II. DISCURSO DE DON JESÚS SÁNCHEZ MARTOS, PADRINO DE HONOR

Buenos días y muchas gracias.

Sr. Presidente de la Universidad a Distancia de Madrid y del Centro de Estudios Financieros, querido amigo Roque de las Heras, excelentísimas e ilustrísimas autoridades, profesores, empresarios, estudiantes, galardonados, familiares y amigos.

Hoy es un gran día. Un día de júbilo académico para todos.

Para todos los investigadores que se han presentado en esta vigesimosexta edición de los Premios «Estudios Financieros» 2018; por supuesto que para todos los que han resultado finalistas y premiados, pero también para todos los miembros de los ocho jurados, que les aseguro que no lo han tenido nada fácil.

También es un gran día para todos los profesores y profesionales del Centro, para los familiares, para los amigos, y para todos los que de un modo u otro forman parte de la gran familia de la UDIMA y el Centro de Estudios Financieros. A todos, mi más sincera enhorabuena.

Pero también es un día especialmente importante para mí, como profesional sanitario, como profesor universitario, y ahora como director de la Fundación para el Conocimiento madri+d, porque actuar en este momento ante todos ustedes como padrino de estos importantes premios es el mejor galardón que puedo recibir de una institución de tanto prestigio como esta.

Muchas gracias, querido Roque, por esta gran oportunidad que me brindas y que recojo con gran orgullo profesional, en el tramo final de mi carrera universitaria.

No he querido que esta conferencia fuera ni institucional, ni política, aburriéndoles con datos del todo innecesarios en estos momentos de felicidad, porque además de no ser mi estilo, prefiero dirigirme a todos ustedes, si me lo permiten, como un compañero universitario más.

Nos encontramos hoy aquí para reconocer el valor de la investigación en general y de una forma particular, y, afortunadamente, en el campo de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas, y especialmente en su relación con la Empresa y con la Sociedad. Un importante reconocimiento, porque siempre he defendido que **«lo que no se pone en valor, corre el riesgo de perderse»**, y con estos premios se pone en valor el trabajo de todos los investigadores que se han presentado a esta convocatoria.

Hoy, en este prestigioso salón de actos del Ateneo de Madrid, y bajo la presidencia de nuestro amigo, gran emprendedor y presidente, Roque de las Heras, premiamos los mejores trabajos de investigación, y yo me siento especialmente orgulloso de poder participar con todos ustedes de este evento académico.

Me gustaría enmarcar mis palabras en este solemne acto, recordando a nuestro más insigne científico, el padre de la neurociencia moderna, y de nuestra ciencia española contemporánea, el médico y Premio Nobel don Santiago Ramón y Cajal. De entre todos sus escritos que han inspirado a todas las generaciones posteriores, quiero destacar hoy una frase, que, por su sencillez, propone todo un plan de acción, todo un plan de vida: **«Las ideas no duran mucho. Hay que hacer algo con ellas»**.

Vuestras ideas plasmadas en estos resultados de la investigación, y que hoy son reconocidas, son muy valiosas y deben ir mucho más allá de este reconocimiento. Así pues, como nos dijo Ramón y Cajal, *haced*



El doctor Sánchez Martos en el atril de oradores del Ateneo madrileño

*algo con ellas.* Ese «hacer» consiste, sobre todo, en generar una actitud; pero una actitud emprendedora para llevar las ideas a la realidad, para transformar y mejorar la sociedad, a través de su puesta en acción. Eso es ser innovador y emprendedor, y eso es lo que la sociedad actual nos demanda.

El Centro de Estudios Financieros, desde su nacimiento, ha considerado la innovación como uno de los pilares fundamentales del crecimiento de las empresas y del desarrollo de la sociedad, y por ello Roque de las Heras creó estos Premios en 1990. Ya entonces decía Roque que los creaba con el **«fin de reconocer y estimular la labor creativa y de investigación, y valorando su carácter práctico»**, una frase que refuerza claramente el mandato que nos hacía Ramón y Cajal.

