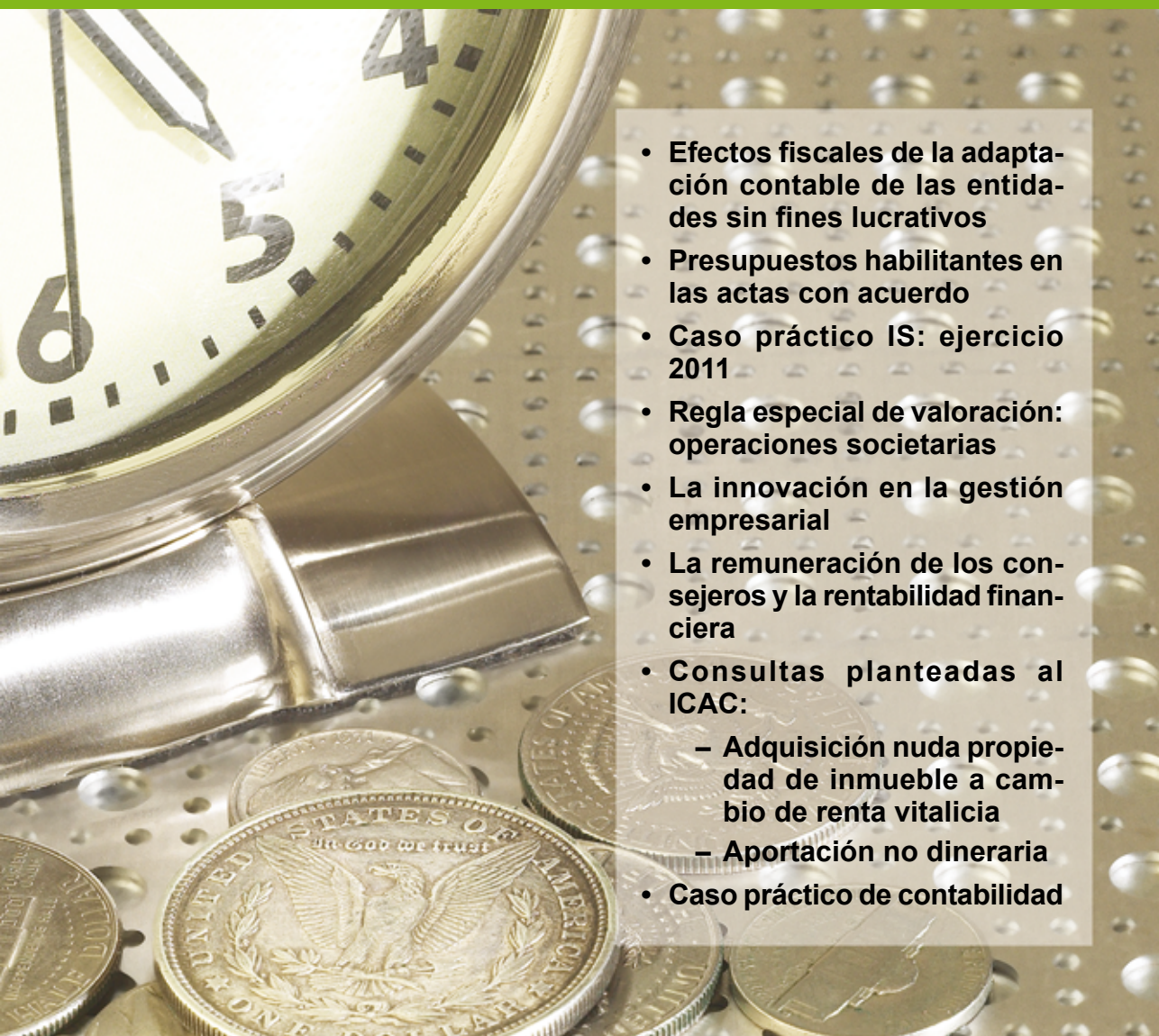




- Efectos fiscales de la adaptación contable de las entidades sin fines lucrativos
- Presupuestos habilitantes en las actas con acuerdo
- Caso práctico IS: ejercicio 2011
- Regla especial de valoración: operaciones societarias
- La innovación en la gestión empresarial
- La remuneración de los consejeros y la rentabilidad financiera
- Consultas planteadas al ICAC:
 - Adquisición nuda propiedad de inmueble a cambio de renta vitalicia
 - Aportación no dineraria
- Caso práctico de contabilidad

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

28010 MADRID
08012 BARCELONA
46010 VALENCIA
28010 MADRID
902 88 89 90

Tel. 914 444 920
Tel. 934 150 988
Tel. 963 614 199
Tel. 914 444 920
info@cef.es

JUNIO 2012 – NÚMERO 351

DIRECTOR

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

COORDINADORES

M.ª José Leza Angulo (*Profesora del Área Tributaria del CEF*)

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

CONSEJO ASESOR

Sotero Amador Fernández
Profesor de Contabilidad del CEF

Mario Alonso Ayala
Presidente de AUREN-ESPAÑA

Diego Marín Barnuevo Fabo
Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Autónoma de Madrid

Alejandro Blázquez Lidoy
Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Rey Juan Carlos

José Manuel Calderón Carrero
Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de A Coruña

César Camisón Zornoza
Catedrático de Organización de Empresas. Universidad Jaume I de Castellón

Inocencio Carazo González
Socio Director de INSESA & Abogados

Gabriel Casado Ollero
Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Complutense de Madrid

José Luis Cea García
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid

Lorenzo de las Heras Miguel
Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España

José Luis Gallizo Larraz
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Lleida

José Antonio Gonzalo Angulo
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Alcalá. Presidente del ICAC

Alejandro Larriba Díaz-Zorita
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad

Miguel Ángel Martínez Lago
Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Complutense de Madrid

Juan Manuel Moral Calvo
Socio Sector Financiero de KPMG Abogados

Enrique Ortega Carballo
Socio Área Fiscal Gómez Acebo & Pombo Abogados

Valentín Pich Rosell
Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España

Eduardo Ramírez Medina
Socio de Cuatrecasas Abogados

José Andrés Sánchez Pedroche
Profesor de Derecho Financiero y Tributario. Rector de la UDIMA

Eduardo Sanz Gadea
Inspector de Hacienda del Estado. Ministerio de Economía y Hacienda

Correo electrónico: revistacef@cef.es

Edición electrónica: www.ceflegal.com

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- 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

- 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

- SUSCRIPCIÓN ANUAL A LOS DOS VOLUMENES (2012) ... 139,43 € (IVA no incluido)

1.º Comentarios y Casos prácticos (en papel e Internet)

2.º Legislación, Consultas, Jurisprudencia (en papel).

- SUSCRIPCIÓN ANUAL A UN SOLO VOLUMEN (2012) 79,81 € (IVA no incluido)

- NÚMEROS SUELTOS (cada volumen):

– Suscriptores 10,00 € (IVA no incluido)

– No suscriptores 15,00 € (IVA no incluido)

En la página www.ceflegal.com 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 descuento del 50%.

© 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. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

SUMARIO

Página

TRIBUTACIÓN

52/2012 Efectos fiscales de la adaptación contable de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011). <i>(Alejandro Blázquez Lidoy)</i>	5
53/2012 Ámbito objetivo en las actas con acuerdo: un intento por esclarecer los supuestos en los que procede su formalización. <i>(Luis María Romero Flor)</i>	39
54/2012 Impuesto sobre Sociedades. Ejercicio 2011 (caso práctico). <i>(Antonio Martínez Alfonso)</i>	67

CUESTIONES A DEBATE... (TRIBUTACIÓN)

55/2012 Regla especial de valoración: operaciones societarias. <i>(Gabinete Jurídico del CEF)</i>	123
--	-----

CONTABILIDAD

56/2012 La innovación en la gestión empresarial: su impacto en las capacidades innovadoras tecnológicas y en el resultado empresarial. <i>(Ana Villar López)</i>	133
57/2012 La influencia de las remuneraciones de los consejeros ejecutivos de las empresas del Ibex 35 en la rentabilidad financiera. <i>(María Consuelo Pucheta Martínez y Reyes Porcar Querol)</i>	165
58/2012 Consultas planteadas al ICAC. <i>(Sotero Amador Fernández)</i>	187
59/2012 Segundo ejercicio del proceso selectivo para el ingreso en el Cuerpo Superior de Intervención y Contabilidad de la Administración de la Seguridad Social. .. <i>(Javier González Sainza)</i>	195

RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS	247
---	-----

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.

SUMMARY

	<u>Page</u>
<u>TAXATION</u>	
52/2012 Tax effects of the accounting adaptation for the non-profit organizations (RD 1491/2011). <i>(Alejandro Blázquez Lidoy)</i>	5
53/2012 Objective scope in the acts with agreement: an attempt for clarifying the suppositions in which his formalization proceeds. <i>(Luis María Romero Flor)</i>	39
54/2012 2011 Corporate Income Tax (case study). <i>(Antonio Martínez Alfonso)</i>	67
<u>ISSUES TO DEBATE... (TAXATION)</u>	
55/2012 Special rule of valuation: corporate operations. <i>(Gabinete Jurídico del CEF)</i>	123
<u>ACCOUNTING</u>	
56/2012 Management innovation: its impact in technological innovation and in firm's results. <i>(Ana Villar López)</i>	133
57/2012 The influence of the remuneration of executive directors of the Ibex 35 companies in the return on equity. <i>(María Consuelo Pucheta Martínez y Reyes Porcar Querol)</i>	165
58/2012 Questions formulated to ICAC. <i>(Sotero Amador Fernández)</i>	187
59/2012 Second exam of the selective examination for the admission to the Superior Body of Intervention and Accounting for the Social Security Administration. <i>(Javier González Sainza)</i>	195
BIBLIOGRAPHIC REVIEWS	247

EFFECTOS FISCALES DE LA ADAPTACIÓN CONTABLE DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS (RD 1491/2011)

ALEJANDRO BLÁZQUEZ LIDOY

*Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
URJC*

Extracto:

LA base imponible del Impuesto sobre Sociedades se determina corrigiendo el resultado contable con los ajustes fiscales (art. 10.3). En el ámbito de las entidades no lucrativas ha entrado en vigor la adaptación contable de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011). A pesar de que su contenido es estrictamente contable, la forma de registrar distintas operaciones hace que aparezcan ingresos y gastos «no reales» que hasta ahora quedaban al margen de la cuenta de pérdidas y ganancias. Es, por ejemplo, el caso de los servicios gratuitos recibidos, donde la entidad no lucrativa tiene que registrar un gasto por naturaleza y un ingreso por donación por la misma cuantía. El problema tributario es que esos ingresos y gastos tienen efectos fiscales, efectos que han sido totalmente olvidados por el legislador. El objeto de este trabajo es determinar las implicaciones fiscales de las normas de registros aprobadas en la adaptación sectorial de contabilidad.

Palabras clave: contabilidad, base imponible, fondo económico, entidades no lucrativas y donaciones.

TAX EFFECTS OF THE ACCOUNTING ADAPTATION FOR THE NON-PROFIT ORGANIZATIONS (RD 1491/2011)

ALEJANDRO BLÁZQUEZ LIDOY

*Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
URJC*

Abstract:

THE taxable amount of the Corporate Tax is determined by adjusting the accounting profit with tax adjustments (article 10.3).

In the field of non-profit organizations, it has entered into force the accounting adaptation for these entities (RD 1491/2011).

Despite its content is strictly linked to accountancy, the way of recording several transactions lead some «unreal» incomes and expenses to appear, which until now remained outside the profit and loss account.

It is, for example, the case of the free services that are received, where the non-profit entity has to record an expense and an income (donation) in the same amount. The tax issue is that those revenues and expenses have tax effects, effects that have been completely forgotten in the regulation. The aim of this paper is to determine the tax implications of the new regulation approved for the sectorial adaptation of the accountancy for non-profit organizations.

Keywords: accountancy, taxable amount, economic background, non-profit organizations and donations.

Sumario

1. Aplicación de la normativa del TRLIS a las entidades no lucrativas: la base imponible.
2. El resultado contable: la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011).
 - 2.1. Apunte sobre los efectos fiscales de la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011).
 - 2.2. El discutible punto de partida de la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011) y la normativa contable aplicable.
 - 2.3. Normas de Registro y Valoración en la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011).
 - 2.4. Diferencias para una entidad no lucrativa que aplica la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011) y el Plan General de Contabilidad 1514/2007 por realizar operaciones por precio de mercado.
 - 2.5. Aplicación del Plan General de Contabilidad para pequeñas y medianas empresas.
 - 2.6. Conclusión.
3. Incidencia del Plan General de Contabilidad en la Ley 49/2002: el concepto de ingreso y de cifra neta de negocios.
 - 3.1. Importe neto de la cifra de negocios.
 - 3.2. El concepto de ingresos.

Bibliografía.

NOTA: Quiero agradecer a los profesores Enrique RÚA e Isidoro MARTÍN DÉGANO y a Mari Carmen SEAONE la lectura del trabajo y las aportaciones realizadas. Cualquier error o incorrección que exista solo a mí es imputable.

1. APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DEL TRLIS A LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS: LA BASE IMPONIBLE

Tanto el régimen de las entidades parcialmente exentas como las normas del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, IS) recogidas en la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo, son normas especiales, en concreto, beneficios fiscales que corrigen el resultado general. Pero, como tales, requieren primeramente la aplicación de la normativa general. Y dicha norma de referencia es el TRLIS. En este sentido, el artículo 5 de la Ley 49/2002 dispone que «*En lo no previsto en este capítulo, serán de aplicación a las entidades sin fines lucrativos las normas del Impuesto sobre Sociedades*», y la disposición final primera del TRLIS dispone que las entidades de la Ley 49/2002 tendrán el régimen tributario que en dicha norma se establece. Por su parte, el artículo 122.1 del TRLIS establece que «La base imponible se determinará aplicando las normas previstas en el título IV de esta ley».

Por tanto, la determinación del IS requiere a las entidades no lucrativas (en adelante, ENL) aplicar en primer lugar la normativa del TRLIS (imputaciones temporales, gastos fiscalmente deducibles, deducciones, etc.) para posteriormente corregir con arreglo a las especialidades de carácter fiscal. Y, a su vez, y como paso previo, no hay que olvidar que el concepto de renta se define en la norma por remisión al resultado contable, lo que implicará para las ENL que sea necesario de forma previa calificar y cuantificar *contablemente* las rentas.

El artículo 4.1 del TRLIS determina que «Constituirá el hecho imponible la obtención de renta, cualquiera que fuese su fuente u origen, por el sujeto pasivo». Y, a su vez, el 10.1 del TRLIS señala que «La base imponible estará constituida por el importe de la renta en el periodo impositivo minorada por la compensación de bases imponibles negativas de periodos impositivos anteriores». Nos encontramos en ambos casos ante normas incompletas en tanto no se define ni se afronta un concepto de renta. Es una norma que solo adquiere sentido en relación con el artículo 10.3 del TRLIS que es la que recoge un concepto real de renta; *el resultado contable con ajustes*. Y, además, resultado contable durante un periodo de tiempo. De esta manera, la renta se debe poner en relación con el ejercicio concreto donde habrán de computarse los gastos e ingresos concretos en cada caso para determinar ese concepto de renta. Y esa renta será la contable, incluyendo la eventual, la extraordinaria, y la proveniente de cualquier tipo de fuente.

En el ámbito de las ENL se ha aprobado el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad para las entidades sin fines lucrativos y el modelo de plan de actuación de las entidades sin fines lucrativos (en adelante, PGCESFL).

El objeto de este trabajo será analizar las principales novedades del PGCESFL en la medida en que tengan efectos fiscales, ya sea sobre la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, ya sobre otros preceptos que inciden en la Ley 49/2002 o en el régimen de las entidades parcialmente exentas.

2. EL RESULTADO CONTABLE: LA ADAPTACIÓN SECTORIAL DEL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS (RD 1491/2011)

La Ley 16/2007, de 4 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, dispuso que para lograr la imagen fiel «en la contabilización de las operaciones se atenderá a su realidad económica y no solo a su forma jurídica» (art. 34.2 del Código de Comercio), extremo este subrayado por la propia exposición de motivos al señalar que «se exige en última instancia una calificación de los hechos económicos atendiendo a su fondo, tanto jurídico como propiamente económico, al margen de los instrumentos que se utilicen para su formalización». Este nuevo planteamiento también se recoge en el PGC 1514/2007. Y de una manera que no deja lugar a dudas, en la Consulta 4 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (en adelante, BOICAC) 79/2009 (NFC035413) se afirma que la «prevalencia del fondo sobre la forma incluido en el apartado 1 del Marco Conceptual de la Contabilidad (MCC), constituye la piedra angular que sustenta el tratamiento contable de las transacciones, de tal suerte que su contabilización responda y muestre la sustancia económica y no solo la forma jurídica utilizada para instrumentarlas».

Íntimamente relacionado con el fondo económico de las operaciones se encuentra el principio contable de equivalencia de las prestaciones. En la Contestación de 20 de mayo de 2009 del ICAC (NFC044126) se parte de la base de que en la norma de valoración 14 del PGC 1514/2007 se establece que los ingresos se deben reconocer por el valor razonable de la contraprestación recibida, que salvo prueba en contrario será el precio acordado. Y se plantea qué sucede cuando a los empleados se les concede un derecho a realizar viajes, etc., cuando el coste marginal es mínimo para las compañías. El ICAC afirma que sigue vigente el principio de «equivalencia económica de las transacciones» por lo que la empresa deberá reconocer «un gasto de personal y un ingreso por el valor razonable de los servicios permutados». En dicha contestación se afirma que el «principio general de que las operaciones siempre se realizan en términos de equivalencia económica, salvo que las circunstancias de la operación permitan llegar de forma indubitada a una conclusión distinta» (esta afirmación se recogía ya en la Consulta 2 del BOICAC 24). A su vez, la Dirección General de Tributos (en adelante, DGT), en su Contestación de 16 de julio de 2009 [Consulta núm. V1703/2009 (NFC034681)] determina que «es necesario traer a colación la Doctrina del ICAC sobre el principio de equivalencia económica de las transacciones, en cuya virtud, desde una perspectiva económica racional, el registro contable debe abordarse desde la premisa de que las partes realizan las operaciones en términos de equivalencia económica».

Las dificultades en determinar el fondo económico de las operaciones y el principio de equivalencia económica de las transacciones se acentúa en las ENL. Precisamente por no perseguir ánimo de lucro, sus operaciones se ven alejadas en muchos casos de los precios de mercado en cumplimiento de fines. De hecho, en una consulta planteada al ICAC sobre una fundación del sector público que

trabajaba a precios distintos de los de mercado se señaló que «hay que tener en cuenta que una de las peculiaridades de este tipo de entidades es que su actividad propia, a diferencia de lo que sucede con las empresas, no tiene como finalidad la obtención de lucro, sino perseguir fines de interés general, por lo que al analizar el fondo económico de las diferentes transacciones efectuadas habrá de considerarse dicha finalidad» (13 de enero de 2009, NFC044127).

El PGC de 2007 no daba solución a las especialidades de las ENL y la incorporación del fondo económico en sus actividades y operaciones. Dichas especialidades, que a su vez han de incorporarse en la base imponible del IS, deben ser abordadas de una manera específica en tanto la anterior adaptación sectorial no daba respuestas (RD 776/1998, de normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos). Y esa norma ha sido el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad para las entidades sin fines lucrativos y el modelo de plan de actuación de las entidades sin fines lucrativos (PGCESFL). Y en dicha adaptación sectorial se abordan precisamente las especialidades de las ENL en su operativa: las donaciones, las operaciones por precios distintos de mercado, etc. Todas ellas son cuestiones que tienen efectos fiscales.

2.1. Apunte sobre los efectos fiscales de la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011)

Como hemos señalado, el interés del PGCESFL en este trabajo radica en sus consecuencias fiscales. Y esos efectos deben estudiarse según las especialidades de las concretas operaciones. Así, y por partir de un ejemplo concreto, en la Norma de Registro y Valoración 9 (Subvenciones, donaciones y legados recibidos) el apartado 4.4, referente a los servicios recibidos sin contraprestación, dispone que «La entidad reconocerá en la cuenta de resultados un *gasto* de acuerdo con su naturaleza y un *ingreso en concepto de subvención/donación* por la mejor estimación del valor razonable del servicio recibido». Como puede verse, y en aplicación del fondo económico de la operación, un servicio gratuito recibido por una ENL (puede pensarse en un servicio de auditoría de cuentas, de contabilidad, de asesoramiento, que muchas entidades hacen en virtud de una responsabilidad social corporativa) no es ajeno a la cuenta de pérdidas y ganancias ni a la base imponible. El PGCESFL obliga a computar un *gasto* por naturaleza (que puede ser por servicios profesionales, gastos de mantenimiento, etc.) y, a su vez, un *ingreso* por donación. Se trata de reconocer que se ha recibido una donación y dicha donación se ha gastado en un determinado servicio. Pero ese criterio contable tiene efectos fiscales para las ENL en tanto los gastos y los ingresos tienen incidencia en la determinación de la cuota.

De esta manera, es necesario tomar en consideración cómo un criterio contable afecta a la tributación de la ENL. Y en cada caso será necesario analizar los gastos e ingresos que deben reflejarse en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Con relación a los *ingresos* que no implican una corriente monetaria pero que vienen reflejados en la contabilidad se plantean dos situaciones distintas. Por un lado, ingresos que sean donaciones recibidas (como sucede con las prestaciones de servicios gratuitas recibidas por las ENL) o, también,

ingresos que correspondan a ayudas concedidas por la ENL. Este segundo caso sería los préstamos concedidos de manera gratuita a sus beneficiarios.

En cualquier caso, el aumentar contablemente los ingresos tiene incidencia en las siguientes normas fiscales:

- (i) El artículo 3.2 de la Ley 49/2002, a los efectos de la aplicación del 70 por 100, determina que se debe destinar al menos el 70 por 100 a fines tanto de las «rentas de las explotaciones económicas que desarrollen» [letra a)] como de los «ingresos que obtengan por cualquier otro concepto, deducidos los gastos realizados para la obtención de tales ingresos» [letra c)].
- (ii) El artículo 3.3 de la Ley 49/2002 permite a las ENL realizar actividades económicas siempre que «las explotaciones económicas no exentas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria no excede del 40 por 100 de los *ingresos totales* de la entidad...».
- (iii) En el artículo 8 de la Ley 49/2002, a los efectos de determinar los gastos fiscalmente deducibles, se establece que «Los gastos parcialmente imputables a las rentas no exentas serán deducibles en el porcentaje que representen los *ingresos* obtenidos en el ejercicio de explotaciones económicas no exentas respecto de los *ingresos totales* de la entidad» [art. 8.2 a)]. Y de la misma manera el artículo 122.2 a) del TRLIS determina que «Los gastos parcialmente imputables a las rentas no exentas serán deducibles en el porcentaje que representen los *ingresos* obtenidos en el ejercicio de explotaciones económicas no exentas respecto de los *ingresos totales* de la entidad».
- (iv) En el artículo 7.11 de la Ley 49/2002 se establece la exención de las explotaciones que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario de las explotaciones económicas exentas o de las actividades encaminadas a cumplir los fines estatutarios o el objeto de la ENL. Y el propio precepto define que tiene «un carácter meramente auxiliar o complementario cuando el *importe neto de la cifra de negocios* del ejercicio correspondiente al conjunto de ellas exceda del 20 por 100 de los *ingresos totales* de la entidad».
- (v) En el artículo 7.12 de la Ley 49/2002 se determina la exención de las explotaciones económicas de escasa relevancia, estableciéndose que son tales «aquellas cuyo importe neto de la cifra de negocios del ejercicio no supere en conjunto 20.000 euros». En este caso, el concepto de ingreso tendría incidencia en la medida en que se incluya dentro de la cifra neta de negocios.
- (vi) En el caso de las entidades parcialmente exentas, el artículo 136.3 del TRLIS vincula la obligación de declarar, entre otras condiciones, a que los ingresos cumplan con una serie de requisitos (que los ingresos totales no superen 100.000 euros anuales y que los ingresos correspondientes a rentas no exentas sometidas a retención no superen 2.000 euros anuales).

Con relación a los *gastos* el ámbito de aplicación es menor, pero también tiene incidencia. Básicamente se pueden plantear dos situaciones distintas:

- (i) Es posible que como consecuencia de donaciones en especie o de servicios a las ENL deba aparecer en la cuenta de pérdidas y ganancias un gasto y un ingreso. Ese ingreso será en principio una donación exenta. Sin embargo, el gasto sí puede ser deducible en la medida en que pueda considerarse no exento. Por tanto, un gasto que aparece como consecuencia del fondo económico de las operaciones puede dar lugar a un beneficio para las ENL, en tanto la donación estaría exenta y el gasto sí podría ser deducible.

Aunque posteriormente analizaremos este supuesto, sería el caso de una auditoría de cuentas anuales que se hiciera de forma gratuita a una ENL. Contablemente habría que registrar un ingreso por donación y, a su vez, un gasto por naturaleza, que en este caso sería un servicio profesional. Dicho gasto de auditoría es un gasto general de la entidad que será deducible en función de los ingresos de actividades económicas gravadas sobre los ingresos totales.

- (ii) Por otro lado, se plantearán supuestos donde las ENL realicen servicios o cesiones gratuitas en cumplimiento de sus fines. En dichos casos puede aparecer una ayuda no monetaria como gasto. Dicha ayuda será no deducible en tanto se trata de una donación o aplicación de fines. Pero sí tendrá incidencia en el artículo 3.2 de la Ley 49/2002, a los efectos de la aplicación del 70 por 100 a fines. Es más en aquellos casos donde se tuviera que contabilizar un ingreso y gasto a la vez (por ejemplo, un préstamo gratuito concedido a un beneficiario) habría un ingreso y un gasto por la misma cuantía. Pero el 70 por 100 se contabilizaría sobre el ingreso, mientras que el gasto habría sido de 100, por lo que la ENL tiene un excedente de 30 extra ya conseguido.

2.1.1. Remisión: la exención de los ingresos que aparezcan en la contabilidad como ayudas recibidas

El PGCESFL va a implicar que en la cuenta de resultados de la ENL aparezcan ingresos en concepto de ayuda económica o donación. Es el caso que acabamos de mencionar relacionado con las prestaciones de servicios recibidas de forma gratuita. Debe contabilizarse un gasto por naturaleza y un ingreso por ayuda.

El problema fiscal es la calificación de esa donación como exenta. Fiscalmente lo que se ha planteado es si todas las donaciones que se reciban están exentas o, sin embargo, no lo estarán en el caso de que sean para explotaciones económicas gravadas. A nuestro parecer, la respuesta es que todas las donaciones deben estar exentas, en tanto no existe en la norma razón alguna para que las donaciones de elementos afectos a explotaciones económicas coincidentes con los fines de la ENL tributen, en tanto no se puede entender que una donación sea considerada una renta derivada de una explotación económica no exenta (art. 8.1 de la Ley 49/2002). Aunque existen otros pronunciamientos en sentido contrario. Si no estuvieran exentas, la aparición de un ingreso contable implicaría que se consideraría una renta gravada a los efectos tributarios.

CRUZ AMORÓS y LÓPEZ RIVAS (2004, pág. 77) entienden que no cabe la exención en las donaciones recibidas o efectuadas en el marco de una explotación económica por más que las primeras generen beneficios fiscales en el donante. PEÑALOSA ESTEBAN (2010, pág. 80) entiende que «parece lógico enten-

der que los donativos o donaciones que financien explotaciones económicas no exentas deben considerarse ingresos no exentos». De la misma opinión son DELGADO GARCÍA y OLIVER CUELLO (2008, págs. 81 y 82). En contra, y a favor de la exención, MÁRQUEZ SILLERO (2007, págs. 571 y 572).

Por su parte, en la Contestación de la DGT de 16 de marzo de 2011 [Consulta núm. V0668/2011 (NFC040934)] se conoce del caso de una donación temporal de un usufructo con carga onerosa de una fundación a otra fundación. En dicho caso, entiende la DGT que «la cesión gratuita del derecho de usufructo temporal de determinados bienes inmuebles equipados para la docencia no tendrá ningún efecto fiscal en sede de la *donante* (fundación A), con arreglo a lo dispuesto en los artículos 6.3 y 8.2 a) de la Ley 49/2002, *en la medida en que se trata de una cesión no vinculada a ninguna explotación económica sujeta y no exenta*. Tampoco tendrá efecto fiscal alguno en sede de la donataria (fundación B), en la medida en que dicha donación será recibida para colaborar en la actividad ordinaria de dicha fundación (enseñanza universitaria), en virtud de lo dispuesto en el artículo 6.1 a) de la Ley 49/2002». La DGT distingue si lo donado se afecta a una explotación económica exenta o a una gravada, admitiendo claramente la exención en el primer supuesto. Y parece, a contrario sensu, que la DGT entiende que en el caso de donaciones vinculadas a explotaciones económicas gravadas, la donación no estaría exenta. En este sentido, el propio artículo 6.3 c) de la Ley 49/2002 determina que las subvenciones están exentas «salvo las destinadas a financiar la realización de explotaciones económicas no exentas». Y no hay que olvidar que las subvenciones son disposiciones «sin contraprestación» de fondos públicos (art. 2 de la Ley 38/2003, General de Subvenciones). Es decir, su fundamento es parejo al de las donaciones, en tanto no existe contraprestación, y sí están gravadas si se vinculan a actividades económicas gravadas, ya coincidan o no con los fines de la entidad, por lo que parece que por analogía podría aplicarse dicha razón a las donaciones.

2.2. El discutible punto de partida de la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011) y la normativa contable aplicable

La necesidad de aprobar una adaptación sectorial para las ENL en materia contable era indudable y se ha retrasado en demasía. Las bases de la reforma que se han empleado son, sin embargo, cuestionables. Y no hablamos solo de cuestiones técnicas determinadas que se hayan podido acoger en diferentes supuestos, como, por ejemplo, puede ser el voluntariado, donde se ha optado por no registrarlo ni contabilizarlo como un servicio gratuito por su valor razonable. Nos referimos al propio concepto de lo que es una actividad no lucrativa y al ámbito de aplicación de la adaptación sectorial. En la Introducción del PGCESFL (apartado 3) el legislador no duda en afirmar que las ENL «Son entidades cuyo objetivo **no es obtener un lucro comercial** sino perseguir *finés de interés general en beneficio de la comunidad...* la contabilidad de las entidades sin fines lucrativos **no puede desconocer el elemento que las caracteriza, la ausencia de lucro**, si se las compara con otros operadores económicos que intervienen en el mercado con el objetivo de rentabilizar su inversión..., las entidades sin fines lucrativos *no buscan el beneficio propio y su posterior distribución entre los socios o partícipes*, sino el beneficio de la comunidad en general».

A partir de dicha premisa se determinan las siguientes consecuencias en el apartado 5 de la Introducción del PGCESFL:

- (i) El objeto del PGCESFL es «recoger únicamente **las normas específicas** de estas entidades, es decir, las que están más estrechamente relacionadas con las actividades **realizadas en el cumplimiento de sus fines, sin ánimo de lucro**, con independencia de que la entrega de los bienes o la prestación del servicio se otorgue de forma gratuita **o mediante contraprestación**». Se trataría de una transcripción parcial del artículo 23.1 del Reglamento de Fundaciones (en adelante, RF).
- (ii) «El tratamiento contable de los restantes hechos y transacciones no presenta diferencia alguna con el previsto en la norma general».
- (iii) «Las entidades sin fines lucrativos deberán aplicar de forma obligatoria a todas las operaciones y hechos económicos no previstos en esta adaptación, el Plan General de Contabilidad».

Y el corolario a esta sistemática es la necesidad de que las actividades mercantiles se rijan por el PGC 1514/2007. En el apartado 1 del Marco Conceptual de la Contabilidad (Cuentas anuales. Imagen fiel) se determina la necesidad de distinguir entre las actividades mercantiles y las realizadas en cumplimiento de su actividad no lucrativa. Y considera que junto a la actividad no lucrativa, «*pueden realizar actividades mercantiles* con el objetivo de contribuir a la viabilidad financiera de aquellas siempre que el régimen jurídico que le sea de aplicación no lo prohíba». A estos efectos resulta necesario determinar qué se entiende por actividades mercantiles. En el apartado 6 de la Introducción se mantiene que «de la lectura del artículo 23.2 del citado reglamento *parece inferirse* que esta última, con carácter general, **es la realizada por la entidad percibiendo un precio de mercado** por el servicio que presta, al margen de que esté relacionada con los fines fundacionales, sea complementaria o accesoria». En cualquier caso, resulta extraño que, por un lado, una norma determine el régimen contable de una mera «inferencia» o interpretación de un precepto reglamentario. Por otro, que el criterio de diferenciación sea la normativa de fundaciones cuando el PGCESFL se aplica de forma obligatoria tanto a las fundaciones como a las asociaciones de utilidad pública (art. 3). Es decir, se aplica como criterio de distinción general un precepto de carácter especial para las fundaciones y que no resulta aplicable al resto de ENL, como las asociaciones declaradas de utilidad pública o, en general, a las asociaciones. Y no hay que olvidar que el resto de ENL pueden aplicar de forma voluntaria esta adaptación (apartado 19 de la Introducción).

En definitiva, el PGCESFL no se aplica a todas las actividades que realice una ENL. Solo resultará exigible a las actividades en cumplimiento de fines realizadas sin ánimo de lucro (art. 23.1 del RF), mientras que para las actividades mercantiles, que son aquellas, según el PGCESFL, donde se cobra un precio de mercado (art. 23.2 del RF) se deberá aplicar el PGC de las entidades mercantiles (RD 1514/2007).

2.2.1. La interpretación del ánimo de lucro

La presunción recogida en el PGCESFL, que tienen su fundamento en el artículo 23 del RF, resulta discutible. Cuando en el apartado 3 de la Introducción del PGCESFL se afirma que para las ENL su «objetivo no es obtener un lucro comercial... no puede desconocer el elemento que las caracteriza, la ausencia de lucro, si se las compara con otros operadores económicos que intervienen en el mercado

con el objetivo de rentabilizar su inversión..., las entidades sin fines lucrativos no buscan el beneficio propio...», parece desconocer la realidad de la ENL y su marco jurídico; no existe impedimento para que una ENL obtenga lucro comercial o que busque el beneficio propio en el desarrollo de sus fines. El único impedimento es que el *beneficio* se reparta entre los socios, asociados o patronos.

No hay que olvidar que las ENL carecen de ánimo de lucro *subjetivo*. El ánimo de lucro *objetivo*, entendido como la posibilidad de obtener beneficios en sus actividades, coincida o no con los fines, es ajeno al concepto de ENL. De hecho, una ENL puede desarrollar una actividad coincidente con sus fines fundacionales obteniendo beneficios. No en vano el artículo 7 de la Ley 49/2002 determina la exención en el IS de ciertas explotaciones económicas coincidentes con los fines. Y esa exención solo tiene razón de ser si las actividades dan resultados positivos y obtienen margen, pues en otro caso la exención sería innecesaria. Como señala LA CASA GARCÍA (2009, págs. 146 y 147) analizando el artículo 23.1 del RF y el ánimo de lucro, la realización de los fines de interés general son compatibles con el ejercicio de actividades económicas, debiéndose entender el ánimo de lucro en el sentido de que los beneficios obtenidos se destinen a fines particulares, advirtiéndose que (pág. 147) «De lo expuesto se desprende que el desarrollo reglamentario incurre en una lamentable confusión sobre el particular al cifrar la distinción entre las actividades propias –o fundacionales– y las actividades empresariales en el ánimo de lucro, ausente en las primeras y presentes en las segundas, pues entendido el ánimo de lucro en los términos enunciados con anterioridad es claro que puede guiar igualmente la actividad fundacional, siempre que esta resulte susceptible de ser considerada, en razón de sus especiales características, de interés general». De la misma manera PÉREZ ESCOLAR (2008, págs. 35) advierte que la ausencia de ánimo de lucro «no impide, sino todo lo contrario, que la utilidad económica o el margen comercial sean obtenidos por la fundación».

Sin embargo, también hay autores que entienden que las fundaciones no pueden tener beneficios en el cumplimiento de su actividad fundacional, instaurándose además del lucro subjetivo el lucro objetivo. HERNANDO CEBRÍA (2011) mantiene que el artículo 23 del RF permite que la actividad propia desarrollada por la fundación puede ser mediante contraprestación, pero siempre que no tenga ánimo de lucro objetivo, de tal manera que el precio debe limitarse, como máximo, a la cobertura de los costes. Y al margen de estas actividades puede realizar actividades empresariales con ánimo de lucro. La postura de este autor se alinearía con la que se mantiene en la adaptación sectorial. El PGCESFL se aplicaría solo para las operaciones donde no se obtenga lucro objetivo mientras que el PGC 1514/2007 se emplearía para las operaciones que se hicieran con beneficio.

Pero es que esta distinción ha sido reconocida por los más altos tribunales. En el ámbito interno, la Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de julio de 2009 [rec. núm. 3191/2003 (NFJ035817)] mantiene que:

«Se trata, pues, de indagar si una actividad enderezada a satisfacer los fines de interés general definidos en el artículo 2.1 deja de ser tal si, como sostiene el abogado del Estado, se instrumentaliza mediante la realización de operaciones mercantiles sujetas al impuesto sobre actividades económicas. En otras palabras, para el defensor de la Administración no pueden acogerse al beneficio fiscal las fundaciones que, como la recurrida, pese a tener por fines la asistencia social a las clases más desfavorecidas facilitándoles el acceso a una vivienda en condiciones más favorables de las

que suministra el mercado libre, operan en un sector claramente sometido a las reglas empresariales y de la libre competencia.

No podemos compartir la tesis del abogado del Estado, por las razones que pasamos a exponer:

En primer lugar, porque una mirada a la realidad nos enseña que no hay prácticamente ningún sector de las actividades dirigidas a satisfacer necesidades de interés general que no constituya en nuestro tiempo objeto de empresas con ánimo de lucro. La tesis maximalista del defensor de la Administración dejaría extramuros de beneficio fiscal, por ejemplo, a una fundación que regentara un centro para personas con minusvalías físicas o psíquicas por la sencilla razón de que opere en un mercado en el que existen entidades que actúan con aquel ánimo. Otra muestra: en el ámbito de los servicios culturales también se busca obtener beneficios, por lo que una asociación de interés general dedicada a prestar tales servicios se vería privada del régimen querido por el legislador. Podríamos repetir los ejemplos hasta la saciedad. *La posición de la Administración dejaría sin contenido el título II de la ley, privándole de todo su efecto útil, resultado que evidencia su sinrazón...*

Finalmente, la interpretación que sostenemos se encuentra ratificada por la vigente Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (BOE de 24 de diciembre), sucesora del título II de la Ley 30/1994 (disp. derog. única), que exige a las organizaciones a las que se aplica que la actividad que desarrollen no consista en operaciones económicas "ajenas a su objeto o finalidad estatutaria", entendiéndose cumplido el requisito cuando "el importe neto de la cifra de negocios del ejercicio correspondiente al conjunto de las explotaciones económicas no exentas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria no exceda del 40 por 100 de los ingresos totales de la entidad". **Como se ve, el simple hecho de que para cumplir los fines fundacionales actúe con criterios económicos no excluye a una entidad sin ánimo de lucro del ámbito de la aplicación de la ley».**

Y en el ámbito comunitario, y aunque sea a los efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, IVA), la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 21 de marzo de 2002 [Kennemer Golf & Country Club, As. C-174/2000 (NFJ011964)] advertía que el concepto de entidad sin ánimo lucrativo empleado en la Directiva tenía dos connotaciones. La primera, que la carencia del ánimo de lucro se exigía del organismo y no de las actividades en concreto (FJ 19). La segunda, que se actúa sin ánimo de lucro cuando dicho organismo no aspire a obtener beneficios para sus socios. Es decir, que una entidad puede obtener un superávit económico, y lo que la Directiva exige es que no existan beneficios en el sentido de ventajas pecuniarias en favor de los socios de un organismo (FJ 26 y ss.). Es más, la supervivencia y mejora de sus servicios pasa por actuar en muchos casos a precios de mercado. De hecho, una diferencia entre las ENL y las sociedades mercantiles podrá estar no tanto en el precio sino en la calidad del servicio.

En definitiva, las actividades que coinciden con la finalidad no lucrativa se pueden hacer con ánimo de lucro objetivo, obteniendo beneficios. Si esto es así, *la cuestión que se plantea con relación al PGCESFL es clara, ¿debe aplicarse en los supuestos en que la ENL obtenga beneficios o actúe con lucro en el desarrollo de la misma? O, por el contrario, ¿debe aplicarse el PGC 1514/2007?* Como hemos señalado, el PGCESFL señala en el apartado 6 de la Introducción que no se aplicaría cuando se operaran con precios de mercado.

De la misma manera, y con relación a las actividades *mercantiles*, que son aquellas en las que su objeto esté relacionado con los fines fundacionales o sean complementarias o accesorias y que conlleven la realización para obtener lucro, la aplicación en todo caso del PGC 1514/2007 también resulta discutible. El concepto de obtención de lucro debe entenderse, siguiendo a EMBID IRUJO (2010, pág. 44), en el sentido de permitir el desarrollo pleno de la actividad de empresa por parte de la fundación (que por su forma carece de ánimo de lucro). Por tanto, nada impide a una ENL que en el ejercicio de su actividad mercantil, entendida como accesorio o complementaria a la principal, obtenga o no lucro. Sería perfectamente válido que dichas actividades accesorias o complementarias se hicieran con pérdidas porque la ENL entiende que con ello beneficia a una colectividad o consigue un fin social. La pregunta en dicho caso sería la misma que con relación a las actividades fundacionales. ¿Cabría aplicar el PGCESFL a las actividades mercantiles de las ENL si en su tráfico no están destinadas a obtener un lucro objetivo?

En definitiva, la aproximación y punto de partida que emplea el PGCESFL son discutibles y supone poner en primer plano una serie de conceptos que, a nuestro entender, deberían estar superados. Las actividades de una ENL que coincidan con sus fines o estén relacionados o vinculados con los mismos deberían aplicar el PGCESFL, con independencia de que en dichas actividades se actúe con ánimo de lucro o no. Solo las actividades ajenas a sus fines, si es que están permitidas por su normativa sustantiva, deberían, en su caso, aplicar el PGC 1514/2007.

Ahora bien, la solución que adopta el PGCESFL sería, como hemos señalado, aplicar este a las actividades en cumplimiento de fines realizadas sin ánimo de lucro (art. 23.1 del RF), mientras que las actividades mercantiles, que son aquellas, según el PGCESFL, donde se cobra un precio de mercado (art. 23.2 del RF) deberán aplicar el PGC (RD 1514/2007). Lo que no solventa el legislador es qué sucede cuando en una misma actividad se opera de manera no lucrativa y por precios de mercado, lo que es posible en las ENL. Es el caso de aquellas ENL que operan por precio de mercado con usuarios con recursos económicos y a precios reducidos con personas necesitadas. En dicho supuesto, ¿qué normativa contable se aplica? ¿Se puede dividir una misma actividad en función de precios y aplicar dos normas contables distintas?

Al margen de lo anterior, lo que en este estudio nos atañe es solo el régimen contable de los ingresos y gastos, en la medida en que son los que tienen una incidencia fiscal (art. 10.3 del TRLIS). Y, más en concreto, determinar las diferencias entre ambas que puedan afectar a la base imponible. A estos efectos, vamos a analizar cuáles son los criterios establecidos en el PGCESFL y sus efectos fiscales, para concluir con un epígrafe referente a las diferencias que una ENL tendría que asumir si realizara operaciones no lucrativas y operaciones por valor de mercado.

2.3. Normas de Registro y Valoración en la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011)

Las especialidades contables para las ENL se han recogido en la segunda parte del PGCESFL, que afecta a las Normas de Registro y Valoración.

2.3.1. Inmovilizado material cedido por la entidad no lucrativa

Dentro de la actividad de las ENL es posible que reciban inmovilizados de forma gratuita, ya sea de forma temporal ya de forma definitiva y, que a su vez, en cumplimiento de fines sean ellas las que cedan a terceros de forma gratuita esos inmovilizados para beneficios de sus usuarios.

En la Norma de Registro y Valoración 2.3 se regula el régimen de los inmovilizados *cedidos* por la ENL a terceros *sin contraprestación* en cumplimiento de los fines de la entidad. Dicha cesión puede ser de carácter permanente o temporal.

- (i) Si la cesión es a perpetuidad o por un tiempo igual o superior a la vida útil del activo, en cumplimiento de los fines no lucrativos de la entidad, se contabilizará *como un gasto* en la cuenta de resultados por el valor en libros del activo cedido.

Es decir, se da de baja el activo por su valor contable y se produce un gasto que debe computarse como una ayuda económica (cuenta 651). Por tanto, no se produce ningún beneficio o pérdida y, además, no se presenta ninguna diferencia con el régimen general.

En la Quinta Parte del Plan (Definiciones y relaciones contables) consta que la cuenta 651 debe valorarse por *el valor razonable del derecho en uso*. Esto es, por su valor de mercado. Es decir, que si una ENL tuviera un inmueble contabilizado por 50 unidades y cuyo valor razonable es de 120 unidades, la cesión permanente daría lugar a una ayuda de 120 unidades y un ingreso por 70 unidades.

El texto de la cuenta 651 entendemos que es incorrecto. La corrección se debe a que en el proyecto original que estaba en la página web del ICAC el tratamiento era distinto. Las cesiones se valoraban por el valor razonable. Parece que se ha cambiado la norma de registro y valoración pero no el movimiento de la cuenta.

Fiscalmente, la ayuda concedida no es deducible. Y entendemos que una cesión a perpetuidad debe dar lugar a una renta por la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable (art. 15 del TRLIS). Dicha renta estará exenta.

- (ii) Si la cesión fuese por un periodo inferior a la vida útil del inmovilizado, *el gasto* se reconocerá por un importe *equivalente al valor en libros* del derecho cedido empleando como contrapartida una cuenta compensadora del inmovilizado. Para el caso de activos amortizables, el saldo de la cuenta compensadora se reclasificará al de amortización acumulada durante el plazo de la cesión a medida que se produzca la depreciación sistemática del activo.

En este segundo caso, cuya especialidad reside en que el bien no se puede dar de baja en tanto una vez que se termine la cesión seguirá teniendo vida útil, la norma ha establecido dos regímenes. El general, para los bienes amortizables, que consiste en que el gasto de ese valor en libros coincide con la amortización. A estos efectos, en la Quinta Parte del Plan (Definiciones y relaciones contables) expresamente consta en la cuenta 283 que deberá contabilizarse una ayuda monetaria (cuenta 651) contra esta cuenta 283 (Cesiones de uso sin

contraprestación). Y según se consuma el servicio, la cuenta 283 se reclasificará a las cuentas de amortizaciones acumuladas. Es decir, no se amortiza pero aparece un gasto por ayuda monetaria. Pero numéricamente el efecto final es el mismo, en tanto hay un solo gasto por ayuda económica equivalente a la amortización. Fiscalmente, el gasto imputado en la cuenta 651 no es deducible [arts. 14.1 e) y 122.2 b) del TRLIS y art. 8.1 c) de la Ley 49/2002].

Más problemas se plantean si el bien no es amortizable (terrenos). En dicho caso, técnicamente, la norma señala se debe computar una ayuda por un importe equivalente al valor en libros. Es decir, parece que habría que determinarse un porcentaje del bien que se contabilizaría como una ayuda (cuenta 651) contra la cuenta compensadora de activo 283. El problema es que no existe un criterio determinado al no ser el bien amortizable, lo que produce que exista un vacío sobre qué cuantía imputar. En cualquier caso, lo cierto es que el gasto imputado en la cuenta 651 no habría sido deducible en el IS [arts. 14.1 e) y 122.2 b) del TRLIS y art. 8.1 c) de la Ley 49/2002]. Pero, a su vez, el inmovilizado quedaría en libros valorado por un valor corregido, de tal manera que su valor de adquisición a efectos de futuras transmisiones será menor. Esto implica que si la venta de dicho inmovilizado no estuviera exenta en el IS por cualquier motivo, el beneficio sería mayor, lo que es un perjuicio para la ENL.

Dos cuestiones creemos que es necesario apuntar en este supuesto. Por un lado, en la Quinta Parte del Plan (Definiciones y relaciones contables) a la hora de definir la cuenta 283 (Cesiones de uso sin contraprestación) consta que «Este subgrupo recoge las correcciones de valor de los elementos del inmovilizado derivadas de las cesiones de uso sin contraprestación **o por una contraprestación inferior al valor de mercado**». Repárese cómo si bien la Norma de Registro y Valoración 2.3 se limita, en exclusiva a la cesión de terceros «sin contraprestación» en cumplimiento de los fines de la entidad, en el funcionamiento de la cuenta se añade que también deberá operar cuando haya una contraprestación inferior al valor de mercado. Esta interpretación de la cuenta 283 parece entrar en contradicción con la norma general recogida en el apartado 8.2 a) de las normas de registro y valoración al establecer que las entregas de bienes y prestaciones de servicios se valorarán por el importe acordado.

Según el artículo 3.2 del Real Decreto 1491/2011, que regula el PGCESFL, «no tendrán carácter vinculante los movimientos contables incluidos en la quinta parte y los aspectos relativos a numeración y denominación de cuentas incluidos en la cuarta parte, excepto en aquellos aspectos que contengan criterios de registro o valoración». La cuenta 283 está en esa quinta parte, pero lo que hemos señalado recoge un criterio de registro o valoración. Por tanto, parece que sería obligatoria, entrando en contradicción con la norma de registro y valoración general.

La segunda de las cuestiones tiene que ver con el fondo económico de las operaciones. Como hemos señalado, en el proyecto original que estaba en la página web del ICAC el tratamiento de las cesiones de inmovilizado sin contraprestación era distinto. Las cesiones se valoraban por el valor razonable y no por valor en libros, lo que daba lugar a que se produjeran resultados positivos o negativos por la diferencia entre el valor en libros y el de mercado. Un cambio de criterio normativo como este no hace sino poner de manifiesto la debilidad de lo que es el fondo económico de una operación, pues no parece lógico que ese fondo cambie durante la tramitación de la reforma.

2.3.2. Cesión de inmovilizados a las entidades no lucrativas

Las ENL también reciben inmovilizados para la realización de sus actividades por parte de mecenas. La Norma de Registro y Valoración 9 recoge el tratamiento de los distintos supuestos en varios apartados:

- (i) Cesión de uso de un *terreno* de forma *gratuita* y tiempo *determinado* (apartado 4.1). La entidad reconocerá un inmovilizado *intangible* por el importe del *valor razonable* atribuible al derecho de uso cedido. Asimismo, registrará un *ingreso* directamente en el patrimonio neto, que se reclasificará al *excedente del ejercicio como ingreso* sobre una base sistemática y racional. Además, el citado *derecho* se amortizará de forma sistemática en el plazo de la cesión.

Repárese en cómo en este criterio se aparta del valor en libros que se usaría si fuera la ENL la que cediera un activo o un terreno (Norma de Registro y Valoración 2.3). Esto podría estar justificado en tanto la ENL no tiene porqué conocer el valor en libros de la entidad que cede el bien. Ahora bien, la cuestión sería determinar cómo tiene que valorar la entidad mercantil que cede el bien en su contabilidad esta cesión ¿por su valor razonable o por su valor en libros? ¿Estaría justificado que valorase la ENL por su valor razonable el bien que se le ha cedido y la sociedad mercantil que lo cede por su valor en libros? Y el régimen contable de la sociedad mercantil tendría incidencia fiscal.

Imaginemos un terreno cuyo valor contable es de 2.000 unidades para el mecenas. Su valor razonable es de 4.980 unidades. Se cede por un periodo de 30 años a una ENL. El movimiento contable sería el siguiente:

Por la cesión:

4.980	(grupo 2) Inmovilizado inmaterial	(grupo 1) Patrimonio neto	4.980
-------	-----------------------------------	---------------------------	-------

Cada año, por la amortización del derecho y por la imputación sistemática a resultado, habría que contabilizar una treintava parte. Es decir, el resultado de dividir 4.980 entre 30, que da un resultado de 166 unidades al año.

166	(grupo 6) Amortización del derecho inmaterial	(pasivo) Amortización acumulada	166
166	(grupo 1) Patrimonio neto	(grupo 7) Ingreso	166

Como puede verse del movimiento contable, el resultado final cada año será la existencia de un gasto por amortización de un derecho inmaterial por 166 y un ingreso por 166.

Fiscalmente hay que tomar en consideración varias cuestiones. En primer lugar, nos encontramos con una amortización de un elemento patrimonial que puede ser deducible si está afecto a la realización de actividades que tributan. Es decir, puede aparecer un gasto dedu-

cible fiscalmente. La otra partida es la de los ingresos. En este caso, los ingresos estarán exentos por ser una donación para el cumplimiento de los fines de la entidad. Sin embargo, se plantea una cuestión de imputación temporal de dichos ingresos. Fiscalmente, el artículo 15.3 del TRLIS determina que en el caso de donación de *elementos patrimoniales* se debe tributar y que «La integración en la base imponible de las rentas a las que se refiere este artículo se efectuará en el periodo impositivo en el que se realicen las operaciones de las que derivan dichas rentas». Fiscalmente el registro de ese inmovilizado inmaterial que aparece en las cuentas anuales es un «elemento patrimonial» y, por tanto, se debería tributar por las 4.980 unidades en el ejercicio en que se reciba. Y esa donación habría que ajustarla como exenta en dicho ejercicio. A su vez, las imputaciones a resultados de cada ejercicio por valor de 166 unidades no se tendrían en consideración a efectos fiscales.

La imputación fiscal en el ejercicio de la donación supone que la exención se computa solo un año, y no durante 30 años, de tal manera que en principio bastaría con cumplir las condiciones legales en ese ejercicio para que operara la exención, con independencia de que no se cumplieran en el resto. La segunda cuestión afecta al concepto ingresos exentos empleados en la normativa fiscal y a la que posteriormente haremos mención. Cuando en los artículos 3.3, 8, 7.11 de la Ley 49/2002 y en el 122.2 a) del TRLIS se hace mención al término ingreso, ¿se refiere al fiscal o al contable? Si el criterio fuera fiscal, en el primer año habría que computar una renta exenta de 4.980 y en el resto de ejercicios minorar los ingresos contables en 166. Si el criterio fuera contable, cada año habría que tomar en consideración las 166 unidades.

- (ii) Cesión de uso de un *terreno* y una *construcción* de forma *gratuita* y tiempo determinado (apartado 4.2). En este supuesto se añade que junto con el terreno se cede también una construcción. El tratamiento es parecido al anterior, con alguna especialidad contable (si el plazo de cesión es superior a la vida útil de la construcción, considerando el fondo económico de la operación, el derecho de uso atribuible a la misma se contabilizará como un *inmovilizado material*, y no inmaterial, *amortizándose* con arreglo a los criterios generales aplicables a estos elementos patrimoniales, es decir, en función de su vida útil). Fiscalmente no presenta ninguna especificidad con relación al supuesto anterior.
- (iii) Cesión del *inmueble* de forma gratuita por un *periodo de un año prorrogable por periodos iguales*. Si la cesión se pacta por un periodo de un año, renovable por periodos iguales, o por un periodo indefinido reservándose el cedente la facultad de revocarla al cierre de cada ejercicio, la entidad *no contabilizará activo alguno*, limitándose a reconocer *todos los años un gasto* de acuerdo con su naturaleza y un *ingreso por subvención/donación* en la cuenta de resultados por *la mejor estimación del derecho cedido*.

En este caso lo que se plantea es que la ENL tiene un derecho de uso de un inmueble que o bien se limita a un ejercicio renovable, o no tiene duración pero puede ser revocado en cualquier momento. Pensemos en el caso de que una entidad mercantil ceda gratuitamente una oficina a una ENL por un periodo de 5 años, con la cláusula que podrá rescindir el derecho de uso en cualquier momento dando un preaviso determinado. El ingreso que obtendría la entidad mercantil en el caso de arrendar el inmueble sería de 3.000 unidades al año. Pues bien, parece que sería dicho importe el valor de la mejor estimación del derecho cedido. El movimiento contable sería el siguiente:

3.000	(grupo 6) Gasto por arrendamiento	(grupo 7) Ingreso	3.000
-------	-----------------------------------	-------------------	-------

Los efectos fiscales de esta forma de contabilizar serían los siguientes: (i) Con relación al gasto, podría ser deducible en la medida en que estuviera afecto a actividades económicas que tributaran. (ii) El ingreso estaría generalmente exento por ser una donación afecta a fines. (iii) La existencia de un ingreso exento tendrá incidencia en el artículo 3.3 de la Ley 49/2002 (40% de las explotaciones económicas no exentas ajenas a fines sobre ingresos totales); en los artículos 8 de la Ley 49/2002 y 122.2 a) del TRLIS a los efectos de determinar los gastos fiscalmente deducibles en función de los ingresos; en el artículo 7.11 de la Ley 49/2002 sobre la exención de las explotaciones que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario (donde se toma como comparación los ingresos totales de la entidad). (iv) Afectaría también al cómputo del 70 por 100 de aplicación de rentas (art. 3.2 de la Ley 49/2002).

El apartado 4.3 establece que la contabilización será la que vimos anteriormente (cesión por tiempo determinado) si existen indicios que pudieran poner de manifiesto que dichas prórrogas se acordarán de forma permanente sin imponer condiciones a la entidad, distintas de la simple continuidad en sus actividades.

2.3.3. Préstamos por valor inferior a mercado o gratuitos

En el ámbito de las ENL es común que en el ejercicio de sus fines o bien reciban financiación de forma gratuita o bien sean ellos quienes puedan hacer préstamos sin cobrar intereses. Se trata de la obtención de financiación gratuita, ya sea a favor de la ENL, ya sea a favor de los beneficiarios. Con arreglo al fondo económico de las operaciones, se está teniendo acceso a un beneficio que consiste en un ahorro financiero por los intereses (Introducción del PGCESFL apartado 11). Se trata de una ayuda donde la ENL deja de cobrar unos intereses en beneficio de los usuarios o que se concede a la ENL.

- (i) En la Norma de Registro y Valoración 5 se regula el régimen de los préstamos concedidos a los beneficiarios en el ejercicio de la actividad propia a tipo de *interés cero* o por debajo *del interés de mercado*, determinando que se contabilizarán por su *valor razonable*. La diferencia entre el *valor razonable* y el *importe entregado* se reconocerá, en el momento inicial, como un *gasto* en la cuenta de resultados de acuerdo con su naturaleza. Después de su reconocimiento inicial, la reversión del descuento practicado se contabilizará como un *ingreso financiero* en la cuenta de resultados. El ICAC ha señalado con relación a los préstamos a tipo de interés cero [Consulta 1 del BOICAC 81/2010 (NFC037514)] que para calcular el valor razonable hay que acudir a técnicas de valoración, como puede ser el valor actual de todos los flujos de efectivo futuro recibidos. Y el tipo de interés será el de mercado.

Es decir, el valor razonable es menor que el valor concedido, pues no en vano, devolver en 2 años 1.000 unidades supone que hoy tengo que tener menos (por ejemplo, 950 unidades). Es descontar el valor del dinero.

En el caso de que una ENL concediera un préstamo de 1.000 unidades sin interés a un beneficiario y tuviera que devolverlo en un plazo de 2 años, contablemente habría que registrarlo de la siguiente manera:

950	(grupo 2) Préstamo	(grupo 5) Tesorería	1000
50	(grupo 6) Ayuda monetaria		

y cada año, por la reversión del descuento, debería contabilizarse:

50	(grupo 2) Préstamo	(grupo 7) Ingreso financiero	50
----	--------------------	------------------------------	----

Los efectos fiscales son los siguientes: (i) Aparece un gasto en concepto de ayuda, que no es fiscalmente deducible [arts. 14.1 e) y 122.2 b) del TRLIS y el art. 8.1 c) de la Ley 49/2002]. (ii) A su vez, aparece una cuenta de ingreso financiero. Fiscalmente los ingresos financieros están exentos en la Ley 49/2002, pero no lo están en el TRLIS. Como puede verse, el efecto final de conceder un préstamo sin intereses en cumplimiento de fines puede dar lugar a un beneficio por ingreso financiero que tribute para las entidades parcialmente exentas, lo que supone una situación difícilmente conciliable con el principio de capacidad económica. (iii) La existencia de un ingreso exento afectará al artículo 3.3 de la Ley 49/2002 (40% de las explotaciones económicas no exentas ajenas a fines sobre los ingresos totales); a los artículos 8 de la Ley 49/2002 y 122.2 a) del TRLIS a los efectos de determinar los gastos fiscalmente deducibles en función de los ingresos; al artículo 7.11 de la Ley 49/2002 sobre la exención de las explotaciones que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario (donde se toma como comparación los ingresos totales de la entidad). (iv) Afectaría también al cómputo del 70 por 100 de aplicación de rentas (art. 3.2 de la Ley 49/2002).

- (ii) El PGCESFL no regula los *préstamos recibidos* por la ENL de forma gratuita o sin contraprestación. En principio, se aplicaría la doctrina general del ICAC con relación a los préstamos recibidos a tipo de interés cero o a un tipo inferior al mercado [Consulta 1 del BOICAC 81/2010 (NFC037514)]. Su naturaleza contable sería la de una donación recibida por la ENL, o una subvención de tipos de interés.

Y el régimen sería el mismo. El pasivo (por el préstamo) se valora por su valor razonable (valor descontado) y la contrapartida es una cuenta de tesorería por el importe efectivamente recibido. Esta última partida será mayor que el valor de mercado. Por tanto, se produce una diferencia positiva que refleja la subvención concedida.

En el caso de que una ENL recibiera un préstamo de 1.000 unidades sin interés de un mecenazgo y tuviera que devolverlo en un plazo de 2 años, contablemente habría que registrarlo de la siguiente manera:

1.000	(grupo 5) Tesorería	(grupo 1) Pasivo	950
		(grupo 1) Patrimonio neto	50

y cada año, por la reversión del descuento, debería contabilizarse un gasto financiero y debería imputarse a resultados la cuenta de patrimonio neto. Así, en el año 1 debería computarse:

25	(grupo 1) Patrimonio neto	(grupo 7) Ingreso por ayuda	25
25	(grupo 6) Gasto financiero	(grupo 1) Pasivo	25

Y lo mismo en el año siguiente. Como puede verse aparece un ingreso por ayuda y un gasto financiero.

Los efectos fiscales serían los siguientes: (i) Con relación al gasto, podría ser deducible en la medida en que estuviera afecto a actividades económicas que tributaran. (ii) El ingreso estaría generalmente exento por ser una donación afecta a fines. (iii) La existencia de un ingreso exento tendrá incidencia en el artículo 3.3 de la Ley 49/2002 (40% de las explotaciones económicas no exentas ajenas a fines sobre ingresos totales); en los artículos 8 de la Ley 49/2002 y 122.2 a) del TRLIS a los efectos de determinar los gastos fiscalmente deducibles en función de los ingresos; en el artículo 7.11 de la Ley 49/2002 sobre la exención de las explotaciones que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario (donde se toma como comparación los ingresos totales de la entidad).

2.3.4. *Ingresos percibidos por las entidades no lucrativas: actividades gratuitas o por precios distintos al valor razonable*

Una de las grandes cuestiones de la contabilidad, y por tanto de la tributación, de las ENL es la forma de registrar las prestaciones de servicios o ventas de forma gratuita o por precio inferior a mercado. Por ejemplo, sería el caso de una prestación de servicios en cumplimiento de fines que tuviera un valor de mercado de 100 (unos costes de 80) y que se prestará a terceros por un importe de 30. En dicho caso, ¿cuál es el verdadero fondo económico de la operación? ¿Se puede entender que hay una donación o ayuda por la diferencia entre la cantidad de 100 y el importe de 30? ¿O entre 80 —que son los costes— y 30? En un informe del Tribunal de Cuentas sobre una fundación del sector público estatal (Boletín Oficial de las Cortes Generales de 11 de enero de 2007) se señala que los descuentos que se emplean en la realización de los cursos no se efectuaron de manera independiente en la partida de *ayudas monetarias* para recoger el importe de las prestaciones monetarias derivadas del cumplimiento de los fines de la actividad, sino que se descontó directamente del precio de los mismos y de la cifra de ventas. Es decir, si el precio de mercado es de 100 y se le cobra solo 30 porque los otros 70 son una ayuda, debería contabilizarse un ingreso por 100 y una ayuda de 70 (y no solo un ingreso por 30). Esta forma de contabilizar tiene una incidencia real en la base imponible si la actividad económica no está exenta. En efecto, y partiendo de la base de que los costes son 80, habría un beneficio de 20 unidades y una ayuda económica de 70. Ese beneficio tributaría y, sin embargo, la ayuda no sería deducible por ser una donación [arts. 14.1 e) y 122.2 b) del TRLIS y el art. 8.1 c) de la Ley 49/2002].

- (i) El PGCESFL ha regulado en la Norma de Registro y Valoración 8.2 el registro de los ingresos de las ENL. Y ha señalado expresamente en la contabilización de los ingresos en cumplimiento de los fines de la entidad que «Los *ingresos* por entregas de bienes o prestación de servicios *se valorarán por el importe acordado*». Es decir, se contabiliza en función de

lo realmente cobrado, de tal manera que si la operación es gratuita no habrá ingreso ni tampoco habrá que computar una ayuda. En la Introducción del PGCESFL (apartado 14) se completa esta regulación afirmando que «La circunstancia de que las entregas de bienes y prestaciones de servicios se contabilicen por el importe acordado, siempre que respondan a la lógica que sostiene estas entidades, es decir, siempre que la diferencia sea a favor del beneficiario o usuario como expresión de la ayuda o servicio prestado por la entidad en cumplimiento de sus fines».

Repárese cómo el PGCESFL *ha renunciado a recoger el presunto fondo económico de las operaciones en cumplimiento de fines*. Y como puede observarse, esta forma de contabilización va en contra de otros criterios empleados en la adaptación sectorial (como la solución que se ha dado para los préstamos sin interés o por precio inferior al mercado, que sí debía reflejarse por su valor razonable) o de lo que ha mantenido el Tribunal de Cuentas. Se acude a lo efectivamente cobrado, lo que implica que si es gratuito, no se computa nada. Por tanto, y volviendo al ejemplo anterior de una prestación de servicios en cumplimiento de fines que tuviera un valor de mercado de 100 (unos costes de 80) y que se prestará a terceros por un importe de 30, el resultado final sería que se debería registrar un ingreso por 30 unidades, lo que daría una pérdida real de 50 unidades. Y esa pérdida, sería fiscalmente deducible si la actividad económica no está exenta.

La redacción del texto legal limita la aplicación del importe acordado cuando se trata de operaciones que sean en cumplimiento de fines y que responda a la lógica de estas entidades (ayudas). El problema es cómo contabilizar las operaciones por debajo de mercado de las ENL que no sean en cumplimiento de fines, ¿debe acudirse al valor razonable? A nuestro parecer, la respuesta debe ser negativa. Si una ENL no actúa en cumplimiento de fines lo hace como lo haría cualquier otro empresario o profesional y, por tanto, no cabe entender que existe una ayuda en cobrar un precio inferior al de mercado, sino alguna razón de carácter económico. Por tanto, en dicho caso creemos que también deberá operar por el valor acordado.

- (ii) Íntimamente relacionado con los ingresos, en la Norma de Registro y Valoración 6 se regula el registro de las existencias destinadas a la entrega a los beneficiarios de la entidad en cumplimiento de los fines propios, sin contraprestación o a cambio de una contraprestación significativamente inferior al valor de mercado. Si la entrega se hace de forma gratuita, se contabilizará como un gasto por el *valor contable* de los bienes entregados. Se trata de recoger el mismo criterio general de los ingresos, que consiste en no valorar el ingreso por su valor razonable sino por lo efectivamente recibido. De esta manera, lo que se hace es dar de baja el bien por su valor contable. De la misma forma, la Norma de Registro y Valoración 6 introduce como novedad aplicar el mismo régimen a las entregas de existencias sin contraprestación «o a cambio de una contraprestación significativamente inferior al valor de mercado». El régimen es el mismo que el de las operaciones gratuitas, pero el gasto real estaría compuesto por la diferencia entre el valor contable y el precio significativamente inferior cobrado al usuario final.

Señalar que cuando se transmite un bien de forma gratuita fiscalmente sería aplicable la regla determinada en el artículo 15.3 del TRLIS. Habría una renta por la diferencia entre

el valor de mercado y el valor contable. Y, a su vez, dicha renta estaría exenta en todo caso para las entidades de la Ley 49/2002 (art. 6.3) y para las entidades parcialmente exentas [art. 121.1 b) del TRLIS] si lo hicieran en cumplimiento de fines.

- (iii) La obligación de contabilizar por el precio acordado hay que ponerlo en relación con los intereses en el precio en el caso de aplazamiento. Más en concreto, si dicha norma alcanza también a estos intereses. El PGC 1514/2007 determina que cuando se produce una venta o una transacción y el pago se demora es necesario distinguir entre lo que es propiamente precio de lo que es ingreso por financiación (interés). El apartado 14.1 de la Norma de Registro y Valoración del PGC determina que en los ingresos por ventas habrá que deducir el importe de cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares que la empresa pueda conceder, así como los intereses incorporados al nominal de los créditos. Sin embargo, y con relación a los intereses que se cobrarán por el aplazamiento, *el PGC señala que los que tengan un vencimiento superior al año deberán constar por separado*. Solo pueden incluirse en el precio los intereses con vencimiento no superior a un año que no tengan un tipo de interés contractual, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo. Por tanto, todos los intereses que tengan un tipo de interés contractual y en cualquier caso los que tengan un vencimiento superior al año no se contabilizarían como una venta.

Lo que cabe cuestionarse es si esa norma se aplica también a las ENL, a la vista de que el PGCESFL dispone que «Los *ingresos* por entregas de bienes o prestación de servicios *se valorarán por el importe acordado*». Es decir, si un servicio se cobra a un precio reducido de 10 (en lugar de 50 que sería su valor de mercado) y la obligación de pago es de más de un año, lo que se cuestiona es si habría que computar 9,5 unidades por el servicio y 0,5 unidades en concepto de intereses, o, por el contrario, registrar solo las 10 unidades como una prestación de servicio. Si la entidad opera por el régimen de las entidades parcialmente exentas, la forma de contabilizar sería indiferente en tanto el importe por el servicio como por el interés financiero estaría gravado. Si, por el contrario, está en el régimen de la Ley 49/2002, la respuesta puede tener incidencia fiscal si la actividad empresarial está gravada. El apartado 2 del artículo 6 declara exentas las rentas «procedentes del patrimonio mobiliario e inmobiliario de la entidad, como son los dividendos y participaciones en beneficios de sociedades, *intereses*, cánones y alquileres». Y lo que cabe cuestionarse es si en una ENL que realiza una explotación económica gravada, los intereses que se contabilizan como consecuencia de sus operaciones mercantiles pueden estar exentos por aplicación del artículo 6.2 de la Ley 49/2002.

Este problema sí está solventado en la norma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, IRPF). El artículo 25.5 de la Ley 35/2006 determina que no considera rendimiento del capital mobiliario la contraprestación obtenida por el contribuyente como consecuencia del aplazamiento o fraccionamiento del precio de las operaciones realizadas en desarrollo de su actividad económica habitual. En el IVA, por el contrario, el artículo 78.dos.1 párrafo segundo excluye a los intereses por aplazamiento del pago de la base imponible del IVA cuando se hagan constar separadamente en la factura y no sean superiores a los valores de mercado. La razón de ser de la no inclusión como contraprestación es que en estos casos se considera que nos encontramos en una operación de préstamo exenta por mor del artículo 20.Uno.18 c) de la LIVA. En la Contestación de 6 de mayo de 2010 [Consulta núm.

V0907/2010 (NFC038103)], la DGT sostiene que «En cuanto a los intereses de demora que –a favor del consultante– resultan de la sentencia, cabe reseñar que en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas los intereses percibidos por el contribuyente tienen diferente calificación, en función de su naturaleza remuneratoria o indemnizatoria.