Ese carácter práctico, esa vocación para resolver los problemas que las empresas y la sociedad demandan, ha sido, en mi modesta opinión, como profesional sanitario y como profesor, generalmente maltratado en los ambientes académicos españoles y es, por desgracia, una de las carencias que nos diferencia de los países de nuestro entorno. Desde hace al menos veinte años en España se percibe una creciente desvinculación entre la investigación y la ciencia, con la innovación, como verdadero «aparato productivo».

Tienen nuestras universidades un nivel de producción científica excelente tanto en cantidad, como en calidad; si bien es verdad que la calidad está muy centrada, en muchas ocasiones, en pequeños nichos de especialización. Pero donde fallamos estrepitosamente es en la investigación orientada, en la investigación traslacional y la investigación colaborativa con el sector productivo.

Les prometí no aburrirles con cifras, pero permítanme que utilice un solo dato que creo muy significativo: el número de artículos científicos en relación con el número de patentes es, en España, 5-6 veces mayor que en el de los países de nuestro entorno. Esto responde a muchas causas, y aunque no es el momento aquí, en esta ceremonia, de analizarlo en profundidad, sí les diré que estos negativos datos refuerzan claramente el valor de iniciativas como la que hoy aquí nos convoca, gracias al Centro de Estudios Financieros y a la UDIMA.

Hoy sabemos que la innovación no es solo el gasto en I+D, sino el fruto de la interacción de un conjunto de instituciones que permiten que el conocimiento generado se difunda a través de toda la economía. «Triple hélice (como ejemplo de interacción entre la Universidad, la Industria y los Gobiernos)», «sistemas de innovación», «innovación abierta» o «ecosistemas» son conceptos que tratan de visualizar no solo lo que cada actor aporta al proceso, sino las complejas relaciones que se establecen.

La universidad, y en este caso la UDIMA, en su triple misión de Educación Superior, Investigación y Transferencia del Conocimiento, juega un papel esencial y crítico, porque **«no hay territorio innovador sin el concurso de universidades de excelencia»**.

En la Comunidad de Madrid tenemos la suerte de disfrutar posiblemente del mejor «campus de excelencia universitaria» de Europa. Es difícil encontrar una región con la cantidad y la calidad de las universidades madrileñas. La región de Madrid posee uno de los ecosistemas universitarios más rico y complejos de Europa: por su variedad, por su tamaño, por su densidad y por su excelencia en muchas áreas del conocimiento.

Quince universidades, 7 públicas y 8 privadas, compiten en un mercado globalizado, y a pesar de su enorme variabilidad, sus alumnos, profesores e investigadores son reconocidos internacionalmente. Una

Comunidad de excelencia universitaria, que cuenta con 310.000 estudiantes, 1.100 títulos de grado y máster, más de 300 programas de doctorado y más de 20.000 profesores en nuestros 30 campus universitarios.

En este sentido, creo que es importante destacar hoy que la UDIMA cuenta con muchos indicadores de excelencia, entre los que cabe mencionar los 11 grupos de investigación consolidados, los 63 sexenios logrados, las 20 tesis doctorales leídas y los 429 artículos publicados en revistas científicas de impacto, todo ello fruto del excelente trabajo de sus 225 profesores.

Este esfuerzo conjunto entre la iniciativa privada, como la que hoy nos acoge, el fundamental concurso de la acción pública y el sustrato de una sociedad dinámica, creativa, emprendedora que demanda cada vez más y mejor educación hacen ver a nuestra región con el máximo optimismo.

No nos cansamos de decir que «vivimos en la sociedad del conocimiento». Pero para la Humanidad, desde que el hombre es hombre, la sociedad siempre ha sido «la sociedad del conocimiento», porque ese conocimiento generado, compartido, transmitido, y difundido, es lo que nos define claramente como especie.

Pero... ¿en qué nos diferenciamos en este arranque complejo del siglo XXI? En muchas cosas, pero, sobre todo, en la velocidad con la que el conocimiento transforma las sociedades en todas las facetas, económicas, sociales, jurídicas, políticas, medioambientales...