Los intereses remuneratorios constituyen la contraprestación, bien de la entrega de un capital que debe ser reintegrado en el futuro, bien del aplazamiento en el pago, otorgado por el acreedor o pactado por las partes. Estos intereses tributarán en el impuesto como rendimientos del capital mobiliario, salvo cuando, de acuerdo con lo previsto en el artículo 25 de la Ley del Impuesto proceda calificarlos como rendimientos de la actividad empresarial o profesional.

Por otro lado, los intereses indemnizatorios tienen como finalidad resarcir al acreedor por los daños y perjuicios derivados del incumplimiento de una obligación o el retraso en su correcto cumplimiento, circunstancia que concurre en el presente caso. Estos intereses, debido a su carácter indemnizatorio, no pueden calificarse como rendimientos del capital mobiliario».

2.3.5. Donaciones y ayudas recibidas; gratuitas y por precios inferiores al de mercado

- (i) Otro de los grandes problemas que el fondo económico planteaba era cuándo la ENL recibía los servicios o los bienes por precios inferiores al de mercado o de forma gratuita. Precisamente por su función social (responsabilidad social corporativa), ciertos proveedores cobran cantidades menores o incluso no cobran ninguna. Y, en algunos casos, como el voluntariado, se trataba de trabajos gratuitos. El fondo económico se podía interpretar entendiendo que cuando un servicio se prestaba de forma gratuita habría una donación de la empresa o profesional a la ENL por el valor de valor de mercado y, a su vez, un gasto de la ENL por dicho servicio. Así, si un abogado realiza un recurso que con arreglo a los criterios orientativos de minutación de su Colegio se valora en 100 y no lo cobra, se podría entender que para la ENL hay un gasto de servicios jurídicos por importe de 100 y un ingreso por donación por valor de 100. La otra opción sería no contabilizar nada, ni ingreso ni gasto y limitarse a informar en la memoria.

La Norma de Registro y Valoración 9 ha regulado, exclusivamente, el tratamiento de las *operaciones sin contraprestación*. En concreto, determina en su apartado 9.2 que las donaciones y subvenciones de «carácter no monetario o en especie se valorarán por el valor razonable del *bien* o *servicio* recibido, siempre que *el valor razonable* del citado bien o servicio pueda determinarse de manera fiable». Por su parte, en el apartado 9.4.4 se establece que para el caso de servicios «La entidad reconocerá en la cuenta de resultados un *gasto* de acuerdo con su naturaleza y un *ingreso* en concepto de subvención/donación por la mejor estimación del valor razonable del *servicio recibido*». Por último, y en el caso de que una ENL reciba *existencias* de forma gratuita, la Norma de Registro y Valoración 6.1 determina que se deben registrar por su valor razonable.

En el caso de servicios, la anterior forma de contabilización supone que cualquier servicio recibido de forma gratuita deba registrarse en contabilidad por su valor de mercado, com-

pensado dicho ingreso con un gasto por su naturaleza. Así, si un abogado prestara un servicio gratuito que se valorara por mercado en 100 unidades, el registro contable sería:

100	(grupo 6) Gastos por servicios jurídicos	(grupo 7) Donación	100
-----	--	--------------------	-----

Los efectos fiscales de esta situación para la ENL serían los siguientes: (i) Con relación al gasto, podría ser deducible en la medida en que estuviera afecto a actividades económicas que tributaran. (ii) El ingreso estaría generalmente exento por ser una donación afecta a fines. (iii) La existencia de un ingreso exento afectará al artículo 3.3 de la Ley 49/2002 (40% de las explotaciones económicas no exentas ajenas a fines sobre ingresos totales); a los artículos 8 de la Ley 49/2002 y 122.2 a) del TRLIS a los efectos de determinar los gastos fiscalmente deducibles en función de los ingresos; al artículo 7.11 de la Ley 49/2002 sobre la exención de las explotaciones que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario (donde se toma como comparación los ingresos totales de la entidad).

En el caso de que lo que se recibieran fueran bienes o existencias, tributariamente, conforme al artículo 15.3, habría que computar el ingreso en el momento de la donación. En este caso el problema está, como vimos anteriormente, en determinar si las donaciones de bienes y derechos afectos a explotaciones económicas no exentas están o no exentos [arts. 6.1 a) de la Ley 49/2002 y 121.1 b) del TRLIS]. Si estuvieran exentos, al incorporarse la existencia por su valor de mercado, en el caso de que la misma se enajene dentro de una explotación económica, lo normal es que no exista beneficio por dicha venta.

La anterior forma de contabilización solo toma en consideración lo que sucede en la ENL. Pero no lo que acontece con relación a la entidad que presta de forma gratuita el servicio. Más en concreto, ¿tiene que contabilizar también esta prestación gratuita? La contabilización será la siguiente. Si el servicio tiene un valor razonable de 100 y su coste es de 20 tendría que computar un ingreso por un servicio de 100, un gasto de 20 por su coste, y una donación por 80 (que no es deducible con arreglo al TRLIS). Es decir, la entidad tributaría por 80 (ingreso de 100 menos gasto de 20). Esta forma de operar está expresamente recogida para las personas físicas, donde el artículo 28.4 de la LIRPF determina que «Se atenderá al valor normal en el mercado de los bienes o servicios objeto de la actividad, que el contribuyente ceda o preste a terceros de forma gratuita o destine al uso o consumo propio. Asimismo, cuando medie contraprestación y esta sea notoriamente inferior al valor normal en el mercado de los bienes y servicios, se atenderá a este último». Pero en el TRLIS no existe una norma correlativa.

- (ii) Mención especial merece el voluntariado. En principio, el voluntariado entraría dentro del concepto de servicio gratuito en una interpretación amplia. Sin embargo la Introducción del PGCESFL (apartado 15 último párrafo) expresamente señala que «se concluyó que no podían calificarse como tales las que prestase el voluntariado, es decir, las personas físicas que de forma altruista colaboren con la entidad desempeñando un trabajo ajeno al ejercicio de su actividad empresarial o profesional». El matiz que se impone está en el *trabajo* ajeno a su actividad empresarial o profesional, ya que en dicho caso operaría la

norma general de valorar el servicio. Es decir, un abogado empresario o profesional que hace un recurso gratis no hace voluntariado. Un abogado empresario o profesional que cuida a niños con deficiencias sí hace voluntariado. Y un abogado trabajador por cuenta ajena que hace gratis un recurso sí parece que sería voluntariado, en tanto no tiene actividad empresarial o profesional. En cualquier caso, dicha disparidad de criterios no parece casar con el verdadero fondo económico de las actividades y supone no recoger una magnitud económica esencial en las ENL. A efectos contables y fiscales ni existirá gasto ni ingreso por el voluntariado.

- (iii) El tratamiento recogido en la Norma de Registro y Valoración 9 afecta exclusivamente a operaciones gratuitas. Pero nada se dice con relación a lo que sucede en el caso de *adquisiciones y servicios adquiridos por debajo de mercado*. A diferencia de lo que sucede en la Norma de Registro y Valoración 5, donde se hace mención a contraprestaciones significativamente inferiores a valor de mercado, nada se recoge con relación a este supuesto, aunque creemos que si la contraprestación es insignificante su tratamiento sería asimilable al de las donaciones. Parece, por tanto, que el legislador ha querido obviar estas operaciones, dejando a las ENL en una situación ciertamente compleja, pues no en vano en el apartado 1 del Marco Conceptual de la Contabilidad del PGCESFL se afirma que en la contabilización de las operaciones se debe atender a su realidad económica y no solo a su forma jurídica.

Pues bien, a nuestro juicio, la no regulación en el PGCESFL del registro de las adquisiciones y servicios recibidos por precio inferior al valor razonable implica que el legislador ha entendido que no tienen ninguna especificidad y deben reflejarse con arreglo a los pactos existentes. Este régimen no parece casar con el principio de equivalencia económica de las transacciones al que anteriormente hicimos referencia. A efectos prácticos, si un servicio cuyo valor de mercado es de 100 se presta a una ENL por un valor de 20 unidades, la ENL deberá limitarse a recoger en su contabilidad un gasto por 20 unidades. Por tanto, no habrá un ingreso por donación de 80 unidades. Y, fiscalmente, el tratamiento debe ser el mismo (siempre que no sea una operación vinculada). De la misma manera, la entidad mercantil prestataria del servicio debería recoger simplemente un ingreso por 20 unidades.

2.3.6. Imputación de ingresos y gastos

El PGCESFL establece normas de imputación especiales para los ingresos y los gastos:

- (i) En lo que afecta a los ingresos que no sean por donación, la Norma de Registro y Valoración 8.2 determina que las cuotas de usuarios o afiliados se reconocerán como ingresos en el periodo al que correspondan, y los ingresos procedentes de promociones para captación de recursos, de patrocinadores y de colaboraciones se reconocerán cuando las campañas y actos se produzcan. En todo caso, deberán hacerse las periodificaciones necesarias.
- (ii) En el caso de ingresos que traigan causa de donaciones o subvenciones que se afecten a la dotación fundacional o a fondo social se determina que se imputará directamente en los

fondos propios de la entidad (Norma de Registro y Valoración 9). Es decir, dicha cantidad no pasa por la cuenta de ingresos y, por tanto, al ser la base imponible del IS el resultado contable con los ajustes fiscales (art. 10.3 del TRLIS) la única forma de que tributara sería porque existiera una norma fiscal específica.

Esa norma no existe en el caso de aportaciones a la dotación en dinero. Por tanto, no es un ingreso contable ni tampoco fiscal. Esto supone que no se toma en consideración como ingreso y no tendrá incidencia en la normativa fiscal a los efectos del artículo 3.3 de la Ley 49/2002 (40% de las explotaciones económicas no exentas ajenas a fines sobre ingresos totales); artículos 8 de la Ley 49/2002 y 122.2 a) del TRLIS a los efectos de determinar los gastos fiscalmente deducibles en función de los ingresos; artículo 7.11 de la Ley 49/2002 sobre la exención de las explotaciones que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario.

Sin embargo, en el caso de aportaciones en especie el artículo 15 apartados 2 y 3 del TRLIS recoge una norma fiscal concreta con relación a las donaciones en especie, lo que ha hecho que la DGT reconozca que en el caso de donaciones a la dotación fundacional exista un ingreso fiscal computable [Contestaciones de 11 de marzo de 2011, Consulta núm. V0607/2011 (NFC040831), y 31 de octubre de 2011, Consulta núm. V2594/2011 (NFC042881)].

- (iii) En el ámbito de las fundaciones se había planteado si las cantidades que aportan los fundadores o patronos a las fundaciones, al margen de la dotación fundacional, eran *ingresos* o bien se podían conceptuar como aportación al *patrimonio neto*, como ocurre con las aportaciones de los socios en las entidades mercantiles (Norma de Registro y Valoración 18 del PGC 1514/2007). Es decir, no se registra en una cuenta de ingresos y, por consiguiente, no tributa. En la Consulta núm. 6 del BOICAC 75/2008 (NFC031159) se entiende que la figura de los fundadores o los patronos no son equiparables a los socios en las entidades mercantiles, sino que actúan como *terceros*, por lo que la fundación debe reflejar un ingreso por las aportaciones de los fundadores o patronos. Y dicho criterio ha sido también recogido de forma expresa por el PGCESFL (Norma de Registro y Valoración 9.1).
- (iv) Los ingresos por donaciones o subvenciones no reintegrables que se obtengan sin asignación a una finalidad específica se contabilizarán directamente en el excedente del ejercicio en que se reconozcan. Es decir, desde el primer momento habrá que computar un ingreso contable y fiscal en la cuenta de pérdidas y ganancias, sin perjuicio de que normalmente esté fiscalmente exento.
- (v) Los ingresos por donaciones o subvenciones no reintegrables que sí tengan una afectación específica no se computan en ingresos, sino que se registran directamente en el patrimonio neto de la entidad para su posterior reclasificación al excedente del ejercicio como *ingresos*, sobre una base sistemática y racional de forma correlacionada con los gastos derivados de la subvención, donación o legado (Norma de Registro y Valoración 9.3). Las situaciones que se pueden producir son las siguientes:
 - Cuando se obtengan para financiar gastos específicos, se imputarán como ingresos en el mismo ejercicio en el que se devenguen los gastos que estén financiando.

- Cuando se obtengan para adquirir activos del inmovilizado intangible, material e inversiones inmobiliarias: se imputarán como ingresos del ejercicio en proporción a la *dotación* a la amortización efectuada en ese periodo para los citados elementos o, en su caso, cuando se *produzca su enajenación*, corrección valorativa por deterioro o baja en balance.
- Cuando se obtengan para adquirir existencias: se imputarán como ingresos del ejercicio en que se produzca su enajenación, corrección valorativa por deterioro o baja en balance.
- Cuando se obtengan para adquirir activos financieros: se imputarán como ingresos del ejercicio en el que se produzca su enajenación, corrección valorativa por deterioro o baja en balance, salvo que la entidad estuviera obligada a destinar la contraprestación recibida en caso de enajenación a la adquisición de otro activo financiero, en cuyo caso, se imputarán como ingresos del ejercicio en que cese la citada restricción.
- Cuando se obtengan para cancelación de deudas: se imputarán como ingresos del ejercicio en que se produzca dicha cancelación, salvo cuando se otorguen en relación con una financiación específica, en cuyo caso la imputación se realizará en función del elemento financiado.

El régimen contable presenta como especialidad que el ingreso no se tiene que reconocer en todo caso en el momento de la recepción de la ayuda o donación, sino que en función de la naturaleza se periodifica en el tiempo o se registra con la enajenación de los bienes. Fiscalmente, el artículo 15.3 del TRLIS determina la obligación de tributar por las donaciones y que «La integración en la base imponible de las rentas a las que se refiere este artículo se efectuará en el *periodo impositivo en el que se realicen las operaciones de las que derivan dichas rentas*». Por tanto, fiscalmente se debería tributar por el total recibido en el ejercicio en que se reciban. Y esa donación habría que ajustarla como exenta en dicho ejercicio. A su vez, las imputaciones a resultados de cada ejercicio por la parte que corresponde a las amortizaciones o por las ventas no se tendrían en consideración a efectos fiscales y estarían exentas.

La importancia de la calificación fiscal es determinante. En primer lugar, porque la imputación a la base imponible se produce solo un año y no durante varios años de tal manera que en principio bastaría con cumplir las condiciones apropiadas en ese ejercicio para que operara la exención. La segunda cuestión afecta al concepto ingresos exentos empleados en la normativa fiscal y que veremos posteriormente. Cuando en los artículos 3.3, 7.11, 8 de la Ley 49/2002 y en el 122.2 a) del TRLIS se hace mención al término ingreso, ¿se refiere al fiscal o al contable? Si el criterio fuera fiscal, en el primer año habría que computar una renta exenta por el total y en el resto de ejercicios minorar los ingresos contables. Si el criterio fuera contable, cada año habría que tomar en consideración las normas contables.

- (vi) Con relación a los *gastos*, la Norma de Registro y Valoración 8.1 determina que los gastos realizados por la entidad se contabilizarán en la cuenta de resultados del ejercicio en el que se *incurran*, al margen de la fecha en que se produzca la corriente financiera. En el caso de ayudas se reconocerán en el momento en que se apruebe su *concesión* y no con el pago, con arreglo al principio de devengo. Si son gastos relacionados con la organización de

eventos futuros (exposiciones, congresos, conferencias, etc.) se reconocerán en la cuenta de resultados de la entidad como un gasto en la fecha en la que se *incurran*.

Señala el PGCESFL que, en ocasiones, el reconocimiento de estos gastos se difiere en espera de que se completen algunas circunstancias necesarias para su devengo, que permitan su consideración definitiva en la cuenta de resultados.

Dichas reglas son aplicables a los siguientes casos:

- a) Cuando la corriente financiera se produzca antes que la corriente real, la operación en cuestión dará lugar a un activo, que será reconocido como un gasto cuando se perfeccione el hecho que determina dicha corriente real.
- b) Cuando la corriente real se extienda por periodos superiores al ejercicio económico, cada uno de los periodos debe reconocer el gasto correspondiente, calculado con criterios razonables, sin perjuicio de lo indicado para los gastos de carácter plurienal.

2.3.7. Cuotas y donativos pendientes de recibir o conceder

La Norma de Registro y Valoración 5, dentro de los créditos y débitos, regula también las donaciones y ayudas aprobadas que están pendientes de recibirse o bien están pendientes de entregarse por parte de la ENL.

- (i) En el caso de las cuotas, donativos y otras ayudas similares, procedentes de patrocinadores, afiliados u otros deudores, con vencimiento a corto plazo, originarán un derecho de cobro que se contabilizará por su valor nominal. Es decir, ni contable ni fiscalmente tiene incidencia alguna. Sin embargo, si el vencimiento supera el citado plazo (1 año), se reconocerán por su *valor actual*. La diferencia entre el valor actual y el nominal del crédito se registrará como un *ingreso financiero* en la cuenta de resultados de acuerdo con el criterio del coste amortizado.

Es decir, en el caso de que una entidad mercantil donara una determinada cantidad de dinero (1.000 unidades), aceptada por la ENL, y que se pusiera a su disposición en un plazo de 2 años, la ENL debería computar un ingreso inicial no de 1.000, sino del valor actual de 1.000, que a efectos de ejemplo sería 950 euros. En dicho caso, en el momento de la concesión se computaría un ingreso por ayuda

950	(grupo 5) Activo	(grupo 7) Ingreso por ayuda	950
-----	------------------	-----------------------------	-----

Y posteriormente, se debería registrar el gasto financiero:

50	(grupo 5) Activo	(grupo 7) Ingreso financiero	50
----	------------------	------------------------------	----

Como puede verse, al final la partida de ingresos suma 1.000, pero su calificación contable ha variado. Aparecen 950 unidades por ingreso de ayudas, que estarán exentos. Y, a su vez, aparece una cuenta de ingreso financiero por 50 unidades. Fiscalmente los ingresos financieros están exentos en la Ley 49/2002, pero no lo están en el TRLIS, lo que supone una situación difícilmente conciliable con el principio de capacidad económica.

- (ii) Con relación a las ayudas y otras asignaciones concedidas por la ENL a sus beneficiarios, con vencimiento a corto plazo, originarán el reconocimiento de un pasivo por su valor nominal. Por tanto, ni contable ni fiscalmente se produce efecto alguno. Si el vencimiento supera el citado plazo (1 año), se reconocerán por su *valor actual*. La diferencia entre el valor actual y el nominal del débito se contabilizará como un *gasto financiero* en la cuenta de resultados de acuerdo con el criterio del coste amortizado (Norma de Registro y Valoración 5.3).

Por su parte, la Norma de Registro y Valoración 8.1.3 determina que en el caso de ayudas otorgadas en firme por la entidad y otros gastos comprometidos de carácter plurienal se contabilizarán en la cuenta de resultados del ejercicio en que se apruebe su concesión con abono a una cuenta de pasivo, por el valor actual del compromiso asumido.

En el caso de que una ENL conceda una ayuda, aceptada por el beneficiario, que se pague dentro de un año y medio, y cuyo importe fuera de 1.000 unidades, la ENL debería computar una ayuda inicial no de 1.000, sino del valor actual de 1.000, que a efectos de ejemplos sería 980. En dicho caso, en el momento de la concesión se computaría:

980	(grupo 6) Ayudas monetarias	(grupo 4) Pasivo	980
-----	-----------------------------	------------------	-----

Y posteriormente, se debería registrar el gasto financiero:

20	(grupo 6) Gasto financiero	(grupo 1) Pasivo	20
----	----------------------------	------------------	----

Contablemente el importe final del gasto (grupo 6) es el mismo. Pero fiscalmente la naturaleza ha variado. Las ayudas monetarias, como hemos visto, no son deducibles. Pero los gastos financieros tienen otra naturaleza distinta y podría entenderse que o bien son deducibles parcialmente, como gastos financieros generales, o bien que se trata de un gasto directamente vinculado a una ayuda y, como tal, no deducible (art. 122 del TRLIS y 8 de la Ley 49/2002). A nuestro entender, esta última es la solución aplicable.

- (iii) En el caso de las cuotas que se pagan por los asociados por prestaciones de servicios, es necesario tener en consideración que en muchos de los supuestos las cuotas –ingresos– estarán destinadas a la compensación de gastos de cada ejercicio, de tal manera que es posible que en los estatutos de las entidades se disponga que en cada año las cuotas cubrirán los gastos del ejercicio y que el exceso sobre estos compensarán los gastos del ejercicio posterior. Bajo dicho supuesto, cabe plantearse si es posible considerar solo como ingreso la parte de cuota que sea correspondiente con los gastos del ejercicio mientras que el exce-

so sea considerado como un anticipo a cuenta del ejercicio que viene y, por tanto, no sea un ingreso. En el PGCESFL no se ha abordado dicha problemática de manera directa. Sin embargo, en la Contestación de la DGT de 4 de diciembre de 2006 [Consulta núm. V2445/2006 (NFC023884)] haciendo mención al principio de correlación de ingresos y gastos afirmó que «las aportaciones de los socios que estén correlacionados con los gastos de cada ejercicio al objeto de alcanzar el equilibrio financiero de la consultante, de manera que el exceso de aportaciones sobre tales gastos tendrán la consideración de ingresos de ejercicios posteriores». Es decir, el exceso de ingresos no se computa como una renta sino como un anticipo que no tributa. De esta manera, es posible que una entidad que realiza una actividad económica tenga un beneficio nulo o casi nulo.

2.4. Diferencias para una entidad no lucrativa que aplica la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011) y el Plan General de Contabilidad 1514/2007 por realizar operaciones por precio de mercado

Anteriormente señalamos que el texto normativo del PGCESFL había establecido un doble régimen. Por un lado, el que sería aplicable a las actividades en cumplimiento de fines realizadas sin ánimo de lucro (art. 23.1 del RF), que es la adaptación sectorial para las ENL. Por otro, para las actividades mercantiles, que son aquellas, según el PGCESFL, donde se cobra un precio de mercado (art. 23.2 del RF) se deberá aplicar el PGC (RD 1514/2007). Ambos regímenes son distintos y los cambios fundamentales vienen enunciados en el apartado 6 de la Introducción del PGCESFL.

Ahora bien, ¿existen diferencias que tengan consecuencias en el ámbito tributario? Pues bien, a nuestro parecer, a los efectos de los registros contables y, por tanto, fiscales, las diferencias no son relevantes. En efecto, todo lo que sea entrega de ayudas de cualquier forma o trabajos a precios reducidos aplicará el PGCESFL, en tanto se realizará en cumplimiento de su actividad no lucrativa. Todo lo que sean donaciones recibidas se valorarán en ambos casos por su valor razonable, ya sean para su actividad no lucrativa o empresarial. Las diferencias podrían estar en los ingresos, pero, sin embargo, entendemos que no acontecen. En el caso de actividades no lucrativas, el PGCESFL ha acordado que se valoren siempre por su importe acordado, de tal manera que si no existe (operación gratuita) no se valorará. Pues bien, en el caso de las actividades mercantiles, con más razón todavía, el importe acordado tiene que ser el que se tome, por el principio de equivalencia de las transacciones.

2.5. Aplicación del Plan General de Contabilidad para pequeñas y medianas empresas

Los criterios generales anteriores se ven matizados en el caso de pequeñas y medianas empresas (en adelante, PYMES) (art. 8). El PGCESFL determina que aquellas entidades que hayan optado por aplicar el PGC de PYMES *podrán acordar* (derecho de opción) criterios específicos para ciertas partidas, que deberán mantener durante tres ejercicios. La condición para su aplicación es que la ENL reúna durante dos ejercicios consecutivos dos requisitos: ni el total de partidas del activo ni que el importe neto de su volumen anual de ingresos supere los 150.000 euros. Se entiende por importe neto del volumen anual de ingresos la suma de las partidas «ingresos de la entidad por la actividad propia»

y, en su caso, de las ventas y otros ingresos ordinarios por la actividad mercantil. Como puede verse, dado el alcance de estos criterios, el régimen ha podido ser aplicado por una gran cantidad de fundaciones, debido al tamaño del sector de las ENL.

El objeto de la regulación es facilitar la aplicación de la norma contable, mediante criterios simplificados. Los ámbitos concretos, por lo que aquí interesa, referidos a las normas aplicables a las ENL se limitan a dos:

- (i) Préstamos concedidos y recibidos en el ejercicio de la actividad propia a tipo de interés cero o por debajo del interés de mercado: contabilizarán por el importe entregado o recibido. En su caso, los intereses de la operación se reconocerán, por el *importe acordado*, en la cuenta de resultados. Es decir, no se contabiliza por valor razonable.
- (ii) Deudas por *ayudas concedidas* en el ejercicio de la actividad propia: las ayudas y otras asignaciones concedidas por la entidad a sus beneficiarios, con vencimiento a corto o largo plazo, originarán el reconocimiento de un pasivo por su valor nominal. Si la concesión de la ayuda es plurienal, el pasivo también se registrará por el valor nominal del importe comprometido en firme de forma irrevocable e incondicional. Por tanto, no se contabiliza por su valor actual.

En el Borrador de adaptación sectorial publicado en el ICAC se incorporaba una novedad muy significativa. En concreto, sobre las subvenciones, donaciones y legados recibidos de activos no monetarios y servicios, que no se reconocerían en el balance ni en la cuenta de resultados. Esta excepción ha desaparecido en la regulación final. De hecho, entendemos que las diferencias de criterio a las que pueden optar las microentidades son poco significativas.

Como hemos señalado al principio de este capítulo, la base imponible del IS se determina mediante la corrección del resultado contable mediante ajustes fiscales. Los ajustes fiscales se determinan principalmente para las donaciones realizadas por las ENL, que son no deducibles, y en el caso de que las reciban se limitan a valorar por mercado por elementos patrimoniales recibidos (art. 15 del TRLIS). Pero no se ajusta fiscalmente ni las operaciones realizadas fiscalmente por precios distintos al de mercado, ni las prestaciones de servicios recibidas gratuitamente, ni el no pago de intereses, etc. En todos estos supuestos hay que acudir a las normas contables.

Pues bien, en el caso de las PYMES las excepciones a la norma general del PGCESFL sí pueden tener incidencia fiscal, aunque su ámbito de actuación parece que es muy limitado.

2.6. Conclusión

La hermenéutica contable remite al fondo económico de la operación, y dicho fondo no es de fácil aprehensión con las ENL que operan por precios distintos al de mercado. Pero desde el punto de vista del Derecho tributario el problema hay que ubicarlo con los principios de seguridad jurídica y de capacidad económica. Hemos puesto de manifiesto cómo la forma de contabilizar afecta de una manera directa a la tributación de las ENL. Y debe ser obligatorio para el legislador ofrecer a estas entidades un marco jurídico lo más sencillo posible a los efectos de evitar contingencias fiscales. En

definitiva, como se ha aprobado por la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible «A fin de garantizar el principio de seguridad jurídica, las facultades de iniciativa normativa se ejercerán de manera coherente con el resto del ordenamiento para generar un marco normativo estable y predecible, creando un entorno de certidumbre que facilite la actuación de los ciudadanos y empresas y la adopción de sus decisiones económicas» (art. 4.4).

3. INCIDENCIA DEL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD EN LA LEY 49/2002: EL CONCEPTO DE INGRESO Y DE CIFRA NETA DE NEGOCIOS

La Ley 49/2002 y el TRLIS emplean dos conceptos que tienen incidencia en la determinación de la base imponible y que están relacionados con la terminología contable. Se trata del concepto de ingresos y de la cifra de negocios. El concepto de ingresos se emplea en los artículos 3.2, 3.3, 7.11 y 8 de la Ley 49/2002 y los artículos 122.2 a) y 136.3 del TRLIS, mientras que el importe neto de la cifra de negocios se recoge en los artículos 3.3, 7.11 y 7.12 de la Ley 49/2002.

3.1. Importe neto de la cifra de negocios

El concepto de importe neto de la cifra de negocios que parece emplearse en la norma contable se relaciona con las actividades mercantiles con ánimo de lucro. En el apartado 1 del Marco Conceptual de la Contabilidad (Cuentas anuales. Imagen fiel) se determina la necesidad de distinguir entre las actividades mercantiles y las realizadas en cumplimiento de su actividad no lucrativa. Y considera que junto a la actividad no lucrativa, *«pueden realizar actividades lucrativas de carácter mercantil con el objetivo de contribuir a la viabilidad financiera de aquellas siempre que el régimen jurídico que le sea de aplicación no lo prohíba»*. En el apartado 6 de la Introducción se mantiene que *«de la lectura del artículo 23.2 del citado reglamento parece inferirse que esta última, con carácter general, es la realizada por la entidad percibiendo un precio de mercado por el servicio que presta, al margen de que esté relacionada con los fines fundacionales, sea complementaria o accesoría»*.

A partir de dicha distinción, el apartado 9 de la Tercera Parte del PGCESFL (I. Normas de elaboración de las cuentas anuales) determina que *«El importe neto de la **cifra anual de negocios** se determinará deduciendo del importe de las ventas de los productos y de las prestaciones de servicios u otros ingresos **correspondientes a las actividades lucrativas de carácter mercantil de la entidad**, el importe de cualquier descuento (bonificaciones y demás reducciones sobre las ventas) y el del impuesto sobre el valor añadido y otros impuestos directamente relacionados con las mismas, que deban ser objeto de repercusión»*. Es decir, la cifra neta de negocios se vincula a la actividad mercantil.

Por su parte, en el apartado 17 de la Introducción del PGCESFL se advierte que *«El artículo 25.3 de la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, dispone que estas entidades podrán formular las cuentas anuales en modelo abreviado cuando cumplan los requisitos establecidos al respecto para las sociedades mercantiles. En este sentido, *la referencia al importe neto de la cifra anual de negocios*, establecida en la legislación mercantil *se entiende realizada al volumen anual de ingresos por la actividad**

propia más, si procede, *la cifra de negocios de su actividad mercantil*. En esencia, también aplicarán los modelos abreviados, con las necesarias adaptaciones, las entidades que opten por seguir los criterios de registro y valoración incluidos en la segunda parte del Plan General de Contabilidad de PYMES».

El criterio contable, limitado a la actividad mercantil lucrativa, creemos que no es parejo con el fiscal. Por ejemplo, el artículo 7.12 determina que están exentas «Las explotaciones económicas de escasa relevancia. Se consideran como tales aquellas cuyo importe neto de la cifra de negocios del ejercicio no supere en conjunto 20.000 euros». Dicha explotación económica puede realizarse con o sin ánimo de lucro y la actividad coincidir plenamente con la actividad estatutaria. En dicho caso, no podría acudirse al concepto contable, ya que no habría cifra neta de negocios. Habrá que entender a los efectos de la Ley 49/2002 el concepto de cifra neta de negocios que incluye tanto a las actividades propias como a las mercantiles.

3.2. El concepto de ingresos

Más implicaciones tiene determinar qué se debe entender por ingresos cuando se emplea dicho término en varios de los preceptos, como son los artículos 3.2, 3.3, 7.11 y 8 de la Ley 49/2002 y los artículos 122.2 a) y 136.3 del TRLIS.

En este caso el problema que se plantea es qué debe entenderse por ingreso, si el contable o el fiscal. Así, cuando una ENL reciba por donación un elemento patrimonial, fiscalmente ese ingreso se computa por la totalidad en el ejercicio en que se reciba (art. 15.3 del TRLIS). Contablemente el régimen es otro distinto, porque se imputa a resultados cada año con arreglo a una base sistemática y racional. De esta manera si, por ejemplo, se dona un bien con una vida útil de 5 años y con un valor razonable de 100, fiscalmente en el año 1 se registrarán 100 unidades, mientras que contablemente deberá recogerse durante cada uno de los 5 años 20 unidades.

Lo anterior ocurre igualmente con otros ajustes de carácter fiscal, como pueden ser las operaciones vinculadas o las imputaciones de rentas. Son ingresos de carácter fiscal que no tienen por qué tener su reflejo en la contabilidad.

Pero, además, contablemente hay partidas de ingresos que son partidas de compensación. Es lo que sucede, por ejemplo, con relación a las correcciones valorativas de activos que se hayan registrado y que se computan como un ingreso cuando las causas de dichas correcciones hayan dejado de existir (puede verse la Norma de Registro y Valoración 2, apartado 1.4). Primero se dota un gasto cuando aparece la corrección y cuando desaparece la causa se revierte dicho gasto para computar un ingreso. Y lo mismo ocurre con la variación de existencias, que es una simple cuenta compensadora para determinar el valor de las existencias finales.

La normativa no ofrece una solución sobre qué concepto hay que escoger y nos encontramos ante un vacío legal. Parecería que el criterio a adoptar debería ser el fiscal, en tanto se trata de una norma de carácter tributario.

Bibliografía

- CRUZ AMORÓS, M. y LÓPEZ RIVAS, S. [2004]: *La fiscalidad en las entidades sin ánimo de lucro: estímulo público y acción privada*, Cideal, Madrid.
- DELGADO GARCÍA, A.M. y OLIVER CUELLO, R. [2008]: *Fiscalidad de las ONG*, Bosch, Barcelona.
- EMBED IRUJO, J.M. [2010]: «Empresa y fundación en el ordenamiento jurídico español (la fundación empresarial)», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, Iustel, Madrid.
- HERNANDO CEBRÍA, L. [2011]: «Relaciones de la fundación con el mercado y la empresa: de la sociedad de fundación a la fundación de sociedad», *Revista de Derecho Patrimonial*, núm. 26 (documento obtenido en soporte informático sin paginación).
- LA CASA GARCÍA, R. [2009]: *La Fundación-Empresa*, Marcial Pons, Madrid.
- MÁRQUEZ SILLERO, C. [2007]: *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades. Conforme a la Ley 49/2002*, La Ley, Madrid.
- PEÑALOSA ESTEBAN, I. [2010]: «Principales obligaciones contables y fiscales», en AA.VV., *Las Fundaciones. Aspectos jurídicos y fiscales. Planificación de actividades y comunicación*, Colex, Madrid.
- PÉREZ ESCOLAR, M. [2008]: *La actividad económica de las Fundaciones. Tensiones Legislativas e Interés General*, Thomson-Civitas, Pamplona.

ÁMBITO OBJETIVO EN LAS ACTAS CON ACUERDO: UN INTENTO POR ESCLARECER LOS SUPUESTOS EN LOS QUE PROCEDE SU FORMALIZACIÓN

LUIS MARÍA ROMERO FLOR

*Profesor Ayudante Doctor en Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Castilla-La Mancha
Centro Internacional de Estudios Fiscales*

Extracto:

LA realidad no permite siempre una delimitación exhaustiva o rigurosa, dando lugar a inevitables imprecisiones normativas que admiten, a su vez, distintas soluciones al ser aplicada la ley a un caso concreto. En este sentido, la realidad tributaria es hoy uno de los ámbitos que presenta mayor complejidad y dificultad para ser concretado por la ley, generando la necesidad de utilizar conceptos que no quedan completamente determinados. La propia complejidad de los hechos y situaciones que configuran los presupuestos normativos tributarios conlleva a que el legislador utilice técnicas convencionales, como las actas con acuerdo, con las que reducir desde sus orígenes los posibles conflictos que puedan surgir a la hora de cuantificar el hecho imponible por existencia de una duda proporcionada por el propio Ordenamiento tributario.

Palabras clave: técnicas convencionales, actas con acuerdo, litigiosidad tributaria y conceptos jurídicos indeterminados.

OBJECTIVE SCOPE IN THE ACTS WITH AGREEMENT: AN ATTEMPT FOR CLARIFYING THE SUPPOSITIONS IN WHICH HIS FORMALIZATION PROCEEDS

LUIS MARÍA ROMERO FLOR

*Profesor Ayudante Doctor en Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Castilla-La Mancha
Centro Internacional de Estudios Fiscales*

Abstract:

THE reality always does not allow an exhaustive or rigorous delimitation, giving place to inevitable normative imprecisions that admit, as well, different solutions on the law having been applied to a concrete case. In this sense, the tributary reality is today one of the areas that presents more complexity and difficulty to be made concrete by the law, generating the need to use concepts that do not remain completely certain. The own complexity of the facts and situations that form the normative tributary budgets carries to that legislator uses conventional techniques, as the acts with agreement, to reduce from his origins the possible conflicts that could arise at the moment of quantifying the taxable event for existence of a doubt provided by the own tax law.

Keywords: conventional techniques, acts with agreement, tributary litigiousness and juridical indeterminate concepts.

Sumario

I. Introducción.

II. Ámbito objetivo: supuestos en los que procede la formalización del acta con acuerdo.

- A. Concretar la aplicación de conceptos jurídicos indeterminados.
- B. Apreciar los hechos determinantes para la correcta aplicación de la norma al caso concreto.
- C. Realizar estimaciones, valoraciones o mediciones de datos, elementos o características relevantes para la determinación de la obligación tributaria que no puedan cuantificarse de forma cierta.

Bibliografía.

NOTA: El presente trabajo, elaborado en el marco del Proyecto de Investigación «La tutela del contribuyente en el Derecho Comunitario» (JCCLM. Consejería de Educación, Ciencia y Cultura y Fondo Europeo de Desarrollo [PEII11-0039-8631]), constituye un resumen de las aportaciones más significativas recogidas por el autor en la obra *Las actas con acuerdo en el procedimiento de inspección tributaria*. CISS. Valencia. 2012.

I. INTRODUCCIÓN

Es nuestra intención, en las líneas que a continuación siguen, hacer una breve exégesis de las principales cuestiones teóricas y prácticas que han suscitado la regulación normativa de este tipo específico de actas en cuanto a su función, estructura y efectos ¹ se refiere, con la finalidad de intentar aportar alguna propuesta viable que garantice una correcta y adecuada elaboración del régimen jurídico de esta figura inserida en el procedimiento de inspección de los tributos, y más concretamente en la sección segunda, del Capítulo IV del Título III, dedicado a las «actuaciones y procedimiento de inspección».

Pero antes de entrar en el estudio de lo que compone el objeto principal de este trabajo de investigación, consideramos conveniente describir el marco donde se ubica esta figura que el ordenamiento tributario español ha diseñado con el objetivo de reducir la litigiosidad que afecta a nuestra materia y garantizar una mayor seguridad jurídica al obligado tributario.

Y es que el origen de la conflictividad en materia tributaria cabe localizarlo en las dispares posturas que Administración Tributaria y obligado tributario suelen mantener a la hora de determinar el hecho imponible, máxime cuando es el propio ordenamiento tributario el que, al utilizar criterios demasiado técnicos y complejos de medición, estimación o valoración del hecho sujeto a imposición, o al contener las normas que lo regulan conceptos jurídicos indeterminados, va a dificultar las operaciones que permitan su cuantificación económica ².

Serán, por lo tanto, estos supuestos controvertidos y de especial dificultad, que a su vez llevan aparejado un cierto margen de apreciación y discrecionalidad técnica por parte de la Administración Tributaria, los que van a generar un incremento de la litigiosidad tanto en vía económico-administrativa como en la jurisdicción contencioso-administrativa.

Precisamente este objetivo de evitar un ulterior conflicto jurisdiccional entre las partes de la relación jurídico-tributaria es el que ha llevado a que el legislador tributario permita la fijación con-

¹ Aunque no será objeto de análisis en las líneas que preceden, creemos que es oportuno aclarar que la eficacia de las actas con acuerdo se encuentra limitada no solo por su suscripción si concurre alguno de los supuestos concretos que recoge la propia ley, sino además por la imposición de sanciones, las exigencias relativas al pago de las cantidades que derivan de la misma o las limitaciones a la impugnación de los actos de liquidación que derivan posteriormente de las mismas.

² Merece la pena citar al respecto la definición de base imponible que realiza el artículo 50 de la Ley General Tributaria (en adelante LGT), al entender que esta es la «magnitud dineraria o de otra naturaleza que resulta de la medición o valoración del hecho imponible».

junta en un acuerdo procedimental de aquellas cuestiones inciertas o discutibles que afectan a la determinación de la obligación tributaria ³, previendo como presupuestos habilitantes para la suscripción de un acta con acuerdo supuestos como la aplicación de conceptos jurídicos indeterminados, la apreciación de los hechos para la correcta aplicación de la norma tributaria al caso concreto o supuestos de medición, estimación o valoración de difícil cuantificación.

Es por ello que el estudio de la configuración jurídica y normativa de la figura de las actas con acuerdo deba realizarse delimitando su ámbito de aplicación objetivo, con la exclusiva finalidad de que, con el mismo, se pueda determinar con precisión ante qué determinados supuestos la Inspección de los tributos puede finalizar el respectivo procedimiento de comprobación e investigación ⁴ con un documento de este tipo.

II. ÁMBITO OBJETIVO: SUPUESTOS EN LOS QUE PROCEDE LA FORMALIZACIÓN DEL ACTA CON ACUERDO

Es momento de centrar nuestra atención en el desarrollo del presente epígrafe en determinar todos y cada uno de los supuestos que configuran el ámbito objetivo de las mismas o, dicho de otro modo, en todos aquellos presupuestos procedimentales en los que es factible que el órgano inspector actuario y el obligado tributario puedan llegar a un acercamiento de posiciones que permita elaborar una propuesta de regularización con carácter previo a la liquidación de la deuda tributaria ⁵.

En este sentido, el apartado primero del artículo 155 de la LGT condiciona la formalización del acta con acuerdo a la concurrencia de determinados supuestos en los que «deba concretarse la

³ La propia Exposición de Motivos de la LGT destaca su relevancia al indicar que las actas con acuerdo constituyen un «instrumento al servicio del objeto de reducir la conflictividad en el ámbito tributario», y explica a continuación que «las actas con acuerdo están previstas para supuestos de especial dificultad en la aplicación de la norma al caso concreto o para la estimación o valoración de elementos de la obligación tributaria de incierta cuantificación».

En este sentido, SERRANO ANTÓN señala que «a través de la colaboración de los sujetos con la Administración se trata de llegar a acuerdos con carácter previo a la determinación de la cuantía de las deudas tributarias a través del acto de liquidación en aspectos relativos a los hechos y circunstancias controvertidas despejando las posibles incertidumbres que podrían dar lugar a posibles reclamaciones». SERRANO ANTÓN, F.: *La terminación convencional en los procedimientos tributarios y otras técnicas transaccionales*, AEDAF, Madrid, 1996, pág. 57. Merece la pena citar al respecto a ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN cuando asevera que esta figura hay que incorporarla en «el conjunto de medidas insertas en el procedimiento que pretende abortar los conflictos antes de que estos surjan, en la medida en que este se perfecciona con la suscripción de un acta que se ha previsto precisamente para los casos en los que resulta previsible el desencuentro». ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J.: «Actuaciones y procedimiento de inspección en la Ley General Tributaria de 2003». *Estudios de Derecho Judicial*, núm. 57, 2004, pág. 246. En el mismo sentido, entre otros, MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: *Las actas con acuerdo en la nueva Ley General Tributaria*, Marcial Pons, Madrid, 2004, pág. 107; BILBAO ESTRADA, I.: *Los acuerdos tendentes a la determinación de la obligación tributaria en la nueva Ley General Tributaria*, IEF, Madrid, 2007, pág. 371.

⁴ Entendiendo siempre ambos términos desde una acepción semántica, es decir, «se comprueba lo conocido o declarado y se investiga lo desconocido o ignorado». FERNÁNDEZ LÓPEZ, R.I.: «Las actuaciones de la Inspección de los Tributos en materia de comprobación de valores». *Jurisprudencia Tributaria de Aranzadi*, núm. 18, 1997, pág. 22.

⁵ Tal y como se desprende del artículo 155.1 de la LGT *in fine*, cuando expresa que «la Administración tributaria, con carácter previo a la liquidación de la deuda tributaria, podrá concretar dicha aplicación, la apreciación de aquellos hechos o la estimación, valoración o medición mediante un acuerdo con el obligado tributario en los términos previstos en este artículo».

aplicación de conceptos jurídicos indeterminados, cuando resulte necesaria la apreciación de los hechos determinantes para la correcta aplicación de la norma al caso concreto, o cuando sea preciso realizar estimaciones, valoraciones o mediciones de datos, elementos o características relevantes para la obligación tributaria que no puedan cuantificarse de forma cierta».

Como puede observarse, de la regulación legal se desprende una serie de presupuestos que pueden referirse tanto a la norma aplicable, al existir dudas razonables sobre su interpretación, como al supuesto de hecho, al existir dificultades para su comprobación o investigación que hagan aconsejable ser objeto de valoración conjunta entre la Administración Tributaria y el obligado tributario ⁶.

Sin más preámbulos, procedemos a determinar los supuestos descritos para la formalización del acta con acuerdo, para de esta manera extraer las consecuencias que se derivan de ello, dada la imprecisa definición ⁷ que de la misma realizan tanto el texto normativo como el reglamentario ⁸.

A. Concretar la aplicación de conceptos jurídicos indeterminados

A la hora de adentrarnos en la teoría de los conceptos jurídicos indeterminados, lo primero que debemos destacar es que nuestro propósito no será el analizar los mismos de una manera exhaustiva, pues los mismos ya han sido objeto de estudio en profundos y excelentes trabajos ⁹, en donde en cada uno de ellos, o bien se ha tratado de corregir lo señalado en los anteriores, o bien, se han ido añadiendo nuevos matices; sino que más bien nuestro objetivo consiste en esbozar aquellas líneas que componen esta materia a través de una aproximación a la figura, que a su vez nos permita descubrir la

⁶ Al respecto, FERREIRO LAPATZA afirma que «el acuerdo puede producirse siempre que se presente un grado de incertidumbre en la percepción de los hechos relevantes para la exigencia del tributo que no pueda reducirse con una actuación normal del órgano administrativo encargado de aplicar el tributo». FERREIRO LAPATZA, J.J.: «Solución convencional de conflictos en el ámbito tributario: una propuesta concreta», *Quincena Fiscal*, núm. 9, 2003, pág. 16. Coincide con los argumentos indicados, ZORNOZA PÉREZ, J.J.: «¿Qué podemos aprender de las experiencias comparadas? Admisibilidad de los convenios, acuerdos y otras técnicas transaccionales en el derecho tributario español» en AA.VV.: *Convención y arbitraje en el Derecho tributario*, Marcial Pons-IEF, Madrid, 1996, pág. 167 y en *Crónica Tributaria*, núm. 77, 1996, pág. 126.

⁷ Así lo ha destacado RUIZ GARCÍA, al advertir que «con carácter general, la delimitación de estos supuestos ha sido objeto de crítica no solo por la deficiente redacción, sino también por su falta de idoneidad en algunos casos para justificar un acta de estas características». RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con acuerdo», *Revista Información Fiscal*, núm. 73, 2006, pág. 13.

⁸ Tanto es así que, el propio artículo 186 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección Tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos (en lo sucesivo RGGIT), al regular la tramitación de este tipo de actas, parte de la premisa de que el órgano inspector actuador ha considerado para el caso concreto que concurre alguna de las concretas operaciones que describe el artículo 155.1 de la LGT, pero en ningún momento delimita el ámbito objetivo de una manera mucho más concisa que la propia ley.

⁹ Para un análisis más detallado sobre esta materia, puede consultarse, entre otras muchas, las siguientes obras: GARCÍA DE ENTERRÍA, E.: «La lucha contra las inmunidades del poder en el derecho administrativo (poderes discrecionales, poderes de gobierno, poderes normativos)», *Revista de Administración Pública*, núm. 38, 1962; SAINZ MORENO, F.: *Conceptos jurídicos, interpretación y discrecionalidad administrativa*, Civitas, Madrid, 1976; GONZÁLEZ-TREVIJANO, P.: «Conceptos jurídicos indeterminados y realidades económicas difusas en la Constitución de 1978», en la obra colectiva *Estudios de Derecho Público Económico*, Civitas, Madrid, 2003; MUÑOZ MACHADO, S.: *Tratado de derecho administrativo y derecho público general*. Thomson-Aranzadi, Navarra, 2004; PARADA, R.: *Derecho administrativo I. Parte general*, Marcial Pons, Madrid, 2007; GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, T.R.: *Curso de derecho administrativo I*, Thomson-Aranzadi, Navarra, 2008.

finalidad de su inclusión por la LGT en la elaboración de la propuesta de regularización de la situación tributaria del contribuyente.

Tomando como punto de partida el aforismo clásico *Ubi societas ibi ius*, podemos llegar a entender como el legislador tributario va a intentar describir los distintos acontecimientos, hechos, realidades y situaciones que componen la vida real (comúnmente denominados *presupuestos de hecho*) a través de una serie de concepciones abstractas, universales y reales a las que le serán de aplicación unas *consecuencias jurídicas* en el supuesto de que lleguen a concurrir.

Pero sucede que, en ocasiones, esta previsión tan abstracta sobre estas realidades sociales no se realiza de manera precisa, sino que, por el contrario, se llevan a cabo a través de unos conceptos que gozan de un cierto carácter abierto o de una indeterminación ante la imposibilidad de poder hacerlo de otra manera posible, o bien, por la intención del propio legislador, de no delimitarlo de esa manera tan precisa ¹⁰, consiguiendo de esta manera «dar a la norma la holgura necesaria para que, siendo más adaptable a la realidad, el resultado de su aplicación pueda ajustarse con mayor exactitud a la solución que la norma preconiza, al "espíritu y finalidad de aquella", como dice el artículo 3 del Código Civil» ¹¹.

Esta cláusula normativa abierta es la que se ha venido a denominar como concepto jurídico indeterminado ¹², expresión que fue importada de la doctrina alemana y que se encuentra presente en cualquier rama de nuestro ordenamiento jurídico ¹³, y que se caracteriza por poseer una estructura basada en un criterio trizonal compuesto de distintos círculos concéntricos.

Siguiendo principalmente a GARCÍA DE ENTERRÍA y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ ¹⁴, partimos de que «en la estructura de todo concepto jurídico indeterminado es identificable un núcleo fijo (*Begriffken*)

¹⁰ Por su especial enfoque, merece la pena citar a GARCÍA DE ENTERRÍA y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, quienes señalan textualmente que «por su referencia a la realidad, los conceptos utilizados por las Leyes pueden ser determinados o indeterminados. Los conceptos determinados delimitan el ámbito de realidad al que se refieren de una manera precisa e inequívoca [...] y la aplicación de tales conceptos en los casos concretos se limita a la pura constatación, sin que se sustancie [...] duda alguna en cuanto al ámbito material a que tales conceptos se refieren. Por el contrario, con la técnica del concepto jurídico indeterminado la Ley refiere una esfera de realidad cuyos límites no aparecen bien precisados en su enunciado, no obstante lo cual es claro que intenta delimitar un supuesto concreto [...]. La Ley no determina con exactitud una cuantificación o determinación rigurosa, pero en todo caso es manifiesto que se está refiriendo a un supuesto de la realidad que, no obstante la indeterminación del concepto, admite ser preciso en el momento de la aplicación». GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, T.R.: *Curso de derecho... op. cit.*, pág. 467.

¹¹ SAINZ MORENO, F.: *Conceptos jurídicos, interpretación... op. cit.*, pág. 194.

¹² En palabras de GARCÍA DE ENTERRÍA, «son conceptos jurídicos indeterminados, en el sentido de que la medida concreta para la aplicación de los mismos en un caso particular no nos la resuelve o determina con exactitud la propia Ley que los ha creado y de cuya aplicación se trata». GARCÍA DE ENTERRÍA, E.: «La lucha contra...» *op. cit.*, pág. 171. Asimismo, la Sentencia del Tribunal Supremo (en adelante STS) núm. 1411/1979, de 12 de diciembre, los ha definido como aquellos «conceptos de definición imprecisa a los que ha de otorgarse alcance en vista a hechos plenamente acreditados».

¹³ Tanto es así que hasta el propio Tribunal Constitucional (en lo sucesivo TC) reconoció en su Sentencia núm. 102/1995, de 26 de junio, que «como principio no resulta ocioso insistir en el hecho inconcuso de que la Constitución Española, como las demás, utiliza palabras, expresiones o conceptos sin ocuparse de definirlos, por no ser misión suya y cuyo significado hay que extraer del sustrato cultural donde confluyen vectores semánticos ante todo y jurídicos en definitiva, con un contenido real procedente a su vez de distintos saberes y también de la experiencia».

¹⁴ GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, T.R.: *Curso de derecho... op. cit.*, pág. 470. Igual criterio sigue SAINZ MORENO, aunque con mayor precisión, al expresar que «desde el punto de vista de la estructura interna del concepto hay que distinguir dos zonas: un núcleo o zona de certeza configurado por datos previos, seguros, y un halo, zona que rodea el núcleo,

o "zona de certeza", configurado por datos previos y seguros, una zona intermedia o de incertidumbre o "halo del concepto" (*Begriffshof*), más o menos precisa, y finalmente, una "zona de certeza negativa", también segura en cuanto a la exclusión del concepto»; por lo que el problema se encontrará en la zona del *halo del concepto*, al ser esta la zona en la que operan los márgenes que la Administración dispone para la apreciación del concepto jurídico indeterminado, porque «todas las soluciones que adopta sin salirse de esa zona serán consideradas legítimas y válidas»¹⁵.

Esta concepción del concepto jurídico indeterminado ha sido reiteradamente utilizada por la doctrina¹⁶ para distinguirlo de la discrecionalidad¹⁷, figura próxima a aquel por lo menos en lo concerniente a la incertidumbre que generan. Y ello porque a diferencia de lo que sucede con las potestades discrecionales, en las que la ley permite a la Administración con base en criterios extrajurídicos, volitivos o subjetivos la posibilidad de elegir entre una pluralidad de posibles soluciones justas sin necesidad de salirse de la más pura legalidad, todas ellas infiscalizables por parte de los Tribunales; en el supuesto de conceptos jurídicos indeterminados, al integrarse mediante criterios lógicos, de experiencia o intelectivos a los que la ley remite, será esta la que únicamente permitirá a la Administración optar, no por varias soluciones, sino por la única solución correcta, convirtiéndose de esta manera en un supuesto de aplicación de la ley, «por lo que su fiscalización compete siempre, como ocurre con cualquier aplicación de las normas, al Poder Judicial»¹⁸, o dicho en otros términos, aunque sea la Administración la primera en aplicar este tipo de conceptos, será el propio juez el que ante un determinado supuesto estime sustituir o rectificar una interpretación de la Administración si no se ajusta a la interpretación justa que el concepto jurídico indeterminado reclama.

Esta misma línea de pensamiento doctrinal ha sido asumida por la jurisprudencia del Tribunal Supremo, con la siguiente argumentación: «la tesis [...] está basada en una confusión de los llamados conceptos jurídicos indeterminados con los poderes discrecionales en defensa de una más acabada garantía judicial por la técnica jurídica moderna, según la cual, las facultades discrecionales se caracterizan por la pluralidad de soluciones justas posibles entre las que libremente puede escoger la

zona de "duda" o, dicho con mayor precisión, zona donde no existe una certeza previa y cuya determinación exige desplegar la idea nuclear del concepto [...]. El concepto, al estar formado por dos zonas o ámbitos conceptuales, tiene también dos límites. Por un lado, el límite entre el ámbito de la duda y el ámbito de la certeza negativa (lo que es seguro que el concepto no es) [...] existiendo entre ellos una zona intermedia de supuestos dudosos ("halo del concepto")». SAINZ MORENO, F.: *Conceptos jurídicos, interpretación...* op. cit., págs. 197 y 198. Teoría que también ha sido asumida por la STS núm. 6053/2000, de 19 de julio (Fundamento de Derecho 4.º) al expresar que «conforme a dicha técnica de los conceptos jurídicos junto a las zonas de certeza positiva y negativa, se distingue un llamado "halo o zona de incertidumbre"».

¹⁵ MUÑOZ MACHADO, S.: *Tratado de derecho...* op. cit., pág. 532. En el mismo sentido GARCÍA NOVOA, C.: *El principio de seguridad jurídica en materia tributaria*, Marcial Pons, Madrid, 2000, págs. 120 y 121.

¹⁶ En relación con este asunto, *vid.*, entre otras muchas, las siguientes obras: GARCÍA DE ENTERRÍA, E.: «La lucha contra...» op. cit., págs. 172 a 174; SAINZ MORENO, F.: *Conceptos jurídicos, interpretación...* op. cit., págs. 197 y 223, fundamentalmente; GÓMEZ CABRERA, C.: *La discrecionalidad de la Administración tributaria: su especial incidencia en el procedimiento de la Inspección*, McGraw-Hill, Madrid, 1998, págs. 18 y 19; GONZÁLEZ-TREVIJANO, P.: «Conceptos jurídicos indeterminados...» op. cit., pág. 205; MUÑOZ MACHADO, S.: *Tratado de derecho...* op. cit., págs. 531 a 532; GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, T.R.: *Curso de derecho...* op. cit., págs. 467 a 469.

¹⁷ Al respecto, asevera GARCÍA DE ENTERRÍA que «un error común y tradicional y de penosas consecuencias para la historia de las garantías jurídicas, ha sido confundir la presencia de conceptos jurídicos de esa naturaleza en las normas que ha de aplicar la Administración con la existencia de poderes discrecionales en manos de esta». GARCÍA DE ENTERRÍA, E.: «La lucha contra...» op. cit., págs. 171 y 172.

¹⁸ GÓMEZ CABRERA, C.: *La discrecionalidad de...* op. cit., pág. 12.

Administración, según su propia iniciativa, por no estar comprendida dentro de la norma la solución concreta, mientras que el concepto jurídico indeterminado es configurado de tal forma que solamente se da una única solución justa en aplicación del concepto a la circunstancia de hecho»¹⁹.

Sucede, sin embargo, que la Administración, a la hora de contemplar la indeterminación de la norma jurídica que ha de aplicar, se encuentra en ocasiones que existen diferentes soluciones legítimas y jurídicamente admisibles, en lugar de una única solución correcta. Nos encontramos, por tanto, ante «supuestos límites»²⁰ o de discrecionalidad técnica en los que, tanto la doctrina²¹ como la jurisprudencia²² han reconocido a la Administración a la hora de aplicar este tipo especial de concepto jurídico indeterminado un cierto margen de apreciación o tolerancia parecido a la propia discrecionalidad.

Este tipo de supuestos especiales se van a caracterizar por admitir como válida y vinculante para el juez (lo cual no implica que esté exenta de control judicial) la decisión que la Administración adopte como la solución más adecuada debido a su conocimiento directo o técnico de los hechos sobre estos

¹⁹ STS de 28 de abril de 1964 (considerando primero), de observación común en la jurisprudencia por introducir una formulación explícita de los conceptos jurídicos indeterminados y su diferenciación con la discrecionalidad administrativa. *Id.*, entre otras, las SSTS de 15 de junio de 1977, 27 de junio de 1979, 8 de julio y 27 de septiembre de 1985, 23 de octubre y 28 de diciembre de 1978, 1 de julio de 1991, 7 de octubre de 1999, 30 de mayo y 13 de junio de 2000.

²⁰ Expresión empleada reiteradamente por SAINZ MORENO a lo largo de su obra. SAINZ MORENO, F.: *Conceptos jurídicos, interpretación... op. cit.* Es a lo que GARCÍA-HERRERA BLANCO y HERRERA MOLINA se refieren cuando afirman que «habrá casos en los que el concepto jurídico solo admita una solución y otros en que se otorgue un cierto margen de discrecionalidad». GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. y HERRERA MOLINA, P.M.: «Técnicas convencionales e igualdad tributaria (mitos y paradojas de un aparente conflicto)», *Quincena Fiscal*, núm. 14, 2002, pág. 12.

²¹ De entre todas las opiniones vertidas por la doctrina sobre este último aspecto, destaca, sin duda alguna, la expresada por GARCÍA DE ENTERRÍA y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, quienes matizan que «la doctrina alemana reconoce en el halo conceptual un "margen de apreciación" (*Beurteilungsspielraum*) a favor de la Administración» el cual «no da entrada, sin embargo, a la libre voluntad de la Administración (si tal fuese estaríamos en el campo de la discrecionalidad); expresa solo un ámbito puramente cognoscitivo e interpretativo de la Ley en su aplicación a los hechos y supone reconocer la dificultad de acercarse de forma totalmente exacta a la solución justa y, todo lo más, el otorgamiento a la Administración del beneficio de la duda [...] presunción que, desde luego, no llega hasta excluir el control judicial, aunque sí limita sus posibilidades, ya que el juez deberá normalmente conformarse con un control de los límites o de los excesos en que la Administración haya podido incurrir», por lo que «el juez, siempre que se le facilite procesalmente la representación del conjunto de los hechos relevantes y las pericias que puedan resultar oportunas, revisar la inicial aplicación del concepto indeterminado realizada por la Administración y enjuiciar su adecuación a la Ley, anulándola en cuanto los límites de ese margen de apreciación hayan sido transgredidos. Cuando esto ocurra, el juez no estará sustituyendo la estimación que ha hecho la Administración por la suya propia, sino simplemente identificando si esta ha rebasado los límites que la Ley ha querido imponerle al establecer el concepto jurídico indeterminado». GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, T.R.: *Curso de derecho... op. cit.*, págs. 470 a 472. Cfr. SAINZ MORENO, F.: *Conceptos jurídicos, interpretación... op. cit.*, págs. 328 y 347 a 348; GÓMEZ CABRERA, C.: *La discrecionalidad de... op. cit.*, págs. 10 a 22; MUÑOZ MACHADO, S.: *Tratado de derecho... op. cit.*, pág. 532.

²² A modo de ejemplo, y por su especial enfoque, basta citar, entre otras, las SSTS de 22 de junio de 1982 y 15 de octubre de 1985, en donde se indica que «en la concreción de los conceptos jurídicos indeterminados [...] la Administración actúa con un margen de apreciación, mal llamado de discrecionalidad, que viene acotado objetivamente por los hechos determinantes de la decisión administrativa en relación con los cuales el órgano administrativo está obligado a aportar al expediente todo el material probatorio necesario para acreditar que su decisión viene apoyada en una realidad fáctica que garantice la legalidad y oportunidad de la misma así como su congruencia con los motivos y fines que la justifican y ello entraña o presupone que la Administración efectúa una función de delimitación del concepto indeterminado y una valoración de los elementos de prueba y constatación técnica, cuyo control entra en el poder jurisdiccional de revisión de la juricidad de los actos administrativos que depende, no solo de la correcta elección de la norma, sino también de la subsunción en esta de los presupuestos fácticos en atención a los cuales la Ley autoriza a la Administración a adoptar su decisión en realización del interés público contemplado por aquella».

conceptos indeterminados que presentan especiales dificultades técnicas o valorativas, siempre y cuando, claro está, esa solución respete no solo el propio límite marcado por el criterio de valoración del presupuesto indeterminado que contiene la norma, sino que, además, no deberá de ser una decisión ni arbitraria ni irrazonable, pues como bien indica SAINZ MORENO ²³, «una cosa es que el legislador conceda expresamente a la Administración una discrecionalidad para actuar [...] y otra, completamente distinta, que le conceda un margen para llenar de contenido a los conceptos jurídicos indeterminados».

El apartado primero del artículo 155 de la LGT, ante la existencia de conceptos jurídicos indeterminados en la normativa aplicable, como actividad económica, motivos económicos válidos, conflicto en la aplicación de la norma, entre otros ejemplos, va a permitir que mediante el consenso al que pueden llegar el correspondiente órgano administrativo y el contribuyente a través de un acta con acuerdo, y siempre dentro de los cauces que ofrece la Ley ²⁴, se defina de la manera más precisa posible estos tipos de conceptos jurídicos ambiguos que posee la norma en cuestión, realizando para ello una labor interpretativa de aquellos datos y elementos que ya obran en poder del órgano administrativo de la Inspección, y aquellos que aporte el contribuyente.

Así, de esta manera, se conseguirá un acuerdo consensuado con la solución más justa al supuesto planteado ²⁵, ya que la participación y colaboración activa del contribuyente con el órgano administrativo de la Inspección a través de la aportación de los datos necesarios, va a cumplir con la intencionalidad de la propia norma al dotar de certeza la imprecisión jurídica ²⁶, evitando con ello una posible interpretación unilateral o arbitraria de la Administración que produzca un alejamiento del espíritu perseguido por el legislador en la norma jurídica.

B. Apreciar los hechos determinantes para la correcta aplicación de la norma al caso concreto

El segundo presupuesto habilitante contemplado en el artículo 155 de la LGT, y por el que puede ser de aplicación el procedimiento del acta con acuerdo, está condicionado a «cuando resul-

²³ SAINZ MORENO, F.: *Conceptos jurídicos, interpretación...* op. cit., pág. 243.

²⁴ Como bien indica RAMALLO MASSANET, «es la misma ley la que, al no ser plena o completa (lo cual constituye, por otra parte, el problema de la limitación del lenguaje para aprehender la realidad), deja zonas discrecionales y no regladas, utiliza conceptos jurídicos indeterminados, normas en blanco, términos que pueden ser llenados con distintos contenidos. Es la propia ley la que nos coloca ante supuestos de hecho o elementos del hecho imponible inciertos que hay que concretar con pruebas que pueden ser también contradictorias. Si bien la ley no autoriza a negociar o a transigir, utiliza unas definiciones legales (con lo que, recordémoslo, cumple el principio de reserva) indeterminadas que producen incertidumbre entre las partes y cuya resolución está hoy por hoy siempre en manos del acreedor y, en última instancia, del órgano judicial correspondiente». RAMALLO MASSANET, J.: «La eficacia de la voluntad de las partes en las obligaciones tributarias» en *Crónica Tributaria*, núm. 76, 1995, pág. 91; y en *Convención y arbitraje...* op. cit., pág. 235.

²⁵ Como advierte DE PALMA DE TESO, «el ámbito de los denominados conceptos normativos indeterminados es el campo idóneo para la celebración de acuerdos entre la Administración tributaria y los contribuyentes. El acuerdo tiene por objeto determinar o precisar en común los elementos de la obligación tributaria definidos de forma incorrecta por la ley». DE PALMA DE TESO, A.: *Los acuerdos procedimentales en el Derecho Administrativo*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2000, pág. 190.

²⁶ Creemos que es preciso matizar que, aun careciendo de concreción al estar pensado para adaptarse al supuesto al que va a ser aplicado, los conceptos jurídicos indeterminados a los que nos venimos refiriendo serán definidos de manera precisa, atendiendo a las circunstancias particulares y específicas que se plantean en cada presupuesto, mediante la solución acordada a la que lleguen las partes a través de un acta con acuerdo.

te necesaria la apreciación de los hechos determinantes para la correcta aplicación de la norma al caso concreto»²⁷.

Como puede apreciarse, nos encontramos ante un supuesto que plantea múltiples dificultades derivadas, sobre todo, por su redacción confusa e incluso indeterminada; no solo por el hecho de que surgen dudas acerca de qué debe entenderse por la delimitación de «los hechos determinantes», concepto jurídico indeterminado que de concurrir permitirá la formalización de un acta con acuerdo, sino porque además no existe en el ámbito de la aplicación de las normas jurídico-tributarias ningún concepto u operación que nos ayude a interpretar qué debe entenderse por «apreciación de los hechos».

La imprecisión de estos términos legales lleva a que puedan sostenerse al respecto diferentes interpretaciones sobre el alcance de los mismos; soluciones que aplicadas al caso concreto no estarán, según nuestra opinión, exentas de dificultades.

Una posible interpretación de este supuesto es que el acuerdo al que se puede llegar verse sobre alguno de los elementos de hecho de la obligación tributaria en relación con la que exista una especial dificultad de la prueba. Así parece desprenderse del *Informe para la Reforma de la Ley General Tributaria* que, tras establecer como criterio general que «se trata, simplemente, de que la Administración y el obligado tributario, de común acuerdo, fijen el contenido de la norma al caso concreto», precisan el mismo al indicar que «su ámbito de aplicación natural es el de aquellos supuestos en los que [...] no existan pruebas ciertas de la realización del hecho imponible»²⁸.

No obstante, del artículo 186 del RGGIT se desprende la necesidad de una actividad administrativa previa a la firma del acta, de la que se obtendrán aquellos datos y antecedentes que fundamentarán la propuesta de regularización contenida en un acta de este tipo²⁹.

²⁷ El Anteproyecto de LGT condicionaba la utilización del acta con acuerdo a aquellos supuestos en los que «resulte necesario para la correcta aplicación de la norma a los hechos del caso concreto», redacción que fue criticada por el Consejo de Estado, ya que en su opinión vendría a señalar que la Administración «podrá llegar a un acuerdo cuando crea que es necesario llegar a un acuerdo. O desde la perspectiva de la norma tributaria: que habría normas tributarias aplicables imperativamente a los contribuyentes (incluso sin acuerdo) y otras cuya "correcta aplicación" haría necesario un acuerdo previo con el contribuyente», y que, por lo tanto, debía ser suprimido. Consejo de Estado: *Dictamen 1403/2003 de la Comisión Permanente del Consejo de Estado, de 22 de mayo de 2003, sobre el Anteproyecto de Ley General Tributaria*. De esta manera, la redacción definitiva del inciso al que ahora hacemos referencia fue introducido mediante vía de enmienda núm. 339 del Grupo Parlamentario Popular en el Senado (GPP), bajo la justificación de buscar «una mejora técnica para aclarar el segundo supuesto en que puede ser de aplicación el procedimiento del acta con acuerdo, introduciendo el concepto de los hechos determinantes, que está suficientemente elaborado por la jurisprudencia». *Boletín Oficial de las Cortes Generales*, núm. II-157-e, pág. 123.

²⁸ Comisión para el estudio y propuesta de medidas para la reforma de la Ley General Tributaria: *Informe para la Reforma de la Ley General Tributaria*. IEF, Madrid, 2001, pág. 151. En idéntico sentido, AA.VV.: *Comentarios a la nueva Ley General Tributaria* (coord. HUESCA BOADILLA), Thomson-Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2004, pág. 996. Sobre este asunto, RUIZ GARCÍA considera que «si se entiende que la apreciación de los hechos comprende la fijación de estos, será preciso reconocer que el ordenamiento tributario se inspira en el principio de libre valoración de la prueba que atribuye a la Administración tributaria un amplio margen a la hora de valorar los medios de prueba o de comprobación existentes y, en consecuencia, de considerar probado un determinado hecho». RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con...», *op. cit.*, pág. 20.

²⁹ Concretamente el artículo 186 del RGGIT, en su apartado primero, señala que «cuando de los datos y antecedentes obtenidos en las actuaciones de comprobación e investigación».

Por su parte, ZABALA RODRÍGUEZ-FORNOS sostiene que «se trata de "apreciar hechos determinantes" a fin de aplicar correctamente la norma, lo que no supone precisar o fijar estos hechos sino "apreciar" su naturaleza y efectos jurídicos, es decir, de formular su calificación jurídica. La referencia a tales "hechos determinantes" no ha de disfrazar el sentido del supuesto, referido más a cuestiones de derecho que de hecho [...]. Habría que entender, a lo sumo, que el acuerdo se ciñe a precisar una oscuridad o a resolver alguna duda que ofrezca la norma en su aplicación al caso concreto»³⁰.

Partiendo de la base de que el ordenamiento jurídico no puede considerarse como un conjunto cerrado, en donde cada hecho tendrá una previsión normativa³¹ que desplegará una serie de efectos con carácter automático; sino que, por el contrario, un mismo hecho puede ser distintamente calificado por diversas normas jurídicas dependiendo de ese modo la elección de la norma aplicable de la interpretación que se haya realizado de los hechos³²; por nuestra parte, consideramos que, dado los términos en los que aparece redactado el precepto normativo *ad supra* transcrito, parece que se desprende del mismo que la utilización del acta con acuerdo en estos casos, y por ende el eventual acuerdo al que puedan llegar el obligado tributario y el órgano inspector actuario, no solo va a afectar a la calificación jurídica, sino también a la interpretación de la norma tributaria³³.

De esta manera, estaremos dotando de autonomía conceptual a esa operación indeterminada y que el ordenamiento tributario denomina «apreciación de los hechos», y que no sería otra que la suma, como hemos dejado entrever, no solo de la exigencia de que cada una de las partes fijen de manera

³⁰ ZABALA RODRÍGUEZ-FORNOS, A.: «Las actas de la Inspección Tributaria: las actas con acuerdo» en AA.VV.: *Estudios sobre la nueva Ley General Tributaria: Ley 58/2003, de 17 de diciembre: Homenaje a Pedro Luis Serrera*, IEF, Madrid, 2004, págs. 625 y 626.

³¹ En el sentido indicado, NAVAS VÁZQUEZ, R.: «Interpretación y calificación en Derecho Tributario», en la obra colectiva *Comentarios a la Ley General Tributaria y Líneas para su reforma*, IEF, Madrid, 1991, pág. 395.