Me recordaba un compañero de la universidad que es antropólogo, que uno de los cambios culturales más significativos de la humanidad fue el hecho de pasar de una piedra tallada por una sola cara, a una piedra tallada por las dos caras, lo que conocemos por «bifaces». Esa «innovación tecnológica» del Achelense, una etapa de la Edad de Piedra, y también del Paleolítico Medio, que permitió una mayor rapidez, y efectividad para cazar, más precisión para cortar, para aprovechar los recursos, y que supuso un avance crucial en el desarrollo cultural y técnico de la época, tardó más de 200 mil años en llevarse a cabo.



El padrino de la ceremonia felicitó personalmente a todos los premiados

Ahora, podríamos poner muchos ejemplos de cómo la innovación, la investigación y el emprendimiento activo acortan de forma significativa estos plazos, pero en aras de la brevedad, me referiré a uno de los avances tecnológicos que todos tenemos en este momento, aunque lo tengamos en silencio: me estoy refiriendo al teléfono móvil.

Martin Cooper, ingeniero estadounidense y Premio Príncipe de Asturias de Investigación Científica y Técnica en 2009, por su significativa contribución al gran avance tecnológico de las comunicaciones humanas en un mundo conectado sin barreras geográficas ni temporales, es considerado hoy como el padre de la telefonía celular, desde que el 3 de abril de 1973 realizó la primera llamada desde el primer teléfono móvil de la historia a su competidor, y que mereció la portada de la revista *Popular Science*.

Desde ese momento, cambió la comunicación como la conocíamos para siempre, y hoy, con más de 5.000 millones de usuarios, ya no sabemos vivir sin nuestro teléfono móvil... Y tan solo han pasado 45 años, gracias a la innovación, la tecnología, la investigación y a los grandes emprendedores como Martin Cooper y Steve Jobs, que fue quien dijo, y con mucho acierto, aquello de que **«la innovación es lo que distingue a los líderes de sus seguidores»**.

Esa innovación, que continúa siendo el elemento escrito en minúscula en la necesaria y conocida ecuación de I+D+i. Me pregunto desde hace muchos años la razón por la que se sigue escribiendo en minúscula: ¿será porque fue la última en incorporarse a esta ecuación?, ¿para distinguirla de la «I» mayúscula de la Investigación?, ¿o porque realmente no se le ha dado hasta ahora la importancia que merece?

Sinceramente creo que en la actualidad, y hoy, tras analizar como ejemplo vuestros excelentes trabajos de investigación, las ideas y la innovación constituyen la puerta de entrada a la verdadera investigación y el desarrollo, por lo que desde esta tribuna defendiendo, como vengo haciéndolo desde hace años, que esta «i» minúscula se ha hecho merecedora, y con creces, de que la incorporemos definitivamente como una «I» mayúscula, porque **sin innovación es muy difícil potenciar la investigación y el desarrollo**.

Además, la innovación es la clave fundamental para el mundo de los emprendedores, «porque **un buen emprendedor siempre ve oportunidades donde otros solo ven problemas**». La innovación contribuye sin duda alguna a convertir un problema, una dificultad o una necesidad, en una o varias y originales soluciones.

Por todo ello, hoy podemos, y debemos, potenciar la innovación en todas las áreas del conocimiento: en los procesos, los procedimientos, los modelos de gestión, las técnicas de investigación; en el desarrollo de sistemas, la economía, la sanidad, la comunicación, los modelos de negocio, la legislación y por supuesto que en la política.

No cabe ninguna duda de que el futuro del progreso de cualquier sociedad se ha de basar en la innovación y en la educación de excelencia, metas por las que deberían apostar todos los políticos y toda la sociedad en su conjunto. Permítanme que insista en el hecho de que cuando hablamos de «innovación», no solo debemos hacerlo para referirnos a la «innovación tecnológica», como tantas veces hacemos.

**Innovar procede del latín *innovatio* y significa, etimológicamente, «acción y efecto de crear algo nuevo, nuevas ideas**», y vosotros habéis demostrado que se puede innovar en todas las áreas del conocimiento, y en este caso en las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas, fundamento de estos premios que hoy gozan de un gran prestigio y reconocimiento internacional.