³² Aunque consideramos que este no es el momento ni el lugar para analizar la problemática que plantean la interpretación y calificación de las normas jurídicas, sí consideramos útil resaltar la configuración que ambas figuras han recibido por parte de nuestro ordenamiento tributario para una mejor comprensión de las ideas que queremos exponer. Empezando por la calificación del hecho imponible, dispone el artículo 13 de la LGT que «las obligaciones tributarias se exigirán con arreglo a la naturaleza jurídica del hecho, acto o negocio realizado, cualquiera que sea la forma o denominación que los interesados le hubieran dado, y prescindiendo de los defectos que pudieran afectar a su validez». Por su parte, respecto a la tarea de interpretación de las normas tributarias se desprende del artículo 12.1 de la LGT que «las normas tributarias se interpretarán con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 3 del Código Civil». En este sentido, el artículo 3.1 del Código Civil dispone que «las normas se interpretarán según el sentido propio de sus propias palabras, en relación con el contexto, los antecedentes históricos y legislativos y la realidad social del tiempo en que han de ser aplicadas, atendiendo fundamentalmente al espíritu y finalidad de aquellas». A esto hay que añadir que, de acuerdo con el segundo apartado del mencionado artículo 12 de la LGT, «en tanto no se definan por la normativa tributaria, los términos empleados en sus normas se entenderán conforme a su sentido jurídico, técnico o usual, según proceda».

³³ En este sentido, BILBAO ESTRADA asevera que «cuando se constata la existencia de un hecho inevitablemente se fija también la situación jurídica que se deriva, en cuanto dicho hecho viene valorado jurídicamente y produce consecuencias jurídicas que son consideradas como elemento del hecho generador». BILBAO ESTRADA, I.: *Los acuerdos tendentes...* op. cit., pág. 369. También esta es la opinión de CAYÓN GALIARDO, A.M.: «El presupuesto habilitante en las actas con acuerdo». *Revista Técnica Tributaria*, núm. 67, 2004, pág. 13; MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: *Las actas con acuerdo...* op. cit., pág. 107. Por el contrario, para RUIZ GARCÍA si «se entiende que la apreciación de los hechos comprende su calificación jurídica y la correspondiente interpretación de la norma, será preciso concluir que la ley incurre en este punto en contradicción o, al menos, redundancia», ya que, según este autor, «si el segundo inciso abarcara en general la calificación jurídica de los hechos y la interpretación de la norma para su aplicación al caso concreto, es obvio que con esta fórmula se abarcarían también los supuestos comprendidos en el primer inciso, lo que convertiría en innecesaria por redundante la referencia expresa a los conceptos jurídicos indeterminados». RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con...», *ult. op. et loc. cit.*

independiente las cuestiones de hecho y de derecho que afectan a la base imponible, sino que, además, la confluencia de ambas en la aplicación de las normas jurídico-tributarias, para así averiguar conjuntamente si efectivamente se ha realizado el supuesto de hecho (interpretación jurídica), y comprobar si en la práctica este coincide con el descrito por la norma tributaria (calificación jurídica).

Estas aseveraciones tienen su punto de partida en el propio acto de autoliquidación, definido en el apartado primero del artículo 120 de la LGT como aquellas «declaraciones en las que los obligados tributarios, además de comunicar a la Administración los datos necesarios para la liquidación del tributo y otros de contenido informativo, realizan por sí mismos las operaciones de calificación y cuantificación necesarias para determinar e ingresar el importe de la deuda tributaria o, en su caso, determinar la cantidad que resulte a devolver o a compensar», de lo que se desprende que estamos ante la presencia de un acto complejo que incluye la interpretación y calificación de las normas tributarias.

En sentido estricto, la asunción por parte del obligado tributario del deber de realizar el conjunto de operaciones necesarias para cuantificar el tributo tiene para este importantes implicaciones, ya que comporta la necesidad de aplicar las normas jurídico-tributarias que procedan en cada caso y, al mismo tiempo, esta aplicación a su vez conlleva el hecho de asumir la carga de realizar juicios de valor y calificaciones jurídicas.

Por su parte, la Administración Tributaria, en su función de comprobar «la veracidad y exactitud de las declaraciones presentadas por los obligados tributarios»³⁴, podrá verificar y comprobar la autoliquidación presentada por el obligado tributario³⁵ con base en el material probatorio obtenido a lo largo del procedimiento inspector, con la finalidad de clarificar el significado de las normas y superar las dificultades que pueden surgir con motivo de su aplicación, y conseguir de esta manera adecuar la apreciación del hecho imponible y, por tanto, de la obligación tributaria.

Pues bien, es en este cumplimiento de sus tareas inspectoras donde puede ocurrir que la interpretación y calificación realizada por el obligado tributario sea cuestionada por la Administración Tributaria por surgir problemas acerca de la valoración de aquellos datos o hechos sobre los que, tras aplicar la norma tributaria al supuesto de hecho concreto, existe una cierta incertidumbre en relación con su calificación jurídica.

Así va a ocurrir cuando, por ejemplo, el obligado tributario interprete que no está obligado a incluir en su declaración un determinado elemento fáctico y, posteriormente, la Administración le manifiesta su discrepancia al respecto por considerar que a su juicio la declaración presentada y liquidada no contiene todos y cada uno de los datos o elementos de hecho que deberían constar.

El problema fundamental que plantea este tipo de supuestos es que el obligado tributario va a mantener una discrepancia respecto al criterio sustentado por la Administración en el desarrollo de sus funciones de comprobación e investigación, lo que a su vez provocará un conflicto que habrá que dilucidar, máxime si tenemos presente que en el proceso de interpretación y calificación de las nor-

³⁴ Así se confiesa en la propia ley la letra b) del artículo 141 de la LGT.

³⁵ Tal y como expresa el artículo 120, apartado segundo de la LGT, al señalar que «las autoliquidaciones presentadas por los obligados tributarios podrán ser objeto de verificación y comprobación por la Administración que practicará, en su caso, la liquidación que proceda».

mas tributarias no existe siempre un encaje perfecto entre la definición general y abstracta realizada en la norma y los efectos jurídicos que se derivan del supuesto real.

Ha de destacarse al respecto que, si al obligado tributario se le ha impuesto el cumplimiento del deber tributario de autoliquidar, no es de extrañar que este, ante la ambigüedad de la norma, busque aplicar el criterio que estime más adecuado o beneficioso para lograr una ventaja fiscal; y aunque la Administración no esté de acuerdo, conforme a su interés de tutela del crédito tributario, con la calificación jurídica de las normas o de los hechos, actos o negocios que el obligado tributario ha llevado a cabo, no puede entender que su opinión prevalece en todo caso.

En suma, es ante este tipo de situaciones donde las actas con acuerdo cobran especial virtualidad, al instar al legislador a la Administración a permitir al obligado tributario realizar una propuesta³⁶ en la que, con el objetivo de ser eliminadas las incertidumbres objetivas sobre determinados elementos de cuantificación del tributo, explique las razones o motivos de hecho o de derecho que le han llevado a incluir u omitir datos, o a calificarlos jurídicamente en un cierto sentido.

Supone, por tanto, evitar un ulterior conflicto jurisdiccional mediante un encuentro dialéctico mantenido entre el obligado tributario y la Administración, en el que se busca «apreciar»³⁷ determinados datos o hechos controvertidos respecto a la cuantía exigible, la calificación jurídica de los datos comprobados por la Inspección de los Tributos y sus consecuencias tributarias³⁸, con el objetivo de eliminar de forma concordada esas dudas³⁹ que, tras aplicar la norma tributaria, surgen en aquellos aspectos polémicos

³⁶ Es preciso recordar que la actuación del obligado tributario en la formulación de un acta con acuerdo, no solo se va a limitar a adherirse a la propuesta de regularización que realiza el órgano administrativo competente sobre la base de los datos que ha obtenido en el desarrollo del procedimiento de comprobación e investigación, sino que en virtud del apartado primero del artículo 186 del RGGIT, se le permite intervenir activamente en el mismo, formulando «una propuesta con el fin de alcanzar un acuerdo».

³⁷ Creemos que esta concepción legal significa el reconocimiento implícito por parte del legislador de la imposibilidad de fijar y tipificar exhaustivamente la realidad en la ley. Al respecto, RAMALLO MASSANET entiende que «esa "apreciación" lo que produce es incertidumbre ante el hecho de tener que concretar y cuantificar elementos susceptibles de concreciones y cuantificaciones no unívocas, y, mucho más, ante el hecho de que, como consecuencia, no coincidan la concreción y cuantificación que hace el deudor y acreedor. Es ante esa incertidumbre, pues, ante la que la voluntad de las partes (que están en pie de igualdad en la relación obligacional) podría producir efectos despejando dicha incertidumbre y, además, evitando conflictos ulteriores. En última instancia, que la incertidumbre sobre un elemento de la obligación se despeje sin necesidad de acudir a un conflicto (recurso) y que la resolución de esa incertidumbre pueda producirse por el acuerdo entre las partes dando eficacia a la voluntad concorde de las mismas». RAMALLO MASSANET, J.: «La eficacia de...» en *Crónica Tributaria*, op. cit., pág. 82; y en *Convención y arbitraje...* op. cit., pág. 223.

³⁸ Situación que perfectamente puede equipararse a la figura de los acuerdos sobre los hechos o *Tatsächliche Verständign*, integrados en el régimen jurídico-tributario alemán.

Creemos que es justo, y además necesario en este punto, indicar que para SEER el acuerdo sobre los hechos no tiene como base «una obligación tributaria determinable, sino una situación en la que resulta incierta la cuantía en que el impuesto es debido legalmente». SEER, R.: «Contratos, transacciones y otros acuerdos en derecho tributario alemán» en AA.VV.: *Convención y arbitraje...* op. cit., págs. 154 y 155. Del mismo modo SERRANO ANTÓN expresaba que «el acuerdo sobre los hechos tiene como base una cierta incertidumbre respecto a la cuantía exigible. Es decir, son casos en los que la Administración no ha podido determinar por sus propios medios el supuesto de hecho o la valoración. Por ello a través del convenio la Administración se vincula respecto de un supuesto de hecho o una valoración que es la fijación de lo establecido en la Ley». SERRANO ANTÓN, F.: *La terminación convencional...* op. cit., pág. 39.

³⁹ Como bien señala RAMALLO MASSANET, «estas incertidumbres, reconocidas explícitamente por el ordenamiento y a las que da una solución por vía del acuerdo, se repiten implícitamente cada vez que [...] la ley utiliza conceptos y términos que no tienen un significado unívoco para ambas partes». RAMALLO MASSANET, J.: «La eficacia de...» en *Crónica Tributaria*, op. cit., pág. 93 y *Convención y arbitraje...* op. cit., pág. 239.

micos del supuesto de hecho o de la valoración tributaria, para conseguir, en definitiva, la fijación certera en un acta con acuerdo de la intencionalidad que el legislador ha querido establecer en la ley.

De esta manera, y recurriendo a la geometría, una de sus figuras nos ofrece la base para la propuesta metodológica que nos habíamos planteado para dotar de autonomía conceptual a esa operación indeterminada: si en un triángulo invertido colocamos cada una de las situaciones que intervienen en la formación del acta con acuerdo en el lugar que le corresponde, se obtiene una relación trilateral, en cuyo vértice superior izquierdo se colocaría el obligado tributario, ya que al verse obligado a asumir el deber de realizar el conjunto de operaciones necesarias para cuantificar el tributo, se verá en la necesidad de aplicar las normas jurídico-tributarias que procedan en cada caso, lo que a su vez conllevará el hecho de asumir la carga de realizar juicios de valor y calificaciones jurídicas. En el vértice superior derecho se colocaría la Administración Tributaria, a la que le pueden surgir dudas respecto de la calificación jurídica de las normas o de los hechos, actos o negocios que el obligado tributario ha llevado a cabo. Y el vértice inferior estaría representado por las actas con acuerdo, o más precisamente por el encuentro dialéctico mantenido entre el obligado tributario y la Administración, en el que de forma concordada buscan eliminar esas dudas que, tras aplicar la norma tributaria, surgen en aquellos aspectos polémicos del supuesto de hecho o de la valoración tributaria.

Estas relaciones, identificadas con cada uno de los catetos de la forma triangular invertida que hemos diseñado, y que nos ayuda en la configuración de la «apreciación de los hechos», no son relaciones aisladas entre sí, sino todo lo contrario, pues cada una de ellas precisa de la otra para conformar la figura de la que forman parte, se interrelacionan de tal forma que no tiene sentido la una sin las otras. De tal manera que la forma de este triángulo será equilátero, isósceles, escaleno, acutángulo, rectángulo u obtusángulo, dependiendo de hacia dónde bascule el vértice inferior (que representa al acta con acuerdo) en el encuentro dialéctico de las partes.

C. Realizar estimaciones, valoraciones o mediciones de datos, elementos o características relevantes para la determinación de la obligación tributaria que no puedan cuantificarse de forma cierta

El tercero de los factores a considerar, y que se desprende de la propia enumeración legal que contiene el artículo 155.1 de la LGT para regularizar la situación tributaria del obligado tributario, va a tener lugar «cuando sea preciso realizar estimaciones, valoraciones o mediciones de datos, elementos o características relevantes para la obligación tributaria que no puedan cuantificarse de forma cierta».

Como se deduce del precepto transcrito, el legislador consigue abrir el campo de aplicación práctica de las actas con acuerdo a través de este presupuesto específico, ya que a diferencia del presupuesto anterior en el que hay que identificar los hechos sobre los que la norma se va a aplicar; en este, en cambio, los hechos están debidamente concretados, pero en ellos existen ciertas dificultades que impiden cuantificar con absoluta certeza ⁴⁰ la base imponible del obligado tributario, por lo que se incluyen diferentes formas de precisión, concretadas en la medición, valoración y estimación, que

⁴⁰ Tal y como afirma FERREIRO LAPATZA, «cuando tal incertidumbre no se da lo único que procede no es, desde luego, el acuerdo. Lo único que procede es la propuesta de liquidación con la conformidad o disconformidad del sujeto pasivo». FERREIRO LAPATZA, J.J.: «Solución convencional de...», *op. cit.*, págs. 16.

permiten llegar a un entendimiento entre la Administración y el obligado tributario sobre la cuantía cierta de deuda tributaria que este último debe satisfacer, sin que para ello sea necesario acudir al procedimiento de tasación pericial contradictoria ⁴¹.

Puesto que, aunque cada una de las mencionadas concretas formas de cuantificar la base imponible exigidas por el precepto citado se caracterizan por poseer sus propias peculiaridades, creemos que resulta adecuado, en aras a lograr una mayor claridad expositiva, analizar las mismas de manera conjunta con la finalidad de distinguir los contrastes existentes entre estas.

De esta manera, en el estudio de los presupuestos a los que hay que atender para enjuiciar si procede o no la formalización de un acta con acuerdo, resulta adecuado hacer mención a la definición que el artículo 20 de la LGT contiene del hecho imponible, al que se refiere como aquel «presupuesto fijado por la ley para configurar cada tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria principal».

De la definición ofrecida es posible deducir que el hecho imponible es susceptible de realizarse en mayor o menor medida, lo que obliga a que la norma siempre incorpore un índice o parámetro indicativo que ponga de manifiesto la intensidad con la que se produce la aptitud contributiva del obligado tributario ⁴², circunstancia que, a su vez, hace que sea conveniente proceder a su medición; y qué mejor elemento de medida que la base imponible, definida en el artículo 50.1 de la LGT como aquella «magnitud dineraria o de otra naturaleza que resulta de la medición o valoración del hecho imponible».

De esta forma, esta relación conceptual entre hecho y base imponible, de una parte viene a señalar que, tal y como el primero manifiesta la capacidad económica del obligado tributario mediante una serie de índices y parámetros; el segundo va a determinar la cuantificación de todos y cada uno de los elementos integrantes del hecho imponible mediante su medición; pero por otra parte, plantea el problema de la magnitud en la que debe ser expresado el resultado de la medición y, en concreto, si esta se debe expresar en magnitudes dinerarias o de cualquier otra naturaleza distinta a la económica.

Sin lugar a duda, nos encontramos ante la tradicional distinción entre bases imponderables monetarias y bases imponderables no monetarias, cuya principal diferencia entre ambas se encuentra en el hecho de que mientras que en las segundas ⁴³ la cuantía que resulte a satisfacer se calcula aplicando

⁴¹ Con base en el artículo 57.2 de la LGT, «la tasación pericial contradictoria podrá utilizarse para confirmar o corregir en cada caso las valoraciones resultantes de la aplicación de los medios del apartado 1 de este artículo», de lo cual se deduce que no es un método de comprobación, sino más bien un instrumento a disposición del obligado tributario, destinado a corregir o confirmar las valoraciones resultantes de la aplicación de cualquiera de los medios de comprobación utilizados, y a los que haremos referencia más adelante. Para un estudio más detallado puede consultarse LÓPEZ GETA, J.M.: «Artículo 57», en la obra colectiva *La nueva Ley General Tributaria Comentada* (dir. GÓMEZ-MORUELO CASTEDO, C.), La Ley, Madrid, 2004, págs. 216 y ss.

⁴² La capacidad económica constituye un mandato que ha de entenderse implícito en los conceptos de hecho y base imponible. Así lo ha puesto de relieve GARCÍA NOVOA, para quien podría ser igualmente deseable su expresa referencia en la definición de cada uno de dichos términos. GARCÍA NOVOA, C.: «Elementos de cuantificación de la obligación tributaria», en la obra colectiva *La nueva Ley General Tributaria* (dir. CALVO ORTEGA, R.), Civitas, Madrid, 2004, pág. 26.

⁴³ En relación con estas bases no monetarias se ha indicado que «aunque no sea el criterio general, es admisible si guarda una conexión lógica con la definición del elemento objetivo del hecho imponible del tributo y esta conexión, no solo es viable en alguno de los tributos, sino que, en ocasiones, puede ser, incluso, la opción más conveniente». Comisión para el estudio y propuesta de medidas para la reforma de la Ley General Tributaria: *Informe para la... op. cit.*, pág. 81.

sobre las referencias no monetarias expresadas en unidades físicas, de peso, de volumen, de longitud o del tipo en que se expresen ⁴⁴, las cantidades monetarias que la ley prevé; en las primeras, es decir, en las bases imponible dinerarias, la cuantía a ingresar se obtiene de aplicar sobre ellas los porcentajes o tipos establecidos en la ley.

No obstante lo anterior, y aun a pesar de que la mayoría de los tributos que conforman nuestro ordenamiento jurídico-tributario están estructurados mediante una base imponible monetaria, ello no significa que la propia normativa reguladora del tributo en cuestión permita en todos los casos determinar la base imponible de una manera directa y precisa; sino que en no pocos casos y, ante la imposibilidad de la norma de asignar a cada uno de los componentes de la base imponible una magnitud exacta, se exigirá una actividad de concreción de cada uno de estos elementos que permita determinar con exactitud la capacidad económica, tal y como sucede en el caso específico de las actas con acuerdo, en donde ante la dificultad de asignarles una magnitud exacta a determinados elementos, datos o circunstancias que permita medirlos de manera precisa, se va a permitir el encuentro dialéctico entre el obligado tributario y el órgano inspector actuario, con la finalidad de concretar, con toda la precisión que les sea posible, aquellas particularidades que rodean a cada uno de los elementos que configuran el hecho imponible, y así gravar la capacidad económica efectivamente manifestada por aquel.

Es la ausencia en la normativa tributaria tanto de un concepto como de un instrumento de medición del hecho imponible, lo que nos induce a utilizar aquellos métodos habilitados por la propia norma, con la finalidad de establecer las magnitudes que se han de adoptar para cuantificar todos y cada uno de los elementos que, como reiteradamente hemos hecho mención, integran el hecho imponible.

Sin lugar a duda, y ante esta situación descrita, nos encontramos en el campo de actuación de la estimación tributaria, que aun pese a no gozar de una definición legal dentro de la normativa tributaria, podemos conceptuarla, a partir de las referencias efectuadas por el articulado que regula los diversos métodos de determinación ⁴⁵, como aquel procedimiento de fijación de la base imponible mediante la utilización de métodos de evaluación de naturaleza presuntiva, en los que se pretende reflejar, aunque sea de manera alternativa, la verdadera capacidad económica puesta de manifiesto por cada obligado tributario.

Es posible que el fundamento de la inclusión de las estimaciones ⁴⁶ dentro de los presupuestos habilitantes de las actas con acuerdo haya que localizarlo en la dificultad que puede existir a la hora

⁴⁴ Así lo han destacado para explicar la distinción entre bases imponibles monetarias y no monetarias MARTÍN QUERALT, J., LOZANO SERRANO, C., CASADO OLLERO, G. y TEJERIZO LÓPEZ, J.M.: *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, Tecnos, Madrid, 2009, pág. 226.

⁴⁵ Los regímenes de estimación de la base imponible se encuentran enumerados en el apartado segundo del artículo 50 de la LGT, previsión normativa en la que se reconocen las tres modalidades que deben seguirse para la determinación de la base imponible, concretados en la estimación directa, objetiva e indirecta. Además de su enumeración, que posteriormente se desarrollan en los artículos que abarcan del 51 al 53 de la LGT, los apartados tercero y cuarto del artículo citado, dispone las reglas de preferencia entre ellos, por lo que con carácter general, las bases imponibles se determinarán por medio del método de estimación directa, sin perjuicio de que los obligados tributarios puedan optar por el de estimación objetiva en aquellos tributos en los que se admita este método, relegando la utilización del método de estimación indirecta a cuando resulte imposible la utilización de los métodos mencionados anteriormente.

⁴⁶ RUIZ GARCÍA entiende que parece «coherente que el acuerdo no se limite a la fijación o comprobación de los elementos o datos de hecho, sino que abarque también su cuantificación». RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con...», *op. cit.*, pág. 21.

de cuantificar de forma exacta por medio de magnitudes, aquellos elementos que contribuyen a la determinación de la obligación tributaria; extensión que, por otra parte, nos invita al análisis, en las líneas que a continuación siguen, de los diferentes instrumentos de determinación de la base habilitados al efecto, con el objetivo de determinar cuál de ellos (estimación directa, objetiva o indirecta) es posible utilizar para que la finalización de un procedimiento de inspección tributaria se documente en un acta con acuerdo.

Con carácter general, debemos rechazar de plano desde el primer momento la posibilidad de extender la aplicación del régimen de estimación directa ⁴⁷ a este tipo específico de actas de la inspección, fundamentalmente debido a que los instrumentos o medios de los que dicho método se sirve, ya que al no estar basado en presunciones sino más bien en datos reales del obligado tributario individualmente considerado, y en función de las concretas circunstancias en las que ha realizado el hecho imponible, permiten obtener al órgano inspector actuario una medición exacta y ajustada a la realidad económica que se pretende gravar.

Mayores dificultades plantea la posible utilización de un acta con acuerdo en aquellos supuestos en los que la base imponible del correspondiente tributo se determine por el régimen de estimación objetiva ⁴⁸; sobre todo, porque nos encontramos ante un procedimiento de cuantificación de la base imponible caracterizado, no por perseguir un conocimiento real y efectivo de los datos del obligado tributario, sino que, por el contrario, se busca un conocimiento meramente indiciario de su capacidad económica a través de la aplicación de una serie de signos, índices o módulos, tales como la energía consumida, el número de trabajadores de una empresa, los kilovatios de potencia, la clase de cultivo o de ganado, etcétera, a partir de los cuales poder llegar a medir de forma presuntiva las partidas que integran el concepto normativo de base imponible.

Aunque se trata de un régimen que tiene «carácter voluntario para los obligados tributarios», siendo únicamente utilizado por estos cuando así se haya previsto por la normativa reguladora del tributo que se trate ⁴⁹, creemos que cuando la Administración Tributaria, en el ejercicio de sus funciones de comprobación, considere que pueden «suscitarse problemas de valoración y de aplicación de tales índices» ⁵⁰, tendrá la oportunidad, mediante una actuación conjunta con el obligado tributario a través de la utilización de un acta con acuerdo, de dar solución a aquellos aspectos controvertidos que existen en relación con los criterios presuntivos utilizados para cuantificar la base

⁴⁷ Tal y como señalábamos hace un momento, al régimen de estimación directa se refiere el artículo 51 de la LGT, precepto en el que se establece que «podrá utilizarse por el contribuyente y por la Administración tributaria de acuerdo con lo dispuesto en la normativa de cada tributo. A estos efectos, la Administración tributaria utilizará las declaraciones o documentos presentados, los datos consignados en libros y registros comprobados administrativamente y los demás documentos, justificantes y datos que tengan relación con los elementos de la obligación tributaria».

⁴⁸ Al régimen de estimación objetiva se refiere el artículo 52 de la LGT al indicarse expresamente que el mismo «podrá utilizarse para la determinación de la base imponible mediante la aplicación de las magnitudes, índices, módulos o datos previstos en la normativa propia de cada tributo».

⁴⁹ Tal y como se extrae de la redacción del apartado tercero del artículo 50 de la LGT.

⁵⁰ MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: *Las actas con acuerdo... op. cit.*, pág. 114. Igual criterio sigue CALVO VERGEZ, J.: «Los acuerdos fiscales en el Derecho Tributario. Especial referencia al tratamiento de las fórmulas convencionales de los procedimientos tributarios en el Proyecto de Ley para la Reforma de la Ley General Tributaria: aspectos sustantivos y procedimentales». RCyT. CEF, núm. 249, 2003, pág. 144.

imponible de una forma indiciaria, con la finalidad de conocer de la forma más aproximada posible a la realidad aquella medición de su capacidad económica que, no pudiendo conceptuarse como cierta, habría de considerarla como alternativa a la base imponible.

Por último, nos encontramos ante el régimen de estimación indirecta ⁵¹, el cual constituye un método de cuantificación de la base imponible que será de aplicación para aquellos supuestos en los que a la Administración le sea imposible realizar una comprobación de las actuaciones con trascendencia tributaria del obligado tributario; lo que en la práctica se producirá como consecuencia ⁵² de la falta de presentación de declaraciones por el obligado tributario o cuando lo haga de manera incompleta o inexacta, ofrezca resistencia, excusa, obstrucción o se niegue a la actuación inspectora, incumpla sustancialmente sus obligaciones contables o registrales, o por la desaparición o destrucción, aun por fuerza mayor ⁵³, de documentos, libros y registros contables.

Así pues, en todos aquellos supuestos en los que la Administración, tras hacer uso de los medios ordinarios, no puede llegar a conocer los datos necesarios del obligado tributario, no solo porque este no presta la debida colaboración, sino porque la Administración tampoco cuenta con otros datos que reemplacen dicha colaboración, en este tipo de supuestos los órganos de inspección pueden proceder a la estimación indirecta de sus bases acudiendo, a estos efectos, a otros medios susceptibles de ser tomados en consideración, como son la aplicación de datos y antecedentes relevantes de los que disponga la Administración Tributaria, o la utilización de elementos que indirectamente acrediten la existencia de bienes, rentas, ingresos, ventas, costes y rendimientos en el respectivo sector económico, así como la valoración de magnitudes, índices, módulos o datos ⁵⁴.

Como puede observarse, el precepto encargado de regular la aplicación práctica del método de estimación indirecta, otorga a la Administración un cierto margen de discrecionalidad, tanto en la decisión sobre la procedencia de su aplicación, como en la selección de los criterios utilizables en el cálculo de la base imponible de los obligados tributarios a los que se aplica dicho régimen.

⁵¹ Tal y como se desprende de la redacción del artículo 50.4 de la LGT, la aplicación del régimen de estimación indirecta tiene un carácter subsidiario, que hace que esta únicamente pueda utilizarse cuando la base imponible no sea posible cuantificarla mediante los otros dos regímenes de estimación, directa u objetiva, por lo que la apreciación de alguna de las circunstancias del artículo 53.1 de la LGT no determinará, por sí sola, conforme al apartado segundo del artículo 193 del RGGIT, «la aplicación del método de estimación indirecta si, de acuerdo con los datos y antecedentes obtenidos a lo largo del desarrollo de las actuaciones inspectoras, pudiera determinarse la base o la cuota mediante el método de estimación directa u objetiva».

⁵² No obstante, en el empleo del régimen de estimación indirecta, y como reflejo de su carácter subsidiario al de estimación directa u objetiva de los rendimientos, no será necesario para su aplicación que concurra alguno de los supuestos mencionados en el apartado primero del artículo 53 de la LGT, «sino que además es necesario que la concurrencia de alguno de ellos impida a la Administración tributaria conocer los datos necesarios para la estimación completa de la base imponible». Así lo han destacado, entre otras las Sentencias del Tribunal Superior de Justicia (en adelante TSJ) del Principado de Asturias, núm. 2714/2000, de 7 de julio; núm. 4125/2000, de 2 de noviembre; núm. 1126/2001, de 7 de marzo; núm. 1939/2001, de 28 de abril; o las Sentencias del TSJ de Galicia núm. 6151/2007, de 17 de octubre, o núm. 5497/2007, de 30 de noviembre.

⁵³ Se ha señalado al respecto que «con esta previsión se cierra la puerta a posibles debates sobre la culpabilidad del obligado tributario en la desaparición de documentación como también se desincentiva cualquier posible actuación destructora del obligado tributario y que se pretendiera hacer pasar como fuerza mayor». AA.VV.: *Comentarios a la nueva Ley General Tributaria* (coord. HUESCA BOADILLA), *op. cit.*, pág. 360.

⁵⁴ Medios que recoge el artículo 53 de la LGT en su apartado segundo y que serán de aplicación, bien de manera individual, bien conjuntamente, para determinar las bases o rendimientos.

El hecho de que para su aplicación se requiera una situación de incertidumbre o incerteza generada por la imposibilidad de determinar la base imponible con los datos, tanto aportados por el obligado tributario como con los que obran en poder de la Administración Tributaria, hacen posible que consideremos que constituye el método idóneo para hacer extensible su uso a aquellos supuestos que demanda la figura de las actas con acuerdo ⁵⁵.

De esta manera, la actuación conjunta entre la Inspección de los Tributos y el obligado tributario por medio de esta figura, de un lado, no solo versaría sobre aquellos medios orientativos que la ley emplea para intentar alcanzar una magnitud lo más exacta posible a la realidad de los elementos que contribuyen a la determinación de la deuda tributaria, sino que además eliminaría la discrecionalidad administrativa a la que anteriormente aludíamos, evitando de esta manera que ocasionen controversias entre la Administración y el obligado tributario.

Sin embargo, nos planteamos si sería posible recoger la estimación indirecta en un acta con acuerdo en todas y cada una de las causas descritas en el artículo 53.1 de la LGT, ya que, como advierte RUIZ GARCÍA, «carece, en efecto de sentido que el ordenamiento ofrezca las ventajas del acta con acuerdo al sujeto pasivo que, con alguno de los comportamientos descritos, ha impedido que la Administración pueda disponer de los datos necesarios para la determinación completa de la base imponible» ⁵⁶.

Si del precepto que regula la figura de las actas con acuerdo entendemos que existe una colaboración entre el obligado tributario con el inspector actuuario, con la finalidad de alcanzar una correcta cuantificación de la base incierta, en principio, parece obvio la no utilización de esta figura, en todos aquellos supuestos basados en una ausencia de voluntad por parte del obligado tributario, concretados en una actitud, conducta o comportamiento destinado a imposibilitar la determinación del importe de la deuda tributaria; salvo que la causa que origina la incertidumbre sea debida a la desaparición o destrucción de la información por causa de fuerza mayor, en la que al no haber un incumplimiento de las obligaciones formales del obligado tributario sino más bien una circunstancia ajena a su voluntad, en estos supuestos sí que estaría justificado que el empleo del régimen de estimación indirecta quede reflejada en un acta con acuerdo ⁵⁷.

Ahora bien, una vez que el órgano inspector actuuario procede a aplicar ⁵⁸ el régimen de estimación indirecta, por indicación del apartado primero del artículo 158 de la LGT, este debe acom-

⁵⁵ Entiende RAMALLO MASSANET que «lo decisivo a efectos de llegar a un acuerdo sobre los "medios" para "estimar" el valor de los hechos y las magnitudes que los expresan es la certeza sobre que estamos ante el supuesto de hecho que da lugar a la aplicación de la estimación indirecta». RAMALLO MASSANET, J.: «La eficacia de...» en *Crónica Tributaria*, op. cit., pág. 96 y *Convención y arbitraje...* op. cit., pág. 242. En la misma línea, vid. SERRANO ANTÓN, F.: *La terminación convencional...* op. cit., pág. 93; CAYÓN GALIARDO, A.M.: «El presupuesto habilitante...», op. cit., pág. 16; ZABALA RODRÍGUEZ-FORNOS, A.: «Las actas de...» *Estudios sobre la...* op. cit., pág. 627; y MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: *Las actas con acuerdo...* op. cit., pág. 115.

⁵⁶ RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con...», op. cit., pág. 22. En igual sentido se pronuncian, RAMALLO MASSANET, J.: «La eficacia de...» en *Crónica Tributaria*, op. cit., pág. 96 y *Convención y arbitraje...* op. cit., pág. 243; SERRANO ANTÓN, F.: *La terminación convencional...* ult. op. et loc. cit.; GONZÁLEZ-CUÉLLAR SERRANO, M.^a L.: *Los procedimientos tributarios: su terminación transaccional*, Colex, Madrid, 1998, pág. 403, entre otros.

⁵⁷ RUIZ GARCÍA complementa la justificación de su empleo en el hecho de que «en ausencia de libros y registros contables, la colaboración del sujeto pasivo será el primer medio, y en ocasiones el fundamental, al que recurre la Administración para la estimación de la base». RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con...», op. cit., pág. 23.

⁵⁸ En virtud del artículo 53.3 de la LGT, «cuando resulte aplicable el método de estimación indirecta se seguirá el procedimiento previsto en el artículo 158 de esta Ley».

pañar al acta con acuerdo, que se extienda al efecto, un informe explicativo ad hoc en el que se hace constar la regularización de la situación tributaria del obligado tributario así como el razonamiento de las causas, la situación de la contabilidad y registros obligatorios, medios elegidos, así como las estimaciones y cálculos efectuados ⁵⁹.

No obstante, y como fiel reflejo de la subsidiariedad que acompaña a este régimen de determinación de la base imponible, nos encontramos dentro de este artículo destinado a regular el procedimiento a seguir cuando resulte de aplicación el régimen de estimación indirecta, la posibilidad de que el obligado tributario aporte aquellos datos, documentos o pruebas relacionados con las circunstancias que motivaron la aplicación de dicho método, por lo que en el hipotético caso de que ello suceda, y siguiendo las indicaciones establecidas en la letra b) del apartado tercero de este artículo 158 de la LGT, «se ordenará la retroacción de las actuaciones al momento en que se apreciaron las mencionadas circunstancias»; supuesto que en caso de ocurrir, producirá la sustitución de aquella estimación indirecta que había quedado plasmada en un acta con acuerdo, por una determinación directa de la base imponible mediante los datos ciertos aportados por el obligado tributario, y a los que posteriormente deberá otorgar o no su conformidad en el acta correspondiente que se dicte al efecto de esta nueva situación ⁶⁰.

Tras las aseveraciones realizadas, debe advertirse que además existen supuestos en los que el legislador, ante la imposibilidad de precisar cuantitativamente en la norma todos y cada uno de aquellos datos y elementos que deben integrar la base imponible como manifestación de la realización del hecho imponible, va a incorporar como magnitud destinada a informar sobre la capacidad económica del obligado tributario, no una cantidad numérica perfectamente determinada, sino un valor que aparecerá definido por el ordenamiento tributario con expresiones excesivamente vagas tales como bienes, rentas, productos, derechos, patrimonios, etcétera.

En supuestos como estos, se puede entender que nos movemos en el campo de la valoración, entendida como aquel «conjunto de actuaciones tendentes a expresar cuantitativa o monetariamente un bien no expresado en dinero» ⁶¹, y a cuyo análisis dedicamos las líneas que a continuación siguen.