Unos premios que tienen una dotación total de 87.300 euros, exentos del IRPF, y al que han concurrido 162 trabajos de investigación originales, tanto de las universidades públicas como de las privadas, y que les han puesto las cosas muy, pero que muy difíciles, a los miembros de los ocho jurados, a quienes desde luego también quiero hacer un reconocimiento público.

Y, cómo no, también un merecido reconocimiento, y de una forma muy especial, a vuestras familias, por su gran apoyo económico en tantos casos, pero, siempre, por haber sabido entender y aceptar vuestras ausencias y recoger «la toalla de la motivación», que tantas veces se nos cae, cuando el desánimo aparece. Para todos ellos un gran aplauso.

Y mi personal reconocimiento también a todos los profesores del Centro de Estudios Financieros y de la UDIMA, porque son los verdaderos vertebradores de estos grandes investigadores. **«No hay mayor satisfacción que crecer tu mismo, ayudando a crecer personal y profesionalmente a otros, a nuestros alumnos»**. Esta es la grandeza de nuestro vocacional trabajo como docentes, la mejor profesión del mundo.

Y termino con un personal mensaje a todos vosotros, a los grandes protagonistas de esta mañana. Un gran profesor me dijo el día que aprobé mi primera oposición en la universidad una frase que jamás olvidaré y que ahora os traslado yo como vuestro padrino: **«Dios castiga a los mortales concediéndoles sus deseos»**.

Vuestro deseo sin duda era llegar hasta aquí, a recoger vuestro merecido premio, pero eso os compromete con la sociedad a continuar en la línea de la innovación y la investigación, a emprender de forma práctica todas vuestras ideas, y además a formar a otras generaciones en la línea de la innovación, la investigación y el emprendimiento.

En otras palabras, **a partir de ahora, vuestro «castigo», entre comillas, consiste en haceros merecedores de estos XXVIII Premios «Estudios Financieros» 2018**. Estoy seguro de que cuando necesitéis apoyo, lo encontraréis tanto en la UDIMA como en el Centro de Estudios Financieros.

Muchas gracias a todas y a todos por vuestra atención, y un especial agradecimiento a nuestro presidente y amigo Roque de las Heras, por el gran honor que hoy me ha concedido al nombrarme padrino de estos importantes premios.

*Jesús Sánchez Martos*  
*Director de la Fundación para el Conocimiento madri+d*

### III. DISCURSO DE DON ROQUE DE LAS HERAS MIGUEL, PRESIDENTE DEL CEF.- Y LA UDIMA

Señoras y señores:

En el CEF.- ha sido una constante y un principio, que nos impusimos ya en nuestros orígenes, en el año 1977, procurar que nuestros alumnos contaran con los mejores medios para conseguir una formación integral.

Así, no nos quedamos satisfechos con hacer los mejores materiales para el aula o los mejores temarios para la preparación de oposiciones, sino que desde el principio comenzamos a publicar las revistas CEF.-

Por ello, en el año 1981 iniciamos la publicación de la *Revista de Contabilidad y Tributación* con el fin de que nuestros alumnos de oposiciones que preparaban su ingreso en los distintos cuerpos del Ministerio de Economía y de Hacienda y los que cursaban másteres en Tributación y en Finanzas y Contabilidad, y cursos relacionados con estas áreas, dispusieran mensualmente de lecturas que completaran sus estudios.

En los años 80 iniciábamos también en el CEF.- la preparación de oposiciones para los cuerpos del Ministerio de Trabajo y simultáneamente másteres y cursos de Laboral.

Así, en el año 1988, con ese mismo espíritu de proporcionar a estos alumnos lecturas que completaran su formación, nos embarcamos en la publicación mensual de la *Revista de Trabajo y Seguridad Social*.

Durante esta década de los 80 las personas que publicaban en nuestras revistas eran fundamentalmente autores relacionados con el CEF.- Necesitábamos ampliar el abanico de autores y conseguir que las mejores plumas y las mejores investigaciones fuesen lectura para nuestros alumnos, que preparaban su ingreso a cuerpos de las Administraciones públicas o que estudiaban con nosotros su máster de especialización en las áreas de Tributación, Contabilidad y Administración de Empresas y Derecho del Trabajo y Seguridad Social.