⁵⁹ Concretamente, el apartado primero del artículo 158 de la LGT establece que «cuando resulte aplicable el método de estimación indirecta, la inspección de los tributos acompañará a las actas incoadas para regularizar la situación tributaria de los obligados tributarios un informe razonado sobre:

- a) Las causas determinantes de la aplicación del método de estimación indirecta.
- b) La situación de la contabilidad y registros obligatorios del obligado tributario.
- c) La justificación de los medios elegidos para la determinación de las bases, rendimientos o cuotas.
- d) Los cálculos y estimaciones efectuados en virtud de los medios elegidos».

⁶⁰ Como advierte RUIZ GARCÍA, «si al sujeto pasivo le ha sido imposible aportar antes del acta los datos, documentos o pruebas relacionados con las circunstancias que motivaron la aplicación del método de estimación indirecta, en este supuesto sería factible que la estimación indirecta se plasmara en un acta con acuerdo; pero si el sujeto pasivo puede aportar con posterioridad tales datos, documentos o pruebas [...] se retrotraigan las actuaciones al momento en que se apreciaron las circunstancias que motivaron la aplicación del método de estimación indirecta, lo que producirá la anulación de la estimación indirecta reflejada en el acta y su sustitución por la determinación directa de la base». RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con...». *ult. op. et loc. cit.*

⁶¹ PERIS GARCÍA, P.: «La valoración de los bienes en el Ordenamiento Tributario Español». *Palau 14. Revista Valenciana de Hacienda Pública*, núm. 22, 1994, pág. 23. Por su parte, ESPEJO POYATO entiende que si la valoración es aquel índice adecuado para tratar de medir o cuantificar de alguna manera la capacidad económica del obligado tributario, el problema

Esta idea de valoración parte de la inexistencia de una ley específica que establezca una serie de valoraciones sistemáticas, lo que lleva a que estas se encuentren recogidas en la normativa específica de cada tributo ⁶², dando lugar a la existencia de diferentes valores fiscales para un determinado bien, producto o renta; circunstancia que a su vez explica que nos encontremos ante una de las esferas que suscitan más controversias en su aplicación práctica ⁶³.

En este sentido, es necesario destacar la importancia de la LGT en este aspecto, no solo por incorporar en su articulado diversos preceptos ⁶⁴ que constituyen el marco configurador básico del tema de las valoraciones, sino por reconocer a la Inspección de los Tributos, dentro de sus funciones de comprobación e investigación, «la comprobación del valor de derechos, rentas, productos, bienes, patrimonios, empresas y demás elementos, cuando sea necesaria para la determinación de las obligaciones tributarias» ⁶⁵.

Nos encontramos, por tanto, ante una actividad de valoración desarrollada por la Inspección de los Tributos, y cuya finalidad no es otra que la de comprobar la exactitud de la cuantificación, no solo de los diferentes elementos del hecho imponible representados en hechos, actos o negocios realizados por el obligado tributario en su autoliquidación tributaria, con independencia de la previa calificación que este hubiera dado a los mismos, sino que la valoración también se hará extensible cuando el presupuesto de hecho del tributo en cuestión ha permanecido oculto y la Administración debe ejercitar las oportunas actuaciones de investigación ⁶⁶.

A este tipo de actividad administrativa de valoración es a la que se le denomina «comprobación de valores», y abarca una serie de actuaciones destinadas a concretar de manera fáctica el concepto de valor incluido por el legislador como elemento determinante de la base imponible en la configuración normativa del tributo, y que suele aparecer definido abstractamente por la norma con

surge «cuando se trata de determinar este valor, de cuantificarlo en una determinada unidad monetaria, es decir, de valorar estos bienes». ESPEJO POYATO, I.: «Valoración unitaria o estanqueidad de valoraciones ¿es esta la cuestión?». *Carta Tributaria*, núm. 109, 1990, pág. 2.

⁶² Así se recoge en la propia LGT, al expresar su artículo 57, párrafo tercero, que «las normas de cada tributo regularán la aplicación de los medios de comprobación» de valores.

⁶³ Así lo ha manifestado CHECA GONZÁLEZ, C.: «La comprobación de valores (problemas que suscita y medios de garantías a favor de los contribuyentes)». *Cuadernos de Jurisprudencia Tributaria de Aranzadi*, núm. 5, 1997, págs. 11 y 12.

⁶⁴ Por ejemplo, la comprobación de valores y su procedimiento, regulados en los artículos 57 y 134 de la LGT respectivamente, así como en los artículos que abarcan del 157 a 160 del RGGIT; la tasación pericial contradictoria y su procedimiento, recogidos, respectivamente en los artículos 57.2 y 135 de la LGT, así como en los artículos 161 y 162 del RGGIT; los acuerdos previos de valoración, contenidos en el artículo 91 de la LGT, o la figura objeto de estudio, las actas con acuerdo.

⁶⁵ Tal y como reconoce la letra d) del artículo 141 de la LGT, y al que hay que vincular lo contenido en el artículo 115.1 de la LGT cuando expresa que «la Administración tributaria podrá comprobar e investigar los hechos, actos, elementos, actividades, explotaciones, valores y demás circunstancias determinantes de la obligación tributaria para verificar el correcto cumplimiento de las normas aplicables al efecto».

⁶⁶ Y es que como pone de relieve ESEVERRI MARTÍNEZ, «en el desarrollo de estas actuaciones tendentes a corregir la situación tributaria del contribuyente, la inspección puede acudir a valorar los elementos relativos a un hecho imponible, bien porque no se muestra de acuerdo con los valores declarados por el obligado tributario, bien porque los desconozca y deba proceder a tasarlos». ESEVERRI MARTÍNEZ, E.: «Medios de valoración y procedimiento», en la obra colectiva *La valoración fiscal y la seguridad del contribuyente*, XXXV Semana de Estudios de Derecho Financiero, IEF, Madrid, 1990, págs. 213 y 214. Igual criterio mantiene FERNÁNDEZ LÓPEZ, R.I.: «Las actuaciones de...», *op. cit.*, pág. 22.

expresiones tales como bienes, rentas, productos, patrimonios, derechos, etcétera; de esta manera, la fijación del valor en términos monetarios será imprescindible para cuantificar con exactitud la capacidad económica del obligado tributario.

Esta comprobación de valores encuentra su reflejo normativo en el artículo 57.1 de la LGT cuando señala que «el valor de las rentas, productos, bienes y demás elementos determinantes de la obligación tributaria podrá ser comprobado por la Administración Tributaria mediante los siguientes medios:

- a) Capitalización o imputación de rendimientos al porcentaje que la ley de cada tributo señale.
- b) Estimación por referencia a los valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal [...].
- c) Precios medios en el mercado.
- d) Cotizaciones en mercados nacionales y extranjeros.
- e) Dictamen de peritos de la Administración.
- f) Valor asignado a los bienes en las pólizas de contratos de seguros.
- g) Valor asignado para la tasación de las fincas hipotecadas [...].
- h) Precio o valor declarado correspondiente a otras transmisiones del mismo bien [...].
- i) Cualquier otro medio que se determine en la ley de cada tributo».

Como puede observarse, el contenido del precepto citado no hace referencia a ningún elemento de cuantificación propiamente dicho, sino que se limita a establecer la facultad de la Administración para proceder a la comprobación de valores para verificar si en efecto se ha realizado el hecho imponible⁶⁷; y a posteriori, realizar una evaluación técnica sobre el valor atribuible a tales elementos objetivos, mediante los medios de comprobación⁶⁸ que dispone para ello, es decir, por medio de los reflejados con carácter abierto en la enumeración ejemplificativa que contiene dicho precepto normativo.

Dada la situación de incertidumbre o incerteza que genera para el obligado tributario la aplicación práctica de las normas de valoración mencionadas⁶⁹, unido al amplio margen de calificación jurídica que de los hechos imputados puede realizar el órgano administrativo inspector, hace que consideremos que la valoración se constituye en el supuesto adecuado para que gocen de virtualidad prác-

⁶⁷ El procedimiento para llevar a cabo la comprobación de valores se encuentra regulado en el artículo 134 de la LGT, procedimiento que se iniciará por la Inspección tributaria, aun tratándose de un procedimiento de gestión, mediante comunicación o notificación conjunta de las propuestas de liquidación y valoración, salvo que el obligado tributario hubiera realizado su autoliquidación utilizando los valores publicados por la propia Administración actuante, circunstancia que impide a la Inspección proceder a la comprobación de valores. De manera semejante, cfr. artículo 157 del RGGIT.

⁶⁸ Medios de comprobación que a su vez son desarrollados por el artículo 158 del RGGIT.

⁶⁹ Recordemos que el obligado tributario, en cumplimiento del deber de autoliquidar el tributo, va a ser el primer sujeto encargado de valorar dichos hechos imponibles.

tica las actas con acuerdo ⁷⁰, ya que como expresaba ESEVERRI MARTÍNEZ, al existir una norma jurídica en la que «no deriva de manera directa un valor que cuantifique esa renta, aquel patrimonio, o este producto concreto, sino que nos remite a medios o instrumentos que permiten tasarlos, entonces nos hallaremos ante verdaderos criterios de valoración, con la consecuencia inmediata de que en tales supuestos el particular puede proponer otros valores diferentes a los señalados por la Administración y que tenga algún fundamento consistente, pues la labor de los órganos administrativos se ha basado en una apreciación de criterio o de juicio en relación con la magnitud tributaria» ⁷¹.

De esta manera, la importancia de la utilización de las actas con acuerdo en aquellos supuestos reside en el hecho de que, mediante el proceso dialéctico mantenido entre las partes que forman la relación jurídico-tributaria, se va a resolver el conflicto originado por la incertidumbre que ha provocado la utilización de conceptos vagos, por lo que a través de este medio consensuado es posible aproximarse, de una manera más acertada, a lo que es la determinación del valor al que hace referencia el artículo 57 de la LGT, esto es, al cálculo del bien.

Sin embargo, ante la concurrencia de distintas Administraciones Tributarias con competencias de valoración fiscal ⁷², unido a los problemas de coordinación que existen entre los distintos niveles verticales (Administración Tributaria estatal, autonómica y local) y horizontales (Administración Tributaria de las distintas Comunidades Autónomas), hacen surgir el interrogante de si el valor obtenido mediante la utilización de este tipo concreto de actas de la Inspección, debe mantenerse como único, a todos los efectos tributarios, por lo que cualquier Administración, ya sea en sentido horizontal o vertical, no va a poder valorar dos veces un mismo bien aunque afecte a tributos distintos; o si por el contrario, al poseer cada tributo una finalidad propia centrada en sus propios hechos imponibles, cada Administración puede apartarse de la valoración fijada previamente y valorar los mismos elementos del hecho imponible de una manera diferente en cada tributo.

Sin lugar a duda, nos encontramos ante el tradicional enfrentamiento entre el principio de unicidad y el principio de estanqueidad de las valoraciones, en el que sin adentrarnos en el análisis de las controversias existentes en torno a esta cuestión ⁷³, sí podemos apuntar aquí los principales postulados y diferencias que existen entre ambas en nuestro ámbito jurídico. Así, respecto al primer principio men-

⁷⁰ Así lo ha destacado igualmente RAMALLO MASSANET, cuando asevera que «en los supuestos que se refieren a la cuantificación de la base imponible del tributo es donde nos encontramos el campo más idóneo para las técnicas convencionales dado los términos con que se expresa el Ordenamiento en temas de valoración de bienes». RAMALLO MASSANET, J.: «La eficacia de...» en *Crónica Tributaria*, *op. cit.*, pág. 96 y *Convención y arbitraje... op. cit.*, pág. 242. En apoyo a esta opinión, RUIZ GARCÍA mantiene que «se afirma con frecuencia que la valoración de los bienes es el ámbito natural de aplicación sobre el que pueden versar los acuerdos entre la Administración y el sujeto pasivo». RUIZ GARCÍA, J.R.: «Las actas con...», *op. cit.*, pág. 23.

⁷¹ ESEVERRI MARTÍNEZ, E.: «Medios de valoración...», en la obra colectiva *La valoración fiscal... op. cit.*, pág. 216. Sigue el mismo criterio, DELGADO PACHECO, A.: «Las actuaciones de valoración de la Inspección de los tributos», en la obra colectiva *La valoración fiscal... op. cit.*, pág. 166.

⁷² Así lo ha destacado GARCÍA MARTÍNEZ, quien señala que «uno de los aspectos más relevantes del ejercicio de la comprobación de valores lo constituye la concurrencia de distintas Administraciones tributarias con competencias de valoración en la aplicación de las diferentes figuras del sistema tributario». GARCÍA MARTÍNEZ, A.: «"Unicidad versus estanqueidad" cuando concurren varias Administraciones en materia de comprobación de valores», *Impuestos*, núm. 17, 2000, pág. 14.

⁷³ Una síntesis de las posiciones doctrinales más relevantes y de la evolución seguida por la jurisprudencia del TS puede consultarse en CHECA GONZÁLEZ, C.: «La comprobación de...», *op. cit.*, págs. 23 y ss.

cionado, este va a apoyar sus principales argumentos a favor de las valoraciones únicas⁷⁴, tanto en el principio de personalidad jurídica de la Administración y la doctrina de los actos propios, según la cual la Administración no puede ir contra sus propios actos, sino a través del procedimiento de declaración de lesividad de los mismos, como en determinados principios jurídicos con conexión con este argumento, tales como el principio de coordinación en el actuar de la Administración Pública consagrado en el artículo 103 de la Constitución Española (en adelante CE), la apelación al principio de seguridad jurídica o incluso al principio de igualdad consagrado en el artículo 14 del texto constitucional.

Por su parte, el segundo de los principios mencionados *ad supra*, es decir, el de estanqueidad de las valoraciones, con base en una interpretación del artículo 9 de la anterior LGT⁷⁵ (en lo sucesivo LGT/63), no solo niega la existencia de un Sistema Tributario integrado por impuestos interrelacionados al entender que en cada figura podía valorarse un mismo bien de forma distinta y no trasladable a otros tributos de los cuales también fuera objeto el mismo bien, sino que, además, mantiene que la existencia de una pluralidad de sujetos dificulta la posibilidad de aplicar la tesis de la personalidad jurídica única de la Administración⁷⁶ y al correlativo principio de que la Administración no puede ir contra sus propios actos.

A la vista de todo lo expuesto, aunque haya sido brevemente, resulta difícil pronunciarse sobre la prevalencia de uno u otro principio, por tanto, probablemente la mejor solución a la cuestión debatida sea la indicada por ESPEJO POYATO, quien considera que «si un problema no encuentra solución después de tanto esfuerzo como el que se ha dedicado a este, quizás convenga al menos cambiar la manera de plantearlo. Una cuestión tan general como la de "valoración unitaria versus estanqueidad de valoraciones" quizás carezca de solución y, por tanto, de sentido»⁷⁷; pero como también asevera la citada autora, el problema existe, por lo que ante la imposibilidad de lograr un criterio único de

⁷⁴ Cfr. las SSTs de 26 de octubre de 1984; de 23 de abril de 1985; de 3 de marzo de 1986; de 25 de junio de 1987; de 11 de junio de 1988; de 20 de diciembre de 1990; de 6 de marzo de 1991, entre otras. En esta línea jurisprudencial, resulta especialmente relevante citar a estos efectos la STSJ del Principado de Asturias de 26 de marzo de 1999, en la que se señala que «constituye un axioma que si el concepto técnico fiscal de valor es igual o muy próximo, y el método de valoración admisible es el mismo, como por ejemplo el dictamen pericial aplicado a efectos de un tributo, no tiene sentido mantener el valor distinto en otro tributo en virtud del principio de igualdad, que exige que un mismo criterio de valor para cada impuesto, y unos mismos procedimientos técnicos de aplicación de este criterio en todo el territorio español, ello supondría, o un funcionamiento unitario de las fijaciones administrativas de valor, o, al menos, un elevado grado de coordinación administrativa en materia, que garantice un trato fiscal igualitario de todos los españoles».

⁷⁵ El derogado artículo 9.1 b) de la LGT/63 establecía que «los tributos cualesquiera que sean su naturaleza y carácter se regirán [...] por las leyes propias de cada tributo»; precepto que actualmente se encuentra reflejado en el apartado primero, letra d) del artículo 7 de la LGT, convirtiéndose de esta manera en uno de los pilares de la doctrina de la estanqueidad valorativa.

⁷⁶ En este sentido, ciertamente la tesis de la personalidad jurídica es, en la actualidad, sumamente difícil que pueda utilizarse a tenor del artículo 3.4 de la LRJAP-PAC que preceptúa que cada una de las Administraciones Públicas actúan para el cumplimiento de sus fines con personalidad jurídica única, de lo que se desprende, siguiendo a CHECA GONZÁLEZ, que en «las actuaciones valorativas realizadas por una determinada Administración no cabe la existencia de vinculaciones, fuera de las que puedan derivar del no bien precisado principio de cooperación por el que deben regir en sus relaciones». CHECA GONZÁLEZ, C.: «La comprobación de...», *op. cit.*, pág. 31. Puede verse en este sentido, DELGADO PACHECO, A.: «Las actuaciones de...», en la obra colectiva *La valoración fiscal... op. cit.*, pág. 166.

Del mismo modo, la jurisprudencia del TS ha aplicado esta tesis en los casos en los que han tenido que decidir sobre la concurrencia de distintas valoraciones de unos mismos bienes efectuadas por diferentes Administraciones. *Vid.* SSTs de 20 de noviembre de 1971; de 23 de noviembre de 1978; de 21 de mayo de 1979; de 17 de enero de 1995; de 16 de abril de 1997; así como la STSJ de Galicia de 18 de enero de 1993.

⁷⁷ ESPEJO POYATO, I.: «Valoración unitaria o...», *op. cit.*, pág. 5.

valor, quizás sería aconsejable que puedan coexistir unos criterios que permitan una valoración unitaria en todos aquellos tributos cuya base imponible se refiera a un mismo valor, pero no cuando el concepto y el método de valoración utilizado es diferente, o lo que es lo mismo, reconducir la valoración a cada caso concreto ⁷⁸.

Así pues, llegados a este punto, consideramos que la efectividad real del acto de comprobación de valores por medio de la utilización de un acta con acuerdo, va a estar condicionada a que respecto a un mismo bien, derecho o servicio se aplique una idéntica valoración en todos aquellos tributos que a su vez empleen símiles reglas o criterios valorativos ⁷⁹, amparándonos para ello en el hecho de que el obligado tributario va a confiar, en todo momento, en la certeza con la que previamente se ha valorado el elemento constitutivo del hecho imponible mediante la formalización de un acta con acuerdo, por lo que no debería suscitarse nuevamente una actuación de valoración posterior en relación con otro tributo que contenga idéntico parámetro valorativo.

En consecuencia, la extensión de los efectos de las actas con acuerdo a otros tributos contribuye, no solo a reforzar el principio de seguridad jurídica en su vertiente subjetiva, sino también el principio de eficacia administrativa al concretarse de forma consensual el valor con la mayor veracidad posible, con independencia de la esfera territorial que tenga atribuida la titularidad para exigir la deuda tributaria.

Bibliografía

AA.VV. [2004]: *Comentarios a la nueva Ley General Tributaria* (coord. HUESCA BOADILLA), Thomson-Aranzadi, Cizur Menor (Navarra).

AGULLÓ AGÜERO, A. [1991]: «La comprobación de valores. Comentario crítico al artículo 52 de la Ley General Tributaria», AA.VV.: *Comentarios a la Ley General Tributaria y Líneas para su reforma*, IEF, Madrid.

ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J. [2004]: «Actuaciones y procedimiento de inspección en la Ley General Tributaria de 2003», *Estudios de Derecho Judicial*, núm. 57.

BILBAO ESTRADA, I. [2007]: *Los acuerdos tendentes a la determinación de la obligación tributaria en la nueva Ley General Tributaria*, IEF, Madrid.

⁷⁸ Así lo ha venido entendiendo la doctrina, para quien «la tesis de la unidad de valor fiscal puede y debe actuar siempre que las leyes de los diferentes tributos lo permitan». AGULLÓ AGÜERO, A.: «La comprobación de valores. Comentario crítico al artículo 52 de la Ley General Tributaria», en la obra colectiva *Comentarios a la...* op. cit., págs. 863 y 864. Del mismo modo, DELGADO PACHECO, A.: «Las actuaciones de...», en la obra colectiva *La valoración fiscal...* op. cit., pág. 181; ESCRIBANO LÓPEZ, F.: «Valor y valoración en el ordenamiento tributario español». *Palau 14. Revista Valenciana de Hacienda Pública*, núm. 23, 1994, págs. 116 y 117; CHECA GONZÁLEZ, C.: «La comprobación de...», op. cit., pág. 30; PERIS GARCÍA, P.: «La valoración de...» op. cit., pág. 29; entre otros.

⁷⁹ Como advierte BILBAO ESTRADA, «siempre y cuando coincidan los conceptos y fundamentos de la apreciación, aplicación, estimación, medición o valoración convenidas utilizados para determinar la obligación tributaria, estas deberán extenderse a otros tributos, desechándose las mismas en caso contrario». BILBAO ESTRADA, I.: *Los acuerdos tendentes...* op. cit., pág. 434. Cfr. MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: *Las actas con acuerdo...* op. cit., pág. 109.

- CALVO VERGEZ, J. [2003]: «Los acuerdos fiscales en el Derecho Tributario. Especial referencia al tratamiento de las fórmulas convencionales de terminación de los procedimientos tributarios en el Proyecto de Ley para la Reforma de la Ley General Tributaria: aspectos sustantivos y procedimentales», *RCyT*. CEF, núm. 249.
- CAYÓN GALIARDO, A.M. [2004]: «El presupuesto habilitante de las actas con acuerdo», *Revista Técnica Tributaria*, núm. 67.
- CHECA GONZÁLEZ, C. [1997]: «La comprobación de valores (problemas que suscita y medios de garantías a favor de los contribuyentes)», *Cuadernos de Jurisprudencia Tributaria de Aranzadi*, núm. 5.
- Comisión para el estudio y propuesta de medidas para la reforma de la Ley General Tributaria [2001]: *Informe para la Reforma de la Ley General Tributaria*, IEF, Madrid.
- Consejo de Estado: *Dictamen 1403/2003 de la Comisión Permanente del Consejo de Estado, de 22 de mayo de 2003, sobre el Anteproyecto de Ley General Tributaria*.
- DE PALMA DEL TESO, A. [2000]: *Los acuerdos procedimentales en el Derecho Administrativo*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- DELGADO PACHECO, A. [1990]: «Las actuaciones de valoración de la Inspección de los tributos», AA.VV.: *La valoración fiscal y la seguridad del contribuyente*, XXXV Semana de Estudios de Derecho Financiero, IEF, Madrid.
- ESCRIBANO LÓPEZ, F. [1994]: «Valor y valoración en el ordenamiento tributario español», *Palau 14, Revista Valenciana de Hacienda Pública*, núm. 23.
- ESEVERRI MARTÍNEZ, E. [1990]: «Medios de valoración y procedimiento». AA.VV.: *La valoración fiscal y la seguridad del contribuyente*, XXXV Semana de Estudios de Derecho Financiero, IEF, Madrid.
- ESPEJO POYATO, I. [1990]: «Valoración unitaria o estanqueidad de valoraciones ¿es esta la cuestión?», *Carta Tributaria*, núm. 109.
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, R.I. [1998]: «Las actuaciones de la Inspección de los Tributos en materia de comprobación de valores». *Jurisprudencia Tributaria de Aranzadi*, núm. 18.
- FERREIRO LAPATZA, J.J. [2003]: «Solución convencional de conflictos en el ámbito tributario: una propuesta concreta». *Quincena Fiscal*, núm. 9.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, E. [1962]: «La lucha contra las inmunidades del poder en el derecho administrativo (poderes discrecionales, poderes de gobierno, poderes normativos)», *Revista de Administración Pública*, núm. 38.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ, T.R. [2008]: *Curso de derecho administrativo I*, Thomson-Aranzadi. Navarra.
- GARCÍA MARTÍNEZ, A. [2000]: «"Unidad versus estanqueidad" cuando concurren varias Administraciones en materia de comprobación de valores», *Impuestos*, núm. 17.
- GARCÍA NOVOA, C. [2000]: *El principio de seguridad jurídica en materia tributaria*, Marcial Pons, Madrid.
- [2004]: «Elementos de cuantificación de la obligación tributaria». AA.VV.: *La nueva Ley General Tributaria* (dir. CALVO ORTEGA, R.), Civitas, Madrid.
- GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. y HERRERA MOLINA, P.M. [2002]: «Técnicas convencionales e igualdad tributaria (mitos y paradojas de un aparente conflicto)», *Quincena Fiscal*, núm. 14.
- GÓMEZ CABRERA, C. [1998]: *La discrecionalidad de la Administración tributaria: su especial incidencia en el procedimiento de la Inspección*, McGraw-Hill, Madrid.
- GONZÁLEZ-CUÉLLAR SERRANO, M.^a L. [1998]: *Los procedimientos tributarios: su terminación transaccional*, Colex, Madrid.
- GONZÁLEZ-TREVIJANO, P. [2003]: «Conceptos jurídicos indeterminados y realidades económicas difusas en la Constitución de 1978». AA.VV.: *Estudios de Derecho Público Económico. Libro homenaje al Profesor Sebastian Martín-Retortillo*, Civitas, Madrid.

- LÓPEZ GETA, J.M. [2004]: «Artículo 57». AA. VV.: *La nueva Ley General Tributaria Comentada* (dir. GÓMEZ-MORUELO CASTEDO, C.), La Ley, Madrid.
- MARTÍN QUERALT, J.; LOZANO SERRANO, C.; TEJERIZO LÓPEZ, J. M. y CASADO OLLERO, G. [2009]: *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, Tecnos, Madrid.
- MARTÍNEZ MUÑOZ, Y. [2004]: *Las actas con acuerdo en la nueva Ley General Tributaria*, Marcial Pons, Madrid.
- MUÑOZ MACHADO, S. [2004]: *Tratado de derecho administrativo y derecho público general*, Thomson-Aranza-di, Navarra.
- NAVAS VÁZQUEZ, R.: «Interpretación y calificación en Derecho Tributario». AA.VV.: *Comentarios a la Ley General Tributaria y Líneas para su reforma*, IEF, Madrid, 1991.
- PARADA, R. [2007]: *Derecho administrativo I. Parte general*, Marcial Pons, Madrid.
- PERIS GARCÍA, P. [1994]: «La valoración de los bienes en el Ordenamiento Tributario Español», *Palau 14. Revista Valenciana de Hacienda Pública*, núm. 22.
- RAMALLO MASSANET, J. [1995]: «La eficacia de la voluntad de las partes en las obligaciones tributarias», *Crónica Tributaria*, núm. 76.
- [1996] «La eficacia de la voluntad de las partes en las obligaciones tributarias». AA.VV.: *Convención y arbitraje en el Derecho Tributario*, Marcial Pons-IEF, Madrid.
- RUIZ GARCÍA, J.R. [2006]: «Las actas con acuerdo», *Revista de Información Fiscal*, núm. 73.
- SAINZ MORENO, F. [1976]: *Conceptos jurídicos, interpretación y discrecionalidad administrativa*, Civitas, Madrid.
- SEER, R. [1996]: «Contratos, transacciones y otros acuerdos en derecho tributario alemán». AA.VV.: *Convención y arbitraje en el Derecho Tributario*, Marcial Pons-IEF, Madrid.
- SERRANO ANTÓN, F. [1996]: *La terminación convencional en los procedimientos tributarios y otras técnicas transaccionales*, AEDAF, Madrid.
- ZABALA RODRÍGUEZ-FORNOS, A. [2004]: «Las actas de la Inspección Tributaria: las actas con acuerdo». AA.VV.: *Estudios sobre la nueva Ley General Tributaria: Ley 58/2003, de 17 de diciembre: Homenaje a Pedro Luis Serrera*, IEF, Madrid.
- ZORNOZA PÉREZ, J.J. [1996]: «¿Qué podemos aprender de las experiencias comparadas? Admisibilidad de los convenios, acuerdos y otras técnicas transaccionales en el derecho tributario español», *Crónica Tributaria*, núm. 77.
- [1996]: «¿Qué podemos aprender de las experiencias comparadas? Admisibilidad de los convenios, acuerdos y otras técnicas transaccionales en el derecho tributario español». AA.VV.: *Convención y arbitraje en el Derecho tributario*, Marcial Pons-IEF, Madrid.

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES. EJERCICIO 2011 (CASO PRÁCTICO)

ANTONIO MARTÍNEZ ALFONSO

Funcionario de la AEAT

Extracto:

ESTANDO próxima la presentación del Impuesto sobre Sociedades, normalmente del 1 al 25 de julio de 2012, vamos a realizar la declaración del impuesto de una sociedad que tributa en el régimen general del impuesto, en la que incorporamos diferentes ajustes por operaciones de la entidad en el ejercicio 2011.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades, liquidación del impuesto y cuota diferencial.

2011 CORPORATE INCOME TAX (CASE STUDY)

ANTONIO MARTÍNEZ ALFONSO

Funcionario de la AEAT

Abstract:

DUE to the proximity of the statement period of the Corporate Income Tax usually from 1st to 25th July 2012, we will simulate the statement of a firm in the general regime of the tax and we will include several adjustments for transactions made by the company in 2011.

Keywords: Corporate Income Tax, tax calculation and refundable amount.

La entidad «EXPORTA, SA» la cual inició su actividad económica a principios de 1998, ha obtenido en el ejercicio económico 2011 un resultado contable antes de impuestos de 600.000 euros. Ha realizado, entre otras, las siguientes operaciones, las cuales con carácter general han sido debidamente contabilizadas de acuerdo al Plan General de Contabilidad (PGC). No obstante, las operaciones que se expresan a continuación pueden suponer ajustes al resultado contable, para obtener la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

Desde el año 2001 a 2005, la cifra neta de negocios de la empresa rondaba los 12.000.000 de euros. No obstante y por un proceso de escisión de una rama de su actividad durante los últimos 5 años tal cifra de negocios ha estado en torno a 7,5 millones de euros. Durante el presente ejercicio la misma ha ascendido a 7,4 millones de euros, por lo que esta empresa es calificada como de reducida dimensión (cifra de negocios durante el año anterior inferior a 10.000.000 de euros) a los efectos de poder aplicar en su caso los incentivos fiscales previstos en los artículos 108 a 114 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS).

1. La empresa adquirió y puso en funcionamiento el 2 de enero de 2010 un camión para efectuar el transporte de sus productos, mediante una operación de arrendamiento financiero (leasing) celebrada al amparo de la disposición adicional séptima de la Ley 26/1988 de intervención y disciplina de entidades de crédito, contemplada en el artículo 115 del TRLIS, con duración de tres años. El precio al contado del camión es de 120.000 euros.

Datos de las tablas oficiales de amortización: Coeficiente máximo = 16%. Periodo máximo = 12 años. La empresa decide amortizar contablemente con base en el coeficiente mínimo según tablas.

Las cuotas satisfechas en términos anuales se expresan en la siguiente tabla de amortización financiera del bien:

Año	Anualidad	Recup. coste del bien	Intereses	Observaciones
2010	50.000	36.000	14.000	–
2011	50.000	39.000	11.000	–
2012	50.000	40.000	10.000	
2013	5.000	5.000	–	Se trata de la op. compra
Total	155.000	120.000	35.000	

No existen dudas respecto al ejercicio en su momento de la opción de compra.

Amortización contable consignada en la cuenta de pérdidas y ganancias = $120.000/12 = 10.000$.

Límite fiscal de deducción de cuotas pagadas de recuperación de coste: $120.000 \times 16\% \times 2 \times 1,5 = 57.600$

En consecuencia, el importe total de lo pagado en el ejercicio por recuperación de coste que son 39.000 está dentro del límite.

Ajuste negativo de 39.000 – 10.000 = 29.000.

Ajuste – a la casilla 318 de 29.000, es una diferencia temporaria (DT) imponible.

Presición: El Real Decreto-Ley 13/2010 también concede el beneficio de la libertad de amortización fiscal a los contratos de arrendamiento financiero con opción de compra del régimen especial del artículo 115 del TRLIS, adquiridos desde el 1 de enero de 2011 hasta el 31 de diciembre de 2015. Asimismo la Consulta de la DGT de 25 de octubre de 2010, n.º V2295/2010 (NFC039516), dispone que se puede aplicar dicha libertad de amortización a los contratos de arrendamiento financiero sin opción de compra y a los *rentings* si cumplen las condiciones para asimilar el mismo a una adquisición.

Otras precisiones:

1. La modificación del párrafo 4 del artículo 115 del TRLIS por la Ley 11/2009 de Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI), que supone modificación de las cuotas (recuperación de coste) mensuales a pagar por refinanciación de los contratos de arrendamiento financiero, alargando con carácter general el plazo de pago, con el consiguiente incumplimiento de que las mismas sean crecientes en cómputo anual, solo se permitió hasta el 31 de diciembre de 2011 (disp. trans. 30.ª del TRLIS). Así, cualquier refinanciación hecha a partir de 1 de enero de 2012 supone un incumplimiento de que las cuotas de recuperación de coste pagadas sean crecientes o constantes en cómputo anual, por lo que no resulta de aplicación el incentivo de aceleración de amortizaciones del artículo 115 del TRLIS, devolviendo en el ejercicio en que se produzca tal incumplimiento los incentivos fiscales (LA) aplicados anteriormente.
2. Respecto del momento temporal desde el que son deducibles las cantidades satisfechas correspondientes a la recuperación del coste del bien, normalmente son deducibles desde la puesta en condiciones de funcionamiento. No obstante, el artículo 49 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (RIS) establece el procedimiento para poder deducir las cantidades antes de la puesta en condiciones de funcionamiento, de acuerdo con la solicitud presentada por la entidad y acordada por la Dirección General de Tributos (plazo de seis meses).
3. En relación con los contratos de *leasing* con periodo de carencia, es decir, aquellos en que las primeras anualidades solo se pagan intereses, no es deducible la amortización contable registrada en pérdidas y ganancias, puesto que no se satisface cantidad alguna en concepto de cuota de recuperación de coste del bien. [Consultas de la DGT de 9 de abril de 1999, n.º 478/1999 (NFC009200), y de 5 de noviembre de 1999, n.º 2085/1999 (NFC012086)].
4. En relación con el *leasing* con entregas iniciales a cuenta o entrega de bienes usados, como pago anticipado del bien, hay que tener en cuenta que la parte de cuota de adquisición del bien deberá ser creciente. Por ello, si cumplen este requisito, el contrato cumplirá los requisitos establecidos en el artículo 115 del TRLIS.

En el caso de que las entregas anticipadas o mediante la entrega de un bien usado que esté financiando parte de la adquisición del bien y su importe sea superior a las cuotas a satisfacer, para que el contrato cumpla las condiciones del artículo 115 del TRLIS su importe

deberá distribuirse (prorratearse) entre las cuotas a satisfacer. [Consultas de la DGT de 6 de septiembre de 2000, n.º 1488/2000 (NFC011679), y de 8 de agosto de 2000, n.º 1509/2000 (NFC011626) y Consulta de la AEAT de 15 de diciembre de 2000 (NFC011790). Véase también la Consulta de la DGT de 27 de septiembre de 2011, n.º V2282/2011 (NFC042562)].

2. En la cuenta de pérdidas y ganancias se encuentran contabilizados entre otros los siguientes gastos:

- Aportaciones por 40.000 euros que la empresa ha hecho a sus trabajadores a un plan de pensiones sistema empleo del BBVA. No procede ajuste. Además, desde el 1 de enero de 2011 ya no tiene derecho a deducción por aportaciones a planes de pensiones de empleo (art. 43 del TRLIS).
- Una sanción de 6.000 euros, impuesta por la Dirección General de Tráfico, a uno de los vehículos de la empresa. **Ajuste + en la casilla 343.**

Precisión: El gasto asumido por el pago de las sanciones y recargos tributarios o de la Seguridad Social de los clientes es deducible. Véase Consulta de la DGT de 31 de enero de 2012, n.º V0199/2012 (NFC043602).

Los pagos de sanciones impuestas a clientes, derivadas del ejercicio de la actividad económica de un profesional, y asumidas contractualmente por este, son deducibles.

Ejemplo: Una persona física (o sociedad) que desarrolla la actividad profesional de asesoramiento fiscal y laboral asume el pago de las sanciones y recargos que, como consecuencia de errores atribuibles a su despacho, le imponen a las empresas clientes. Desea conocer si el gasto derivado del pago es deducible.