En consecuencia, en el año 1990 iniciábamos la primera convocatoria de los Premios «Estudios Financieros» en las tres modalidades coincidentes con las actividades docentes principales del CEF.- en aquellas fechas.

A estas tres modalidades originarias se añadió en el curso 1994-1995 la de Recursos Humanos, una materia que en aquellos años ganaba presencia y protagonismo en nuestros programas formativos, hasta el punto de situarse al mismo nivel que la Contabilidad, la Tributación y el área Laboral. A nuestra *Revista de Trabajo y Seguridad Social* se añadió «y Recursos Humanos» para recoger en ella los trabajos de esta modalidad.

A las anteriores áreas formativas, desde mediados de los años 90 siguieron la preparación de jueces, administradores civiles del Estado, etc., y másteres y cursos relacionados con el Derecho Civil y Mercantil y con el Derecho Constitucional y Administrativo. También quisimos dar a nuestros alumnos, además de las contestaciones a los temarios de ingreso de sus oposiciones y los manuales y obras de casos prácticos para el seguimiento de másteres y cursos, una revista de periodicidad mensual relacionada con estas áreas del Derecho. Se trataba de la *Revista CEFLegal*.

Enseguida vimos la necesidad de contar nuevamente con contenidos de autores de toda España, y con ese fin en el año académico 2003-2004 ampliamos una vez más estos premios con las modalidades quinta, Derecho Civil y Mercantil, y sexta, Derecho Constitucional y Administrativo.

Desde nuestro origen en 1977, una de las grandes preocupaciones del CEF.-, como estoy repitiendo en esta intervención, ha sido la de mejorar y afianzar continuamente la calidad de nuestra enseñanza. Por ello, cada nuevo curso revisamos y analizamos los puntos fuertes y débiles de nuestros programas, así como



El presidente del CEF.- hizo un breve repaso de la historia de los premios durante su alocución

los servicios y el apoyo que prestamos a nuestros alumnos, al objeto de dar continuidad a lo que hacemos bien y corregir aquello que, como toda obra humana, tiene imperfecciones.

Así, lejos de refugiarnos en aquellas acciones formativas que, por ser nuestras especialidades más tradicionales, constituían nuestra zona de confort, siempre hemos permanecido atentos a las demandas formativas de nuestro entorno y a la evolución de la sociedad. Y de esta vigilancia de las necesidades sociales, desde el comienzo del este siglo XXI han ido surgiendo másteres y cursos monográficos relacionados con el marketing, la dirección comercial o la publicidad.

Paralelo al desarrollo de estas disciplinas, y también con el propósito de conseguir los mejores estudios de material de trabajo para nuestros alumnos, es la implantación de la séptima de las modalidades: la de Marketing y Publicidad.

Posterior a esta, en el curso 2014-2015 convocábamos por primera vez la modalidad de Educación y Nuevas Tecnologías. Una incorporación que encuentra su justificación en la necesidad de obtener las mejores investigaciones relacionadas con la «formación *online*». Y ello responde a dos motivos principales.

En primer lugar, a que el CEF.- viene impartiendo, además de enseñanza presencial, enseñanza a distancia desde el curso 1978-1979, prácticamente desde su origen, y necesita, por tanto, contar con las mejores investigaciones en la materia.

De otra parte, el CEF.- es el promotor de la Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA), una universidad *online* que dispone de un equipo investigador en este campo de la tecnología aplicada a la educación. No obstante, independientemente de este hecho, considerábamos muy oportuno conocer y disponer de los estudios de otros investigadores de la enseñanza a distancia, así como las mejores prácticas.

En este campo en el CEF.- veníamos desarrollando distintas acciones formativas relacionadas con la formación y muestra de ello en la actualidad es el Máster en Tecnología Educativa. Siguiendo el mismo formato indicado anteriormente, en el año 2014 se inició la publicación de la revista *Tecnología, Ciencia y Educación*.

Expuesto el origen y evolución de los Premios «Estudios Financieros» y el destino realizado con estas publicaciones, me encuentro obligado a dirigirles unas palabras de agradecimiento y felicitación.