Dado que la **normativa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)** efectúa una remisión genérica a la del IS para la determinación del rendimiento neto de las actividades económicas en el método de estimación directa, y al no resultar aplicable ninguna de las reglas especiales establecidas para las personas físicas, se parte de la última normativa mencionada.

En este sentido, en la **regulación del IS** se consideran gastos no deducibles, entre otros, las multas y sanciones penales y administrativas y los donativos y liberalidades, con ciertas excepciones, como en el caso de que los gastos se hallen correlacionados con los ingresos (TRLIS, art. 14.1 redacc. RDL 12/2012).

Teniendo en cuenta lo anterior, por el principio de correlación de gastos e ingresos, y dado que las sanciones y recargos no se han impuesto al profesional, el gasto que se produce por el pago de las sanciones y recargos impuestos a sus clientes y asumido en función de la responsabilidad contractual establecida con los mismos se considera gasto en el ejercicio de la actividad, y como tal, deducible.

- El importe satisfecho en concepto de alquiler por 9.000 euros de un ático de lujo que utiliza el director general de la empresa con carácter habitual los fines de semana. El mismo más el oportuno ingreso a cuenta está imputado como retribución en especie. **No procede ajuste.**

- Dotación a la amortización al 3 por 100 sobre el precio de adquisición de una vivienda sita en Denia adquirida por la empresa hace 4 años por 150.000 euros (valor del suelo 50.000 euros) y los gastos de mantenimiento y conservación de la misma, que ascienden a 4.000 euros. Esta vivienda la utiliza como segunda residencia el socio mayoritario de la empresa que posee el 85 por 100. **Ajuste + de 7.000 diferencia permanente (DP), que podría ponerse en la casilla 343 o 339, pero la corrección correcta procede en la casilla 413.**
- Para promocionar las ventas sorteó entre los clientes un viaje al Caribe por el que pagó 1.350 euros. Asimismo, para fomentar el buen ambiente en la oficina, el jefe regaló un viaje al Caribe a la secretaria cuyo coste para la empresa fue de 1.000 euros.

El TRLIS establece que son deducibles los gastos para promocionar la venta de bienes y servicios, por lo que el sorteo del viaje entre los clientes es deducible, mientras que el viaje que el jefe regala a la secretaria en los términos en que se produce, no es fiscalmente deducible, lo que da lugar a una **DP + 1.000 en la casilla 339**. No obstante, tenemos que decir que si la empresa lo considera fiscalmente deducible (situación más que probable), tendría que estar en condiciones de poder probar ante la Agencia Tributaria que no es un regalo o liberalidad, sino una forma de incentivar a los empleados para que den mayor rendimiento en la empresa y en este caso la agraciada ha sido la secretaria del jefe.

- Las cestas de navidad que ha regalado entre los empleados han supuesto 800 euros. A los socios mayoritarios les obsequiaron con unos pequeños y selectos lotes de Ibéricos y Moët por 6.000 euros para que pudiesen disfrutar las navidades con la familia.

El TRLIS establece que serán deducibles los donativos y liberalidades que se efectúen con arreglo a los usos y costumbres, entre los que se encuentran las cestas de navidad de los empleados por importe de 800 euros. No obstante, las cestas de los socios por 6.000 euros no son gastos con arreglo a los usos y costumbres, sino una retribución encubierta a los fondos propios, que no es fiscalmente deducible en ningún caso, por lo que producen una **DP + 6.000, en la casilla 339**.

- **Donaciones a las siguientes entidades:**
 - 6.000 euros a la entidad sin fines lucrativos Médicos del Mundo (esta entidad cumple los requisitos de la Ley 49/2002). Ha entregado a la donante el correspondiente certificado de donación.
 - 2.000 euros a una sociedad musical que reside en la localidad donde la empresa ejerce su actividad económica. La sociedad musical es una asociación sin ánimo de lucro que cumple todos los requisitos, pero no ha solicitado que se declare de utilidad pública.
 - Mercancías valoradas (valor de venta) en 2.500 euros, cuyo coste de fabricación para la sociedad asciende a 1.000 euros, las cuales han sido donadas a un colegio público dependiente de la Consellería de educación.

Precisión: La base de la deducción en el caso de donaciones de bienes y derechos es el valor contable que tuviesen en el momento de la transmisión, el cual no puede superar el valor de mercado

de los bienes en el momento de la transmisión. Véase en este sentido el artículo 18.2 de la Ley 49/2002 y la Consulta de la DGT de 22 de septiembre de 2005, n.º V1872/2005 (NFC040637).

Ajuste + de 2.000 en la casilla 339 y de 6.000 + 1.180 (valor contable más IVA de los géneros donados) en la casilla 250. Además tiene derecho a la deducción por donativos a entidades sin fines lucrativos del 35% s $(6.000 + 1.180) = 2.513$ euros, ya que se puede comprobar que la base de la deducción –7.180– no excede del 10 por 100 de la base imponible de la entidad en el periodo.

Precisión: En cuanto a la deducibilidad de cualquier gasto reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias tenemos que recordar que para que el mismo sea fiscalmente deducible tiene que cumplir con las condiciones legalmente establecidas de inscripción contable (es decir, tiene que estar contabilizado), devengo, correlación de ingresos y gastos y justificación –de forma prioritaria mediante factura que cumpla los requisitos del Real Decreto de facturación (art. 106.3 de la LGT)– debiendo acreditarse en cualquier caso la realidad y efectividad de la operación realizada. Véase en este sentido entre otras la Consulta de la DGT de 9 de julio de 2010, n.º 1541/2010 (NFC038826).

Precisión: En el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), y a efectos de poder deducir el IVA soportado, el 11 de julio de 2011, el Tribunal Supremo dictó Sentencia en el recurso de casación para la unificación de doctrina número 219/2008 (NFJ044360), en la que, sucintamente, ha venido a admitir, en ausencia de factura, una escritura pública como documento justificativo de la deducción del IVA, concluyendo en el penúltimo párrafo del fundamento de derecho tercero que «nada justifica la no deducibilidad del impuesto cuando está documentalmente acreditada que se ha soportado la carga, y el documento que sustituye a la factura contiene todos los elementos relevantes para la identificación de la operación contenidos en la factura».

Esta sentencia resulta acorde con la línea seguida por la jurisprudencia comunitaria, que flexibiliza las exigencias formales en aquellos casos en que se puede demostrar de manera indubitada la concurrencia de los requisitos necesarios para el reconocimiento del derecho a la deducción del IVA.

Por otra parte, y aunque el Tribunal Supremo parece querer limitar sus conclusiones a la situación anterior a la entrada en vigor del Reglamento de facturación, su criterio es seguido ya por otros tribunales en relación con supuestos acaecidos vigente dicha norma. Podemos citar en este sentido la Sentencia de la Audiencia Nacional de 29 de septiembre de 2011, en el recurso n.º 688/2010 (NFJ044413).

En consecuencia, la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) entiende que procede admitir documentos justificativos del derecho a la deducción del IVA distintos a la factura únicamente cuando dichos documentos cumplan los siguientes requisitos:

1. Que el propio documento sea de una naturaleza tal que del mismo no se desprenda duda alguna acerca del hecho de la repercusión del IVA por parte del sujeto pasivo del impuesto al destinatario de la operación. Esta característica concurrirá esencialmente en los documentos públicos.
2. Que el documento contenga todos los elementos exigidos por el Reglamento de facturación para las facturas, que sean relevantes para la correcta identificación de la operación y de las condiciones en que se ha efectuado la repercusión del impuesto.

3. Además de los inmovilizados que surjan y que se detallan en los apartados siguientes, el resto del inmovilizado material amortizable tiene el siguiente detalle:

Inmovilizado	Fecha adquisición	Precio de adquisición	Amortización del ejercicio	Coefficiente máximo tablas	Periodo máximo tablas
Nave industrial 1 (Valor del suelo 25%)	22-05-2005	800.000	30.000	3%	68 años
Nave industrial 2 (Valor del suelo 25%)	19-03-2008	1.000.000	22.500	3%	68 años
Horno	01-01-2008	500.000	50.000	10%	20 años
Maquinaria e instalaciones de esmalado y vitrificado	30-06-2008	300.000	36.000	12%	18 años
Camión	02-03-2009	100.000	16.000	16%	14 años
Equipos informáticos	02-01-2009	40.000	10.000	25%	8 años

La empresa aplica contablemente el sistema de amortización lineal según tablas del RIS, siendo las amortizaciones contabilizadas en el ejercicio las señaladas en la tabla anterior. Fiscalmente aplica los máximos incentivos fiscales en materia de aceleración y libertad de amortizaciones.

Para la realización de los correspondientes ajustes, se proporciona la siguiente información:

- La amortización de la nave industrial 2 puede acogerse a la aceleración de amortizaciones prevista en el artículo 113 del TRLIS, ya que, en 2007, la entidad vendió un almacén por importe de 1.200.000 euros y adquirió en 2008 esta nave industrial. Téngase en cuenta en el año de la transmisión, «EXPORTA, SA» era una entidad de reducida dimensión, al haber facturado en 2006 menos de 8.000.000 de euros, de manera que cuando en 2008 reinvierte el importe de la venta en la nueva nave industrial afecta al desarrollo de la explotación económica se cumplen los requisitos para aplicar el citado precepto. Recuérdese que el plazo de reinversión (art. 42.6) debe realizarse en los tres años posteriores contados fecha a fecha o en el año anterior a la transmisión.

Precisión: En el caso de que la reinversión tuviera lugar cuando la empresa ya no es entidad de reducida dimensión no invalida lo anterior, ya que lo determinante para acogerse a la aceleración de amortizaciones del artículo 113 del TRLIS es que la entidad tenga tal condición de empresa de reducida dimensión en el ejercicio en que se transmite el inmovilizado material afecto a la explotación económica.

- El horno, la maquinaria, el camión, y los equipos informáticos fueron adquiridos nuevos cuando la empresa tenía la condición de entidad de reducida dimensión, por haber tenido en dicho periodo impositivo una cifra de negocios menor de 8.000.000 de euros (art. 108 del TRLIS), de manera que las amortizaciones podrán acogerse a la aceleración prevista en el artículo 111 del TRLIS.

En definitiva, procederá efectuar los siguientes ajustes extracontables negativos/DT imponibles y positivos/DT deducibles y reversión de las DT imponibles:

Elemento	Amortización contable	Amortización fiscal	Ajuste/DT	Casilla
Nave industrial 1	$800.000 \times 75\% \times 5\% = 30.000$ (excede del máximo de tablas)	$800.000 \times 75\% \times 3\% = 18.000$	+12.000	303
Nave industrial 2	$1.000.000 \times 75\% \times 3\% = 22.500$ (es correcta)	$1.000.000 \times 75\% \times 3\% \times 3 = 67.500$	-45.000	314
Horno	$500.000 \times 10\% = 50.000$ (es correcta)	$500.000 \times 10\% \times 2 = 100.000$	-50.000	314
Maquinaria	$300.000 \times 12\% = 36.000$ (es correcta)	$300.000 \times 12\% \times 2 = 72.000$	-36.000	314
Camión	$100.000 \times 16\% = 16.000$ (es correcta)	$100.000 \times 16\% \times 2 = 32.000$	-16.000	314
Equipos informáticos	$40.000 \times 25\% = 10.000$	A 31-12-2010 los equipos están fiscalmente amortizados	+10.000	313
Total ajustes por amortización de estos equipos			-125.000	

Total ajuste a la casilla 314: 147.000.

- Asimismo, la empresa ha adquirido a principios del ejercicio un edificio de segunda mano por 300.000 euros, para sus oficinas con una antigüedad superior a diez años, y lo ha amortizando según el método de amortización de tablas aplicando el coeficiente máximo del 3 por 100, sobre el valor de la construcción que se fija en el 70 por 100.

El director financiero plantea al asesor fiscal un ajuste negativo por amortización acelerada de $300.000 \times 70\% \times 3\% = 9.300$ euros.

Solución: En el caso de elementos del **inmovilizado material e inversiones inmobiliarias** adquiridos usados, si se amortizan según el método de tablas oficialmente aprobadas, la amortización se efectúa con base en los siguientes criterios (RIS, art. 2.4 redacc. RD 1793/2008):

- Sobre el precio de adquisición, hasta el límite resultante de multiplicar por 2 la cantidad derivada de aplicar el coeficiente de amortización lineal máximo.
- Si se conoce el precio de adquisición o coste de producción originario, este se puede usar como base para la aplicación del coeficiente de amortización lineal máximo.
- Si no se conoce el precio de adquisición o coste de producción originario, el sujeto pasivo puede determinarlo pericialmente. Establecido dicho precio de adquisición o coste de producción se procede de acuerdo con lo previsto en la letra anterior.

A estos efectos debe tenerse en cuenta que los edificios solo se consideran usados si su antigüedad es de al menos 10 años.

Por otro lado, para la deducibilidad de cualquier gasto es necesario que el mismo esté **contabilizado** en la cuenta de pérdidas y ganancias o en una cuenta de reservas si así lo establece una norma legal o reglamentaria. Como excepción no es necesario el registro contable respecto de los elementos patrimoniales que puedan amortizarse libremente.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, si la entidad amortiza el elemento adquirido por el método de tablas de amortización, el gasto contable deducible no puede exceder de multiplicar por dos la amortización resultante de aplicar el porcentaje de amortización lineal máximo al precio de adquisición, pero siempre que esa amortización esté contabilizada, sin que sea posible realizar un ajuste extracontable negativo para aplicar el doble del coeficiente de amortización fijado en tablas, ya que no existe ninguna excepción al principio de inscripción contable para este supuesto (véase, entre otras, Consulta de la DGT de 2 de junio de 2011, n.º V1390/2011 (NFC041688)).

Conclusión: No procede hacer ajuste alguno porque la **deducibilidad** de la amortización fiscal prevista para bienes usados requiere su contabilización por el doble del coeficiente de amortización lineal máximo. En todo caso procede modificar la contabilidad para registrar la amortización no contabilizada, antes del cierre y formulación de las cuentas anuales.

Precisión para 2012: derogación de la libertad total de amortización. Solo queda la prevista en los artículos 11.2 y 109, 110, 111, 113 (régimen de las entidades de reducida dimensión) del TRLIS.

A partir de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 12/2012, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público (que entró en vigor el 31 de marzo de 2012) queda derogada la disposición adicional undécima del TRLIS, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo.

Esta disposición adicional undécima, en la redacción dada por el Real Decreto-Ley 13/2010, hacía referencia a la posibilidad que tenían las empresas cualquiera que fuere su cifra de negocios de aplicar libertad total de amortización para las adquisiciones de activos materiales nuevos o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas durante los años 2011 a 2015, sin necesidad de cumplir requisito adicional alguno.

Respecto de la libertad de amortización pendiente de aplicar, la disposición transitoria 31.ª del citado Real Decreto-Ley 12/2012 establece limitaciones a su aplicación.

4. Ha registrado contablemente los siguientes deterioros de créditos por posibles insolvencias de deudores:

- a) Efecto impagado de un cliente, por un importe total de 9.000 euros, vencido el 25 de septiembre de 2010. Este crédito fue objeto de renovación con fecha 30 de abril de 2011 fijando un vencimiento único para el 20 de octubre de 2011, sin que tampoco se haya satisfecho por el cliente. **No se admite la deducibilidad fiscal del gasto registrado.**

- b) Deuda de un cliente, declarado en concurso de acreedores, cuyo vencimiento se produjo el 26 de noviembre de 2011. Se ha registrado el deterioro por la totalidad del saldo que asciende a 1.000 euros. **Es gasto contable y gasto fiscal.**
- c) Deuda de la sociedad «X» de la que «EXPORTA, SA» posee el 14 por 100 del capital social y que ha sido declarada judicialmente insolvente el 3 de septiembre de 2011. Se ha registrado el deterioro por la totalidad de la deuda por un importe de 3.000 euros. **Es gasto contable y gasto fiscal.**

Precision: Pérdida por deterioro de créditos de entidades concursadas que son vinculadas. Consulta de la DGT de 7 de noviembre de 2011, n.º V2643/2011 (NFC042922).

Si una entidad **vinculada** está en situación de concurso, la pérdida por deterioro de créditos es deducible solo si se ha abierto la fase de liquidación mediante auto judicial.

Ejemplo: Una entidad tiene **créditos comerciales** frente a otra de la que es accionista con más del 50 por 100 de su capital. La entidad participada ha sido declarada en situación de concurso mediante auto dictado por el Juzgado Mercantil competente, por lo que se pregunta si la pérdida por deterioro de los créditos son deducibles.

Fiscalmente la **deducibilidad** de las pérdidas por deterioro de créditos se condiciona al cumplimiento de determinados requisitos. En el caso de entidades vinculadas con carácter general no se permite su deducibilidad, salvo que la entidad deudora se encuentre en situación de insolvencia judicialmente declarada (TRLIS, art. 12.2).

Por su parte, en la regulación sustantiva del concurso se considera que se encuentra en estado de insolvencia el deudor que no puede cumplir regularmente sus obligaciones exigibles, sin especificar si la insolvencia es provisional o definitiva (Ley 22/2003, art. 2). La declaración judicial más clara de insolvencia se establece al regular el **auto del juez** por el que acuerda la apertura de la fase de liquidación, ya sea en la fase inicial del concurso, ya sea como consecuencia del incumplimiento de un convenio concursal (Ley 22/2003, arts. 142 y 143 redacc. Ley 38/2011).

Con base en lo anterior hay que determinar que la situación de concurso de acreedores no es equiparable a la insolvencia judicialmente declarada, siendo necesario determinar si mediante auto judicial se ha abierto la fase de liquidación y, por tanto, si se ha declarado judicialmente dicha insolvencia.

- d) 1 por 100 sobre el saldo de la cuenta (clientes) que a final de ejercicio tenía saldo de 50.000 euros. El año anterior también registró deterioros por el 1 por 100 sobre el saldo de clientes el cual ascendía a 40.000 euros, los cuales fueron fiscalmente deducibles sin que en este ejercicio haya revertido cantidad alguna. **La norma dispone que el saldo máximo de la dotación no puede exceder del 1 por 100 del saldo de clientes.**
- e) 40.000 euros correspondientes al crédito que tiene la empresa frente al ayuntamiento donde tiene la misma su sede social, respecto del cual existe un procedimiento judicial para fijar definitivamente su cuantía. **Es gasto contable y gasto fiscal.**

- f) 100.000 euros, por unos saldos de clientes morosos con fecha de vencimiento de sus facturas durante el primer trimestre del año. **Es gasto contable y gasto fiscal.**
- g) Respecto de un crédito por importe de 10.000 euros, del cual ya se registró el correspondiente deterioro el año anterior al haber sido declarado en concurso dicho cliente en noviembre del mismo año, se ha aprobado el convenio de acreedores en marzo de este año, haciendo una quita del 40 por 100 y un fraccionamiento a pagar en seis años, por partes iguales del resto de la deuda sin intereses. La empresa ha dado de baja el 40 por 100 de dicho crédito de forma definitiva. **Solo tiene efecto contable, no fiscal, porque en el año anterior ya se dio un gasto por el importe total de 10.000, y además el hecho de aprobarse el convenio no significa que el crédito vaya a cobrarse, por lo que por el importe restante, es decir, 6.000 euros, no procede revertir el deterioro, el cual deberá revertir conforme se vayan cobrando los plazos acordados en el convenio.**

Precisión: La entidad deudora que está en concurso de acreedores tiene que reconocer en el ejercicio en que se apruebe el convenio y se produce la quita un ingreso contable (cuenta 769, «Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores o en otra cuenta»), que será ingreso fiscal en ese ejercicio, no obstante es necesario hacer referencia a la Sentencia del Tribunal Supremo, **Sala Tercera de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2.ª, de 10 de noviembre de 2011, rec. 3549/2007 (NFJ045282) (El Tribunal Supremo desestima el recurso de casación interpuesto contra la sentencia de la Audiencia Nacional recaída en recurso sobre IS).**

La citada sentencia viene a concluir que resulta indudable que la firma del convenio no supone sin más la extinción de la parte de deuda condonada mediante la quita, ya que habiéndose establecido para el resto de la deuda unos pagos parciales a partir de su celebración, el convenio no se perfecciona hasta que esos pagos parciales no se vayan realizando, de tal forma que, si se produce el incumplimiento del abono en dichos plazos, el convenio puede quedar sin efecto –si así lo acuerda la Comisión de Acreedores–, y, por tanto, no haya incremento patrimonial que imputar al sujeto pasivo.

Por tanto, el incremento patrimonial no se produce en la fecha de la firma del convenio, sino parcialmente con ocasión de los pagos que se vayan efectuando.

De asumir este criterio fiscal, la empresa deberá practicar un ajuste negativo al calcular la base imponible del IS del ejercicio, ya que el ingreso contable no se considera ingreso fiscal (diferencia temporaria negativa), con ajustes positivos conforme vaya efectuando los pagos parciales a sus respectivos vencimientos acordados.

- h) 12.000 euros, por un crédito que tiene frente a un cliente el cual venció hace dos años. Respecto del mismo se hizo una hipoteca mobiliaria a favor de la empresa, la cual no la ha ejecutado todavía. **No se admite la deducibilidad fiscal del gasto registrado, ya que el crédito está garantizado y la empresa no ha ejecutado la garantía.**

Asimismo se sabe que el año anterior registró un deterioro por importe de 22.000 euros correspondiente a un cliente cuyo vencimiento de la factura era el 20 de noviembre de 2010. Durante el ejercicio 2011 el citado cliente no ha satisfecho cantidad alguna.

- **Procede un ajuste + en la casilla 321 de 9.000 + 12.000, por lo que surge una DT deducible.**
- **Procede un ajuste + en la casilla 323 de 400, por lo que surge una DT deducible.**
- **Procede un ajuste – en la casilla 322 de 22.000, por la reversión de la DT deducible nacida en el año anterior.**

5. El 1 de abril de 2011 ha comprado 1.000 acciones sin cotización oficial de la sociedad «ZIP» (la adquisición se corresponde con el 1% del capital), de 10 euros nominales cada una, al precio de 15 euros por acción, sin que en este precio existan plusvalías tácitas. La empresa aplica el PGC de pymes por lo que tales acciones las ha clasificado en la cartera de activos financieros a coste. A 31 de diciembre se dispone de la siguiente información: el valor teórico de la acción de «ZIP» al inicio del ejercicio según el balance era de 12 euros, y al final del ejercicio es de 14 euros. En la cuenta de pérdidas y ganancias la entidad ha registrado una pérdida por deterioro de inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio por importe de 1.000 euros.

Por aplicación del artículo 12.3, el deterioro registrado contablemente no es fiscalmente deducible, por lo que procede un ajuste + de 1.000 DT deducible en la casilla 325.

6. En la cuenta 631 «Otros tributos» figuran contabilizados entre otros los siguientes conceptos tributarios:

a) Un gasto por importe de 5.000 euros correspondiente a la cuota devengada de IVA por una venta realizada en el primer trimestre de 2009 a un mayorista de muebles, que no fue repercutida en su momento, y que ha sido liquidada por la Inspección mediante acta firmada de conformidad. Además, se ha abierto expediente sancionador por importe de 3.000 euros, puesto que la Inspección considera que la conducta de la sociedad es constitutiva de infracción tributaria. La sociedad ha registrado el mismo en la cuenta de gastos excepcionales (678). Dado el tiempo transcurrido desde el devengo de la operación, la empresa ya no puede repercutir el IVA al cliente.

Procede efectuar un ajuste extracontable por DP de +5.000 euros, ya que con base en el artículo 88 de la Ley del IVA debe repercutirse obligatoriamente al cliente. Asimismo también procede un ajuste extracontable por diferencia permanente de +3.000 euros, ya que las sanciones no tienen la consideración de gastos fiscalmente deducibles.

En cuanto a la no deducibilidad del gasto puede verse la Consulta de la DGT de 22 de diciembre de 2010, n.º V2783/2010 (NFC039963) en la que se plantea la posibilidad de considerar como gasto deducible el IVA devengado y no repercutido descubierto como consecuencia de actuaciones de comprobación e investigación realizadas por la Agencia Tributaria.

Sobre esta cuestión, la DGT considera que la falta de repercusión por el consultante a sus clientes del impuesto devengado en las entregas realizadas y de las que no se emitió factura se ha producido por voluntad del propio consultante, lo cual implica una renuncia voluntaria a su derecho

a obtener del cliente el importe correspondiente al impuesto devengado, debiendo por tanto calificarse tal renuncia como una liberalidad no deducible.

Por tanto procede un ajuste + por DP en la casilla 343 de 8.000 euros.

b) Recargo liquidado por la AEAT y notificado a finales del mes de octubre, por presentación fuera de plazo del primer trimestre del IVA de este ejercicio. La autoliquidación (modelo 303) fue presentada por la empresa en su correspondiente Administración de la AEAT, el 5 de septiembre de 2011, e ingresó en ese acto la misma que ascendía a 20.000 euros.

c) Pago del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) recibido del ayuntamiento según detalle:

Deuda tributaria	1.500,00 €
Recargo de apremio (20%)	300,00 €
Importe total	1.800,00 €

Tanto los recargos que gira la Administración tributaria por presentación de autoliquidaciones fuera de plazo (establecidos en el art. 27 de la LGT), como el recargo de apremio por ingreso fuera de plazo (art. 28 de la LGT), son gastos no deducibles por aplicación de lo dispuesto en el artículo 14.1 c) del TRLIS.

En consecuencia procederá un ajuste positivo de carácter permanente por el importe del recargo por presentación fuera de plazo del primer trimestre de IVA, liquidado por la Administración que es del 10 por 100 sobre la deuda autoliquidada, puesto que han transcurrido más de tres meses y menos de seis desde la finalización del plazo reglamentario (20 de abril de 2011) hasta la presentación de la misma, ascendiendo el mismo a 2.000 euros, así como por el recargo de apremio que asciende a 300 euros. **Así pues, el ajuste positivo por estos dos conceptos será una DP a la casilla 343 por importe de 2.300 euros (2.000 + 300).**

Precisión: Conforme con la Consulta de la DGT de 24 de abril de 2008, n.º V0864/2008 (NFC029152) tampoco son deducibles las cuotas de IVA registradas como activos, respecto de las cuales ha reconocido el gasto en pérdidas y ganancias, porque se haya producido la caducidad de las cuotas de IVA a compensar.

Precisión: Tampoco es deducible en el IS el gasto reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias como consecuencia de la pérdida del derecho a compensar las bases imponibles negativas registradas como activos fiscales en la cuenta 474, ya que no fue ingreso computable en el año del reconocimiento del activo (crédito) fiscal. Idéntico criterio sería aplicable para cualquier activo fiscal no revertido en su momento y que la empresa lo revierte en el ejercicio en que lo detecta al objeto de sanear el activo fiscal en cuestión.

7. Ha expuesto sus productos en la Feria internacional de Lisboa siendo el coste de la misma de 60.000 euros. Para acudir a la citada feria ha recibido una subvención oficial de 10.000 euros. Asimismo, durante el ejercicio ha adquirido el 30 por 100 de las acciones de una sociedad holandesa (con residencia en Ámsterdam) que se dedica a la misma actividad que «GLOBASA». El coste de la participación ha ascendido a 10.000 euros, desembolsando en este año el 75 por 100.

Esto daba derecho a deducción por actividades de exportación siendo la base de la misma:
 $60.000 - 10.000 \times 65\% + 7.500 = 61.000$

Precisión: El importe de la deducción desde 1 de enero de 2011 asciende a: 0% s/ 61.000 = 0 euros

8. La sociedad ha adquirido con fecha 1 de julio de 2011 un elemento de transporte nuevo dedicado al desarrollo de su actividad por importe de 100.000 euros, siendo el coeficiente de amortización máximo señalado por las tablas el 16 por 100. Dicha sociedad procede a dotar contablemente la amortización por el importe máximo de las tablas. La empresa se acoge a la libertad de amortización de la disposición adicional undécima del TRLIS, imputando como gasto fiscal por amortización en el ejercicio 2011 el total importe de adquisición del bien.

Ejercicio	Amortiz. contable	Gasto fiscal por amortiz.	Ajustes extracontables
2011	8.000	100.000	-92.000
2012	16.000	-	+16.000
2013	16.000	-	+16.000
2014	16.000	-	+16.000
etc.	16.000	-	+16.000

En este ejercicio procede un ajuste – en la casilla 310, DT imponible de 92.000 euros.

Por otra parte, y a medida que cada año vayan produciéndose las amortizaciones contables, las dotaciones a la amortización contabilizadas incrementarán la base imponible mediante ajustes positivos.

Asimismo y con fecha 1 de octubre de 2009 la entidad adquirió determinada maquinaria por importe de 80.000 euros, siendo el coeficiente de amortización máximo señalado por las tablas el 12 por 100, y el número máximo de años de 20. La sociedad no se acogió en aquel año a la libertad de amortización de la disposición adicional undécima del TRLIS, ya que no tenía claro que podía mantener la plantilla media que tenía en 2008, durante los años 2009 y 2010, por lo que aplicó en esos años la amortización contable por el importe mínimo de tablas.

Por tanto, y siguiendo con el criterio de amortización antes expuesto, la sociedad ha imputado como gasto contable por amortización en el 2011 el importe de 4.000 euros.

Nota: La media de trabajadores del ejercicio 2008 era de 40 personas. En el ejercicio 2009 por un proceso de reestructuración empresarial ha despedido a 10 trabajadores el día 19 de julio de 2009. En 2010 y dada la caída de actividad volvió a despedir a 12 trabajadores. Durante este ejercicio ha despedido a cuatro trabajadores y no sabe si podrá mantener la plantilla actual de 14 trabajadores en 2012 y siguientes.

Por esta inversión no procede en este ejercicio ni en los siguientes ajuste alguno, ya que la empresa no ha aplicado respecto de la maquinaria adquirida libertad de amortización.

Precisión: Es importante resaltar que si la empresa adquirió **elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas**, puestos a disposición de la misma en los **periodos impositivos iniciados dentro de los años 2009 y 2010 y ha decidido aplicar respecto de los mismos la libertad de amortización tendrá que cumplir que** durante los 24 meses siguientes a la fecha de inicio del periodo impositivo en que los elementos adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total de la entidad se mantenga respecto de la plantilla media de los 12 meses anteriores (en nuestro caso plantilla media de 2008).

9. La sociedad adquirió el 1 de enero de 2006 un inmueble por importe de 1.000.000 de euros (valor de terreno 25%). Coeficiente de amortización anual 3 por 100. El inmueble se afectó a una actividad de I+D por lo que amortizó el máximo fiscal permitido [es decir, en 10 años según dispone el art. 11.2 c) del TRLIS].

El 31 de diciembre de 2011 lo vende por un importe de 1.800.000 euros.

Durante el periodo de tenencia del inmueble la entidad tuvo las siguientes magnitudes medias (media de los saldos a 31 de diciembre de cada ejercicio):

Patrimonio neto	2.040.000
Pasivo total	2.800.000
Derechos de crédito	1.200.000
Tesorería	400.000

Los coeficientes de actualización de inmuebles para este ejercicio (coeficientes figurados) son los siguientes:

2006: 1,1142	2009: 1,0547
2007: 1,0995	2010: 1,0220
2008: 1,0779	2011: 1

1. Por la venta del inmueble afecto a la actividad de I+D:

Resultado contable: Valor de enajenación	1.800.000
Valor neto contable	865.000
Precio adquisición	1.000.000
Amort. acumulada	135.000
(750.000 × 0,03 × 6)	
Resultado contable	935.000

- Las amortizaciones fiscalmente deducibles han sido superiores a las amortizaciones contabilizadas, ya que al inmueble se le ha aplicado la libertad de amortización del artículo 11.2 del TRLIS.
- El elemento transmitido es un inmueble y, al transmitir un elemento del inmovilizado material, inversiones inmobiliarias y activos no corrientes mantenidos para la venta que tengan la naturaleza de bienes inmuebles, hay que aplicar la corrección monetaria del artículo 15.9 del TRLIS.
- Al haber diferencias entre las amortizaciones contables y las fiscalmente deducibles habrá que determinar en primer lugar la diferencia entre las amortizaciones contables y las fiscalmente deducibles:

Año	Amortización contable	Gasto fiscal	Diferencias temporales
2006	22.500	75.000	-52.500
2007	22.500	75.000	-52.500
2008	22.500	75.000	-52.500
2009	22.500	75.000	-52.500
2010	22.500	75.000	-52.500
2011	22.500	75.000	-52.500
Total	135.000	450.000	-315.000

En el año 2011 tendrá **una DT (diferencia temporaria imponible) de -52.500 a la casilla 306.**

Además, en los seis años, la entidad ha deducido fiscalmente 315.000 euros más que la dotación contable efectuada y que la citada cantidad tiene que revertir en el momento de la enajenación del bien. Por ello tendremos, entre otras cuestiones, **una diferencia temporaria positiva de 315.000 euros, por reversión total del impuesto diferido, que ha nacido año a año.**

En segundo lugar, tendremos que aplicar el artículo 15.9 del TRLIS pues se ha transmitido un bien inmueble. Los coeficientes de corrección monetaria se aplican sobre las amortizaciones contables, por ello, tendremos que efectuar una **DP negativa de 105.913,25 euros, según el siguiente detalle:**

Aplicación del artículo 15.9 del TRLIS:

	VNC	Coefficientes	Resultado
Valor adquisición 2006	1.000.000	1,1142	1.114.200,00
Amortización 2006	22.500	1,1142	25.069,50
Amortización 2007	22.500	1,0995	24.738,75
Amortización 2008	22.500	1,0779	24.252,75
Amortización 2009	22.500	1,0547	23.730,75
Amortización 2010	22.500	1,0220	22.995,00
Amortización 2011	22.500	1,0000	22.500,00
	VNC: 865.000	VNC actualizado: 970.913,25	

Y realizamos la siguiente operación: **VNC actualizado – VNC: 970.913,25 – 865.000 = 105.913,25**

Por otra parte, determinamos el índice corrector:

$$\frac{2.040.000}{2.800.000 - 1.200.000 - 400.000} = 1,7$$

Al ser el coeficiente superior a 0,4 no se aplica el citado coeficiente.

Por ello realizamos un ajuste negativo de 105.913,25 euros, que será una diferencia permanente negativa, en la casilla 352.

Por tanto por esta operación tendremos que hacer los siguientes ajustes:

- Uno **negativo de 52.500 euros** DT imponible a la casilla 306.
- Uno **positivo de 315.000 euros** por diferencia entre amortizaciones DT +, ya que se trata de la reversión de las diferencias temporarias imponibles negativas en origen a la casilla 305.
- Y otro **negativo de 105.913,25 euros** por aplicación del artículo 15.9 del TRLIS, que es una DP – a la casilla 352.

Precisión: Bajo el supuesto de que la empresa pudiera aplicar en este año o en un futuro la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios del artículo 42 del TRLIS, porque por ejem-

plo adquiriera bienes por importe de 1.800.000 euros la base de la deducción del 12 por 100 sería sobre 935.000 – 105.913,25 y no sobre la renta fiscal obtenida que es: 935.000 + 315.000 – 105.913,25.

10. La entidad firmó a principios de 2010 un contrato de arrendamiento financiero al amparo del artículo 115 del TRLIS con carencia durante el plazo de dos años en el pago de principal, de un activo material por valor de 100.000 euros, con un coeficiente de amortización lineal máximo según tablas del 15 por 100 y un periodo máximo de amortización de 18 años. La opción de compra podrá ejercitarse en enero de 2015 por 10.000 euros.

El cuadro del contrato de arrendamiento firmado el cual tiene carencia en el pago de capital durante los dos primeros años es el siguiente:

Año	Anualidad	Intereses	Recuperación de coste	Capital pendiente
2010	12.000	12.000	0	100.000
2011	12.000	12.000	0	100.000
2012	37.000	12.000	25.000	75.000
2013	39.000	9.000	30.000	45.000
2014	41.000	6.000	35.000	10.000
2015	10.000	–	10.000	–

La empresa amortiza contablemente con base en el coeficiente máximo según tablas.