Gracias al padrino de honor que en la presente edición hemos tenido. Sus palabras nos servirán para continuar y profundizar en el camino del mecenazgo y seguir impulsando la investigación en nuestra España. Gracias don Jesús Sánchez, su presencia en este acto nos indica que vamos por el camino correcto.

Gracias a los Sres. presidentes y vocales de los ocho jurados del Premio «Estudios Financieros» por el esfuerzo realizado en la lectura y el análisis, y por las dificultades en las deliberaciones para seleccionar los trabajos que han resultado galardonados, que he podido comprobar, una edición más, con mi asistencia a todas las reunio-



El fundador de los Premios «Estudios Financieros» recibió un cálido aplauso tras su discurso

nes, aunque sin voz ni voto, pues los jurados gozan de total independencia en su decisión, sin conocer quiénes son los autores. Conocimiento que realizamos abriendo los sobres ante notario.

Debo resaltar la gran dificultad que han tenido los jurados para seleccionar los mejores trabajos por la gran calidad de los mismos. Por el esfuerzo, dedicación e imparcialidad, muchas gracias señores presidentes y miembros de los jurados de estos premios.



Estatuillas del Premio «Estudios Financieros» 2018

Gracias también a los que participan cada año con sus investigaciones en el Premio «Estudios Financieros». Debo manifestar que cuando abrimos los sobres ante el notario, me encuentro con nombres de concursantes de años anteriores y que se imponen como reto en sus vidas conseguir estos premios. Así, podría resaltar que algunos autores premiados en esta edición ya habían sido accésit en ediciones anteriores e incluso se habían presentado y no conseguido ninguna mención. Es muy difícil sobresalir entre muchos excelentes.

Debo pedir disculpas a aquellos concursantes a quienes tenemos que devolver los trabajos sin posibilidad de publicarlos, a pesar de haber sido considerados por los jurados de gran calidad, pero por motivos de espacio nos resulta imposible su publicación en las revistas editadas por el CEF.-

Mi reconocimiento a los ocho galardonados por su brillante exposición, aunque de forma breve, de los trabajos que han sido merecedores del Premio «Estudios Financieros». Enhorabuena por haber conseguido engrosar la ilustre nómina de premiados de ediciones anteriores.

Un año más me dirijo también a aquellas personas que han hecho que el CEF.- lleve 41 años de andadura más los 10 años de la UDIMA. Gracias a los profesores, al personal de las distintas áreas y a los muchos colaboradores que con dedicación y entusiasmo habéis conseguido que el CEF.- y la UDIMA sean unas instituciones de referencia. Asimismo, mi agradecimiento al personal que habéis trabajado en la organización y desarrollo de este acto.

Gracias también a todos los amigos y colaboradores del CEF.- y de la UDIMA, que un año más acuden al acto de entrega de estos premios.

Gracias a Luis Miguel Belda por la brillante dirección del acto.

Como persona que me voy haciendo mayor, hago un expreso agradecimiento a las personas que me han acompañado en las 28 ediciones, mi esposa Aurora, mis hijos Arturo y Arancha, que están en esta presidencia, y a mi hermana Ángela, aquí presente.

Para finalizar mi intervención reitero mi felicitación a las ocho personas que han recibido el Premio «Estudios Financieros», habéis hecho grandes trabajos que harán que progrese en las Ciencias Sociales y Jurídicas. Asimismo, a los que han recibido el premio del reconocimiento con un accésit, mi enhorabuena y mi invitación para que no se queden con la miel en los labios y concurran en años próximos para conseguir el éxito total. También mi felicitación y agradecimiento a todos los concursantes por habernos cedido sus conocimientos con sus trabajos. Os ruego que sigáis concursando en las próximas convocatorias para conseguir el éxito del premio.

Con esta intervención queda clausurado el acto de entrega de la vigesimoctava edición de los Premios «Estudios Financieros» y se abre el plazo para la entrega de los trabajos de la vigesimonovena edición de los mismos.

¡Muchas gracias!

*Roque de las Heras Miguel*  
*Presidente del CEF.- y la UDIMA*