Las consecuencias contables y fiscales de este contrato de arrendamiento financiero son:

- La empresa tendrá como gasto contable y fiscal la carga financiera satisfecha.
- La amortización contabilizada será $15\% \times 100.000 = 15.000$.
- El gasto fiscal anual por amortización de principal será las cuotas pagadas con el límite de $15.000 \times 3 = 45.000$

Respecto a la amortización contable y fiscal, procede elaborar el siguiente cuadro:

Año	Gasto contable (amort. lineal máxima)	Recuperación de coste	Límite	Gasto fiscal	Excesos	Diferencia temporaria
2010	15.000	0	45.000	0		+15.000
2011	15.000	0	45.000	0		+15.000
2012	15.000	25.000	45.000	25.000		–10.000
2013	15.000	30.000	45.000	30.000		–15.000
.../...						

Año	Gasto contable (amort. lineal máxima)	Recuperación de coste	Límite	Gasto fiscal	Excesos	Diferencia temporaria
.../...						
2014	15.000	35.000	45.000	35.000		-20.000
2015	15.000	10.000	45.000	10.000		+5.000
2016	10.000		45.000	0		+10.000
Total	100.000	100.000		100.000		0

Se trata de un supuesto específico de arrendamiento financiero en el que inicialmente hay un periodo de carencia de principal, por lo que, al no pagar nada de principal, el gasto fiscal inicial es 0 y la amortización contable superior a la fiscal.

Luego nace una DT imponible por el debe lo que supone un ajuste + 15.000 a la casilla 317.

11. Vendió mercaderías el 1 de junio de 2011 por importe de 300.000 a cobrar el 1 de agosto de 2012. El precio de adquisición de las mercaderías fue de 250.000 y decide aplicar los beneficios fiscales que le permite el TRLIS, en especial el criterio de ventas a plazos según dispone el artículo 19.4.

Por otra parte, se sabe que en el ejercicio anterior vendió mercaderías con un beneficio de 20.000 euros, a las que aplicó el criterio de imputación temporal de ventas a plazos, cuyo cobro se ha efectuado en el mes de marzo de este año.

- Se trata de una venta a plazos, por lo que puede imputar el beneficio en función de los cobros, y como todo el cobro se produce en 2012, puede diferir todo el beneficio obtenido en la venta, que asciende a 50.000 (300.000 – 250.000).

Por tanto, tendrá beneficio contable 50.000 y fiscal 0.

Ajuste DT imponible –50.000 a la casilla 358.

- Por el cobro de las mercancías vendidas en el año anterior procede un ajuste + por reversión de la DT imponible surgida en el año anterior **por importe de +20.000 a la casilla 357.**

Precisión: Bajo el supuesto de que lo transmitido fuere un activo corriente o no corriente y la operación diera lugar a créditos a cobrar a largo plazo, tal que la empresa reinvirtiera el importe obtenido cumpliendo los requisitos del artículo 42 del TRLIS, la base de cálculo de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios (DERBE), no sería el importe nominal de los beneficios obtenidos que ascienden a 50.000 euros, sino que los mismos vendrían dados por la diferencia entre el valor razonable del crédito en el momento de realizar la venta, es decir, el valor actual del precio pactado, calculado con arreglo al tipo de interés efectivo y el valor contable de los bienes entregados o vendidos. Por lo tanto, el importe que tendría que reinvertirse en cualquiera de los elementos aptos a que se refiere el artículo 42.3, a efectos de poder aplicar la DERBE, sería el valor razonable (valor actualizado) del citado crédito en el momento de la venta. Así, la reinversión de una cantidad inferior al valor razonable del

crédito en la fecha de la transmisión dará derecho a la DERBE en proporción a la cantidad reinvertida. **Véase Consulta de la DGT de 25 de noviembre de 2011, n.º V2802/2011 (NFC043064).**

Idéntico criterio se seguiría para calcular la base de la deducción por doble imposición de plusvalías obtenidas (art. 30.5 del TRLIS) en el supuesto de que lo transmitido fueran valores representativos del capital o de los fondos propios de entidades residentes. A estos efectos debemos recordar que si la empresa opta por aplicar esta deducción por doble imposición, no puede aplicar sobre la citada base la DERBE.

Precisión: En la misma consulta antes citada, también se plantea si en el supuesto de que alguno de los plazos no fuera atendido, debe estimarse como criterio de imputación a resultados la fecha de exigibilidad del pago [que es el criterio de imputación de las operaciones con pago aplazado a los efectos del IRPF, puede verse entre otras la Consulta de la DGT de 14 de enero de 2011, n.º V0036/2011 (NFC040119), o la del pago efectivo (que era el criterio hasta ahora vigente en sociedades, es decir si no había cobro efectivo, no había imputación de renta alguna)].

Sin embargo en la consulta analizada (Consulta de la DGT de 25 de noviembre de 2011, n.º V2802/2011 (NFC043064) la DGT cambia el criterio y dispone lo siguiente: «... los efectos derivados de la aplicación de ambos criterios de imputación temporal [devengo o caja] deben ser idénticos, si bien, tomados en consideración en momentos temporales distintos. Dicho en otros términos, si por aplicación del criterio general del devengo debe reconocerse la renta derivada de la transmisión de las participaciones y, en caso de impago, el deterioro del correspondiente derecho de crédito, en el supuesto de que resulte de aplicación el criterio de caja, **la renta derivada de la operación deberá reconocerse, proporcionalmente, a medida que se vayan produciendo los vencimientos inicialmente pactados, con independencia de que en tales fechas se produzca o no el cobro de los mismos**, dado que, en caso de impago, deberá reconocerse el deterioro del crédito con arreglo a lo dispuesto en el artículo 12.2 del TRLIS.

De esta forma, se reconocerá, fiscalmente, la pérdida correspondiente al impago del derecho de crédito en el momento en que este se produce. Por el contrario, si con ocasión de la aplicación del criterio de caja la renta no se imputase en la base imponible del periodo impositivo en que se produjese el vencimiento pactado, al no haberse producido el cobro del mismo, en virtud del principio de correlación de ingresos y gastos, no podría reconocerse el gasto fiscal correspondiente al derecho de crédito impagado, lo cual supondría al desconocimiento de la operación en su conjunto.

Por tanto, atendiendo a una interpretación sistemática de la norma, la renta derivada de la transmisión de las participaciones debe imputarse, proporcionalmente, a medida que vayan venciendo los plazos inicialmente pactados, sin perjuicio de que, una vez alcanzado el vencimiento, si no se hubiera producido el pago del mismo, el gasto correspondiente al deterioro del valor del derecho de crédito impagado tendrá la consideración de fiscalmente deducible con arreglo a lo dispuesto en el artículo 12.2 del TRLIS.»

12. Otras operaciones realizadas durante el ejercicio:

- Se sabe que en la cuenta de ingresos extraordinarios la empresa ha contabilizado un premio de la lotería nacional que le correspondió en diciembre por importe de 25.000 euros. **No procede ajuste alguno.**

- En la cuenta de gastos extraordinarios se recoge una indemnización satisfecha a finales de año de 35.000 euros a un inquilino de un local comercial, propiedad de la sociedad, por la rescisión del contrato de arrendamiento.

La indemnización satisfecha constituye mayor valor del local, siendo pues un gasto activable que se recuperará vía amortización, pero no es gasto del ejercicio, procede pues efectuar un **ajuste (+) DP de 35.000 euros a la casilla 413**. [Véase en este sentido Consultas de la DGT de 30 de diciembre de 2003, n.º 2571/2003 (NFC018673), y de 27 de octubre de 2004, n.º V0236/2004 (NFC020084)]. Además procede corregir este error contable modificando la contabilidad en el próximo ejercicio si ya está cerrada en este mediante el siguiente asiento:

Código	Cuenta	Debe	Haber
21	Construcciones	35.000	
113	Reservas voluntarias		35.000

- Debido a que tenía sobrante de un tipo de existencias y déficit de otras, la mercantil permutó con una empresa del sector unas mercancías con un precio de adquisición de 100.000 euros y valor de venta de 120.000 por otras mercancías. A 31 de diciembre, ha vendido la mitad de las mercancías recibidas en la permuta.

Como son mercaderías de naturaleza similar, no se pueden reconocer ingresos y las recibidas se valoran por el valor contable del entregado, por lo que la empresa ha realizado el siguiente asiento:

Código	Cuenta	Debe	Haber
600	Compras	100.000	
700	Ventas de mercaderías		100.000

Nota: El hecho de reconocer la venta en el grupo 7 no implica reconocer un ingreso, ya que no se está produciendo un incremento del patrimonio neto según la definición de ingreso del marco conceptual. Otra posibilidad es contabilizar tanto la compra como la venta en cuentas de mercaderías del grupo 3 del PGC.

Fiscalmente, las mercaderías recibidas se valoran en 120.000 euros por lo que hay una DT + 20.000 que revierte mediante ajustes negativos cuando se vayan vendiendo las mercancías. Como a 31 de diciembre ha vendido la mitad de las mismas en el propio ejercicio, hay una reversión de -10.000, por lo que el efecto neto es una **DT deducible de + 10.000 a la casilla 347**.

- El 1 de julio ha comprado una máquina usada a otra empresa por importe de 60.000 euros. La anterior empresa la adquirió por 100.000 euros y la había utilizado hasta la venta durante seis años, amortizándola en el coeficiente máximo que fijan las tablas del 10 por 100.

Al tratarse de bienes usados se puede amortizar cualquiera de las dos cantidades:

- $100.000 \times 10\% \times 6/12 = 5.000$
- $60.000 \times 10\% \times 2 \times 6/12 = 6.000$

Por tanto, amortizará 6.000 euros fiscalmente, pero para que esta cantidad sea deducible la amortización tiene que estar contabilizada. **Así, si la empresa ha amortizado contablemente por importe de 6.000, no habrá diferencias, ni procede ajuste alguno.**

13. Durante este ejercicio y en ejecución de un «Plan de peinado fiscal», se personó un inspector en la empresa a efectos de comprobar su situación tributaria y constató que la empresa poseía una máquina para su proceso productivo que no estaba contabilizada. La empresa ha reconocido que la adquirió a principios de enero de este año por importe de 14.500 euros, siendo la vida útil de 10 años. El mismo indicó a la empresa la contabilización que tenía que hacer cuyo reflejo contable con fecha 1 de enero de 2011 fue el siguiente:

Cuenta	Debe	Haber
Maquinaria	14.500	
Reservas		14.500

A 31 de diciembre la empresa contabilizará y deducirá la amortización, pero en aplicación del artículo 134 del TRLIS habrá que hacer un ajuste **+ DP de + 14.500 a la casilla 413**, ya que la máquina no contabilizada se presume adquirida con renta no declarada de ejercicios anteriores, por la que procede en todo caso tributar. Así, al contabilizar con abono a reservas, no es ingreso contable pero sí fiscal, por eso procede realizar el ajuste positivo puesto que se pone de manifiesto una renta fiscal no declarada, cuyo registro contable del impuesto será con cargo a la cuenta de reservas (véase NRV 13.^a del PGC, apartado 4, quinto párrafo).

14. La sociedad adquirió con fecha 1 de abril de 2010, 2.000 acciones de la sociedad «REPSOL, SA» a 18 euros por acción más 200 euros de gastos. En fecha 30 de junio de 2011 las ha vendido al precio de 12 euros por acción y ha incurrido en unos gastos de 150 euros. La empresa aplica el PGC de pymes, por lo que tales acciones las ha clasificado en la cartera de activos financieros a coste en el activo no corriente. Con fecha 30 de agosto de 2011 ha adquirido nuevamente en bolsa 2.000 acciones a un precio de 15 euros. En la fecha de cierre la cotización de «REPSOL» está a 17 euros/acción.

Resulta de aplicación en este caso el artículo 19.6 del TRLIS, el cual dispone que la reversión del deterioro del valor de los elementos patrimoniales que hayan sido objeto de una corrección valorativa por deterioro se imputará en el periodo impositivo en el que se haya producido dicha reversión, sea en la entidad que practicó la corrección o en otra vinculada con ella. **La misma regla se aplicará en el supuesto de pérdidas derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales del inmovilizado que hubieren sido nuevamente adquiridos dentro de los seis meses siguientes a la fecha en que se transmitieron.**

Así, la empresa ha reconocido contablemente una pérdida de $(12 \times 2.000 - 150) - (18 \times 2.000 + 200) = 12.350$ euros, pero además se ha producido una revalorización de las acciones

nuevamente compradas dentro de los seis meses siguientes a la transmisión con pérdidas de las mismas, que debe imputarse en este ejercicio puesto que es en el que se ha producido la revalorización.

Por aplicación del artículo 19.6, procede un ajuste + de 4.000 [$2.000 \times (17 - 15)$] que es una DT deducible en la casilla 359.

El importe máximo de recuperación de valor para hacer ajustes + en próximos ejercicios será hasta que las acciones coticen a 18 euros, que fue el precio de adquisición original.

Precisión: Si la empresa hubiera calificado las acciones en la cartera de negociación, no procederá hacer el ajuste por aumento de valor de las nuevas acciones recompradas, puesto que en el supuesto de pérdidas derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales, estos tienen que ser del inmovilizado, y esta cartera se ubica en el activo corriente de la empresa.

15. En el ejercicio 2010 recibió una donación de terceros de un inmovilizado con un valor razonable de 10.000 euros y una vida útil de 10 años, con base en la cual amortiza contablemente.

Por la imputación de la donación recibida el año anterior:

Como la donación la recibió el año anterior y el valor razonable del bien era 10.000 euros y una vida útil de 10 años, revertirán 1.000 euros en 2011, que será DP– para la liquidación del impuesto, ya que la empresa pagó sobre la totalidad de la donación en el año 2010 [art. 15.2 a) y 15.3 del TRLIS], es decir, en aquel año ya pagó $10.000 \times 25/30\% = 2.500/3.000$ euros, mediante ajuste + de 10.000, en la casilla 349.

Luego procede un ajuste DP – 1.000 a la casilla 350.

Contablemente además de la amortización habrá hecho los siguientes asientos:

Por la parte que revierte:

Código	Cuenta	Debe	Haber
131	Donaciones y legados de capital	1.000	
746	Subvenciones, donaciones y legados de capital transferidos al resultado del ejercicio		1.000

Por la contabilización del IS de la parte que revierte, se hará el siguiente asiento resultado de multiplicar la cantidad que revierte por el tipo medio de gravamen (a efectos prácticos, el primer tipo de la escala):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido ($1.000 \times 25\%$)	250	
131	Donaciones y legados de capital ¹		250

¹ Recuérdese que la subvención está reconocida contablemente por el neto ($10.000 - 2.500$), es decir, el importe bruto menos el impuesto ya pagado en el año 2010.

Si la empresa no fuese pyme y aplicara el PGC, habrá hecho los siguientes asientos:

Por la parte que revierte:

Código	Cuenta	Debe	Haber
841	Transferencias de donaciones y legados de capital	1.000	
746	Subvenciones, donaciones y legados de capital transferidos al resultado del ejercicio		1.000

Por la contabilización del IS de la parte que revierte, se hará el siguiente asiento resultado de multiplicar la cantidad que revierte por el tipo de gravamen:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido ($1.000 \times 30\%$)	300	
8301	Impuesto diferido		300

Aquí resulta de aplicación el mismo comentario antes efectuado, la única diferencia son los movimientos contables que se efectúan en cuentas de los grupos 8 y 9.

16. En octubre de 2011 vendió acciones propias que había adquirido previamente a principios de año, obteniendo un beneficio en la venta de las mismas de 2.000 euros.

Los beneficios y pérdidas obtenidos en la venta de acciones propias se contabilizan en cuentas de reservas, ya que se trata de instrumentos de patrimonio (NRV 9.^a del PGC, apartado 4), por lo que no se trata de ingresos y gastos que deban contabilizarse en cuentas de reservas según el plan, sino de ingresos y gastos de patrimonio neto (fondos propios), por lo que fiscalmente tampoco son ingresos ni gastos. **Por tanto, no procede ajuste alguno en la liquidación.**

17. La sociedad elevó algunos valores del inmovilizado por apunte contable en 40.000 euros, y rebajó otros en 30.000 con abono y cargo a la cuenta de reservas, sin contar con el soporte de una norma legal.

No procede ajuste alguno ya que tales modificaciones no han pasado por la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante tenemos que decir que a efectos de futuras enajenaciones el valor a tener en cuenta para calcular la ganancia o pérdida fiscal será el originario, no el revalorizado.

18. Ha contratado durante el presente ejercicio a dos trabajadores discapacitados según detalle:

- Uno a media jornada y contrato para dos años. Fecha de contrato 1 de abril.
- Uno a jornada completa y a tiempo indefinido. Fecha de contrato 1 de julio.

No ha realizado ningún despido.

Este hecho da lugar a deducción por creación de empleo para trabajadores discapacitados, pero solo cumple los requisitos el contrato a jornada completa e indefinido, **cuya deducción será $6.000 \times 6/12 = 3.000$ euros.**

19. La empresa ha sido objeto de una inspección fiscal en este año, concretamente los servicios de Inspección financiera y tributaria de la AEAT han regularizado mediante un acta de inspección la liquidación del IS del ejercicio 2008. El detalle del acta incoada es el siguiente:

Cuota: 30.000
Intereses: 5.000
Expediente sancionador: 20.000
Total acta: 55.000

La empresa ha contabilizado el importe total del acta en una cuenta del subgrupo 62, «Gastos diversos».

Solo son deducibles los intereses, por lo que procede hacer un ajuste + DP, en la casilla 343 por importe de 50.000 euros.

No obstante comentar que la cuota debería haberse contabilizado en la cuenta de reservas voluntarias, la sanción en la 678 «Gastos excepcionales» y los intereses en la cuenta 669. De haber contabilizado así el ajuste sería de +20.000, ya que lo registrado en reservas no pasa por pérdidas y ganancias y por lo tanto no afecta al resultado contable que es el punto de partida para la determinación de la base imponible.

Precisión: Si la regularización tributaria por parte de la AEAT no llevara asociado un expediente sancionador, cabría pensar en que el no haber autoliquidado adecuadamente por parte de la empresa, es porque se basó en su momento en una interpretación razonable de la norma y, por lo tanto, no hay error alguno, sino un cambio de criterio debido a mayor o mejor información, por lo tanto no debe registrarse en la cuenta de reservas. En este caso la cuota debería registrarse en la cuenta 633, «Ajustes negativos en la imposición directa», afectando al resultado del ejercicio en que se regulariza la situación.

Piénsese que el contabilizar esta regularización u otras similares directamente en reservas supone que la empresa está asumiendo que en su momento no registró las operaciones adecuadamente y por lo tanto estaba contabilizando con errores u omisiones, así que no parece muy lógico que los administradores quieran cargar con la culpa, por ello es más prudente utilizar cuentas del grupo 6 para reconocer en el ejercicio en que es regularizado por la AEAT el gasto correspondiente con abono a la correspondiente cuenta de deuda con la Hacienda Pública.

20. La entidad dispone de la siguiente documentación la cual a criterio de su director financiero es justificativa de la deducción por gastos de formación profesional por importe de 68.000 euros, de base de deducción:

- 6.000 euros que –según factura– se corresponden con el pago del *Master IESE* a nombre de don Luis López, que resulta ser empleado de una entidad vinculada.
- 2.000 euros que –según facturas– corresponden con «ayuda escolarización» y que –a preguntas del asesor fiscal– el representante de la entidad contestó que se trataba de ayuda de pagos del curso escolar de los hijos del empleado de la entidad don Ramón Pérez Martínez.
- 10.000 euros son facturas de alquiler de una sala en el hotel Esmeralda y gastos de material publicitario (pins, llaveros, CD, etc.) utilizados como obsequio a los clientes asistentes a la jornada anual que la entidad organiza con sus clientes donde se resume la actividad de la empresa y los nuevos productos y otras informaciones de interés.
- 50.000 euros como gastos de locomoción y dietas pagadas a los empleados de la entidad asistentes a un curso de formación organizado por la entidad, para la utilización y adiestramiento de una nueva maquinaria.
- La empresa ha adquirido 10 ordenadores portátiles por importe de 600 euros cada uno (ha aplicado respecto de los mismos libertad de amortización reconocida en la propia contabilidad) que ha entregado a los empleados para teletrabajo, para que puedan pasar determinados pedidos recibidos fuera de la jornada de trabajo (entre las 18,30 y 22 horas). Asimismo también les ha instalado la oportuna conexión a Internet en su casa y paga la cuota de línea mensual de 40 euros. En total los gastos para habitar a los empleados a la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información cuyo uso se hace por los mismos fuera del lugar y horario del trabajo ha ascendido en este ejercicio a 5.000 euros más IVA.

La media de los gastos en formación profesional de la empresa en los dos ejercicios anteriores fue de 30.000 euros.

La deducción por gastos de formación viene establecida en el artículo 40 del TRLIS.

De las facturas y documentación justificativa aportada, el asesor fiscal entiende que los siguientes importes no dan derecho a la citada deducción:

- 6.000 euros ya que no corresponden a un empleado de la entidad. Este importe tampoco sería gasto fiscalmente deducible, ya que ese empleado no ha realizado ningún trabajo para la empresa. Por tanto, procede un **ajuste + DP, en la casilla 339**.
- 2.000 euros es una retribución en especie, que no tiene la consideración de gasto de formación, pero sí es gasto para la sociedad.

- 10.000 euros tampoco sería gasto de formación pues no se corresponde con gastos específicos para la formación de empleados. Pero sí tienen la consideración de gastos fiscalmente deducibles, ya que se trata de publicidad y propaganda que realiza la empresa.

Por otra parte, los 50.000 euros en dietas y gastos de locomoción sí tendrían la consideración de gastos de formación de acuerdo con lo establecido en las Resoluciones del Tribunal Económico-Administrativo Central, de **16 de marzo de 2006, RG 7544/2003 (NFJ023416)**; de **29 de junio de 2006, RG 2316/2004 (NFJ023105)**, y de **28 de septiembre de 2006, RG 3708/2004 (NFJ025145)** y por supuesto son gastos fiscalmente deducibles.

No obstante, desde 1 de enero de 2011, el porcentaje de deducción por gastos de formación sobre la base de 50.000 euros es 0 por 100, por lo que no procede deducción alguna en este ejercicio por estos conceptos. Sin embargo, tiene derecho a la aplicación de la deducción solo para los gastos e inversiones para habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información cuando su utilización solo pueda realizarse fuera del lugar y horario del trabajo por importe de $(6.000 + 5.000) \times 1\% = 110$ euros.

Nota: Si se hubieran recibido subvenciones, la base de la deducción se minorará en el 65 por 100 de las subvenciones recibidas que se hubiesen imputado como ingreso en el periodo impositivo.

Precisión: Con efectos de 1 de enero de 2011, se prorroga la vigencia del artículo 40 del TRLIS, que regula la «Deducción por gastos de formación profesional», durante el año 2011 solo para los gastos e inversiones para habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información cuando su utilización solo pueda realizarse fuera del lugar y horario del trabajo.

21. Durante este ejercicio ha adquirido una instalación anticontaminante por importe de 20.000 euros. Tal instalación está comprendida dentro de los programas de defensa del medio ambiente contemplados por la Conselleria de Medio Ambiente y la empresa dispone de la certificación de convalidación de la inversión expedida por la Administración competente.

Tiene derecho a la aplicación de la deducción por gastos e inversiones en medio ambiente por importe de $20.000 \times 2\% = 400$ euros.

Nota: Si se hubieran recibido subvenciones, la base de la deducción se minorará en las subvenciones recibidas, es decir, la parte de la inversión financiada con subvenciones (imputadas o no a resultados) no da derecho a deducción.

Novedad: El artículo 92 de la Ley 2/2011, de Economía Sostenible, modifica, **con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir de 6 de marzo de 2011, el TRLIS, incrementando la deducción por inversiones medioambientales al 8 por 100** (la regulación vigente hasta la fecha establecía 4% en 2009 y 2% en 2010), eliminándose su derogación, que estaba prevista para los periodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011. Además, dispone que para los periodos impositivos iniciados entre el 1 de enero y el 5 de marzo de 2011 (que en el caso de entidades cuyo ejercicio económico coincida con el año natural sería para las inversiones realizadas durante todo el 2011) la deducción es el 2 por 100. Véase Consulta de la DGT de 24 de noviembre de 2011, n.º

V2790/2011 (NFC042864). Además se modifica el ámbito de aplicación de esta deducción, incluyendo las instalaciones que eviten la contaminación acústica, y limitando su aplicación a las inversiones que, cumpliendo la normativa vigente, se realicen para mejorar las exigencias en ella establecidas.

22. El señor Martínez, socio de la entidad que participa en el 40 por 100 del capital, ha realizado una donación no reintegrable a la misma, por importe de 50.000 euros, que la mercantil ha contabilizado de acuerdo con lo establecido en la norma 18.^a de registro y valoración del PGC, de la siguiente manera:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito	50.000	
118	Aportaciones de socios o propietarios		50.000

Se conoce asimismo que los restantes socios de la mercantil no han realizado ninguna donación a la entidad.

La DGT ha tratado el tema de las donaciones de socios a las entidades en las que participen en las siguientes consultas vinculantes: Consultas de la DGT de 9 de julio de 2009, n.º V1626/2009 (NFC034633), de 16 de julio de 2009, n.º V1703/2009 (NFC034681), y de 7 de agosto de 2009, n.º V1863/2009 (NFC034978).

Las consultas dicen, en resumen, lo siguiente:

- No son ingreso contable, en ningún caso. Se abonan directamente a patrimonio neto.
- No son ingreso fiscal, ya que se consideran aportaciones de socios, en dos supuestos:
 - a) El socio tiene el 100 por 100 de las acciones.
 - b) Todos los socios realizan una donación en proporción a su participación.
- En otros casos: hay que tener en cuenta la realidad económica de la operación efectuada. Es decir, la prevalencia del fondo económico sobre la forma jurídica. Pero no indican cuál es la calificación que tendría en el socio y en la sociedad las donaciones de socios o partícipes por la parte que exceda de su porcentaje de participación en el capital.

Sin embargo este tema ha sido tratado en las Consultas de la DGT de 29 de septiembre de 2009, n.º V2180/2009 (NFC035749), y de 26 de noviembre de 2009, n.º V2630/2009 (NFC037046), que indican lo siguiente:

- Las donaciones de socios no constituyen ingresos para la sociedad (criterio general).
- Los socios tendrán mayor valor de la aportación salvo que no sea probable que se obtengan beneficios. Y se entenderá que sucede esto cuando existiendo otros socios los donantes realicen una donación superior en términos proporcionales a los que corresponde a su participación efectiva.

En estos casos será gasto para el socio e ingreso (renta) para la donataria.

De acuerdo con las consultas anteriores en nuestro caso, se produciría un ingreso para la mercantil por importe de 30.000 euros (60% de 50.000), es decir, por el porcentaje de la donación del socio que no supone participación en el capital de la mercantil. Véase que la empresa no ha contabilizado bien, ya que el asiento que debió hacer fue el siguiente:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito	50.000	
118	Aportaciones de socios o propietarios (40% s/ 50.000)		20.000
778	Ingresos excepcionales operaciones vinculadas (60% s/ 50.000)		30.000

Por tanto, de haber contabilizado de esta forma no procedería efectuar ajuste fiscal alguno.

Conclusión: Por este apartado y teniendo en cuenta como ha contabilizado, habrá que hacer un ajuste positivo DP de 30.000 euros en la casilla 347 o bien en la 413.

23. La mercantil ha venido desarrollando en los últimos años un proyecto de investigación y desarrollo (I+D) fruto del cual se ha obtenido un nuevo producto que la empresa ha patentado como componente de un material para tejido de fibra elástico.

El coste total del proyecto le ha supuesto un desembolso de 79.000 euros y la obtención e inscripción de la patente unos gastos adicionales de 1.000 euros.

La empresa ha venido activando los gastos del proyecto por considerar que no había dudas sobre el éxito técnico y la rentabilidad económico-comercial del mismo, registrándose la patente como activo intangible por importe de 80.000 euros.

Una vez registrada la patente, la empresa ha cedido su explotación comercial a una entidad española, con la que no tiene ningún tipo de vinculación, por un plazo de 10 años a cambio de unos ingresos anuales de 50.000 euros.

La empresa considera que transcurrido este tiempo la patente carecerá de valor por lo que esta se amortiza de manera lineal durante el citado plazo, siendo este el único gasto anual asociado a la patente. La mercantil lleva una contabilidad de costes que le permite conocer efectivamente cuáles son los ingresos y gastos del inmovilizado intangible.

El artículo 23 del TRLIS establece la reducción de ingresos procedentes de determinados activos intangibles (también conocido como **PATENT BOX**). En nuestro caso, la cesión del derecho de un inmovilizado intangible, una patente, obtenidos por un proceso de investigación daría derecho a la reducción del 50 por 100 de los ingresos obtenidos, ya que cumple todos los requisitos establecidos en el precepto.

La reducción del artículo 23 del TRLIS recae solo sobre los ingresos, y por ello como los ingresos anuales ascienden a 50.000 euros, se aplicará una reducción del 25.000 euros (50% de 50.000) mediante un ajuste negativo/diferencia permanente al resultado contable por dicho importe.

Por otra parte, la reducción del 50 por 100 de los ingresos se podrá aplicar hasta el periodo impositivo en que los ingresos por la cesión del activo supere al coste del activo creado multiplicado por 6, tal que el nuestro son $80.000 \times 6 = 480.000$ euros. Y esto ocurrirá el año 10, luego a partir del año 11, los ingresos por la cesión del activo no darán derecho a la reducción.

Así por este apartado procede hacer un ajuste negativo DP de 25.000 euros, en la casilla 372 del modelo.

24. La mercantil transmitió en el ejercicio 2009 un inmueble por importe de 1.500.000 euros teniendo una plusvalía de 500.000 de euros, habiéndose acogido a la deducción por reinversión establecida en el artículo 42 del TRLIS. La deducción practicada por aplicación del artículo 42 del TRLIS en aquel ejercicio fue de 50.400 euros ($420.000 \times 0,12$), al tener en cuenta para determinar la base de la deducción la corrección monetaria del inmueble del artículo 15.9 del TRLIS. En el presente ejercicio, el bien inmueble que fue transmitido en 2009 se arrienda a la entidad propietaria abonando a la misma 38.000 euros por el alquiler del citado inmueble. La declaración del IS del ejercicio 2009 resultó a ingresar y se presentó el último día en que vencía el plazo para su declaración en periodo voluntario, es decir, el 25 de julio de 2010.

El artículo 42 del TRLIS regula la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios y en el párrafo 4 del punto 7 del precepto establece lo siguiente:

«La inclusión en la base de la deducción del importe de la renta obtenida en la transmisión de los elementos patrimoniales cuya adquisición o utilización posterior genere gastos deducibles, cualquiera que sea el ejercicio en que estos se devenguen, será incompatible con la deducción de dichos gastos. El sujeto pasivo podrá optar entre acogerse a la deducción por reinversión y la deducción de los mencionados gastos. En tal caso, la pérdida del derecho a la deducción se regularizará en la forma establecida en el artículo 137.3 del TRLIS.»

En nuestro caso la mercantil transmitió un inmueble en el ejercicio 2009, que generó derecho a la deducción por reinversión por importe de 50.400 euros, y el citado inmueble es arrendado posteriormente por la entidad y genera en este ejercicio gastos por arrendamiento por importe de 38.000 euros.

La entidad tendría que analizar si va a arrendar en ejercicios siguientes el inmueble y optar por la deducibilidad fiscal de los gastos del arrendamiento o la deducción por reinversión practicada.

En este caso, opta por la deducción de los gastos de arrendamiento y por ello, **en la declaración de este ejercicio, deberá integrar la deducción por reinversión aplicada en el ejercicio 2009 por importe de 50.400 euros, más los intereses de demora que ascienden a 5.040 euros, en las casillas 615 y 617 respectivamente.**

El cálculo de los intereses de demora suponiendo que la declaración de este ejercicio se presenta el último día del plazo reglamentario para su presentación será: $50.400 \times 5\% ^1 \times 2 \text{ años} = 5.040 \text{ euros}$

No obstante, si optara por mantener la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios aplicada en su momento procederá hacer un ajuste + de 38.000, DP en la casilla 367.

25. El señor Fernández, socio que tiene el 7 por 100 del capital de la entidad ha prestado a principios de año a la misma 200.000 euros a un tipo de interés del 2 por 100, con vencimiento anual. La entidad tiene pleno conocimiento de que se trata de una operación vinculada regulada en el artículo 16 del TRLIS, por lo que realiza un análisis de comparabilidad, y con suficientes comparables internos y externos, determina que el tipo de interés de mercado de la operación es del 6 por 100. No obstante ha pactado con el socio que el *cash flow* de la transacción lo sea al 2 por 100, pero dado que el jefe de contabilidad es un gran experto contable y buen conocedor de todas las normas contables y mercantiles, ha contabilizado la operación de acuerdo con lo establecido en la Consulta 6 del BOICAC, núm. 79, de septiembre de 2009 (NFC035415), por lo que ha practicado las siguientes anotaciones contables en relación con el préstamo:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito	200.000	
5135	Otras deudas a corto plazo con otras partes vinculadas		192.453
118	Aportaciones de socios		7.547

Código	Cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas ($200.000 \times 2\% + 7.547$)	11.547	
5135	Otras deudas a corto plazo con otras partes vinculadas		11.547

Código	Cuenta	Debe	Haber
5135	Otras deudas a corto plazo con otras partes vinculadas	204.000	
572	Bancos e instituciones de crédito		204.000

La contabilización ha sido efectuada de acuerdo con lo establecido en la Consulta 6 del BOICAC núm. 79, de septiembre de 2009, atendiendo a la verdadera naturaleza económica de la misma, al existir una diferencia de intereses a favor de la mercantil, ya que recibe un préstamo del socio, al tipo del 2 por 100 cuando el tipo de interés del mercado es el 6 por 100.

El valor razonable de la transacción será 192.453 euros ($204.000/1,06$) y como el importe entregado por el préstamo es de 200.000 de euros existirá una diferencia de $7.547 = 200.000 - 192.453$ que de acuerdo con la Consulta 6 del BOICAC, núm. 79, se contabiliza como aportación de socios ya

¹ El interés de demora para los años 2010 y 2011 es el 5 por 100.

que se trata de una diferencia a favor de la entidad, pero únicamente en el importe correspondiente al porcentaje de participación, es decir, el 7 por 100, siendo por el importe restante una renta/ingreso para la sociedad.

Nota: Si la diferencia fuera a favor del socio y por tanto desfavorable para la entidad tendría la consideración de retribución a los fondos propios (dividendos).

Por ello la entidad tendrá que reflejar un mayor gasto por intereses, esto es, el ajuste primario que viene reflejado en la propia contabilidad que en nuestro caso supone unos intereses totales de 11.547 euros, que será gasto contable y gasto fiscal.

Por otra parte, esta renta –la diferencia entre el importe de los intereses pagados al socio al 2% y el tipo de mercado del 6%– tendrá que calificarse fiscalmente, de acuerdo con lo establecido en el artículo 16.8 del TRLIS y en el artículo 21 bis del RIS, de acuerdo con los citados preceptos:

- La parte de renta que se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad se considera aportación a los fondos propios de la entidad.
- La parte de renta que no se corresponda con el porcentaje de participación se considerará renta para la entidad, debiendo tributar por ella.

Así, en nuestro caso, la entidad ha contabilizado la totalidad de la diferencia entre la cantidad entregada por el socio y el valor razonable de la transacción ($7.547 = 200.000 - 192.453$) como aportaciones de socios, sin embargo de acuerdo con lo establecido en el artículo 16.8 del TRLIS y en el 21 bis del reglamento, desde el punto de vista fiscal solo tiene la consideración de aportaciones de socios el 7% s/ 7.547, es decir, 528 euros, por lo que la diferencia 7.019 euros tiene la consideración de renta para la empresa, y tendrá que realizar un ajuste positivo para determinar la base imponible.

Conclusión: Por este apartado habrá que hacer un ajuste positivo DP de 7.019 euros en la casilla 347 o bien en la 413 del modelo 200 del IS.

Así pues, la empresa debería haber contabilizado de la siguiente forma:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito	200.000	
5135	Otras deudas a corto plazo con otras partes vinculadas		192.453
77X	Ingresos excepcionales		7.019
118	Aportaciones de socios		528

Si hubiera registrado la operación así, no procedería hacer ajuste alguno, puesto que la propia contabilidad (cuenta de pérdidas y ganancias) ya reconoce el ingreso sometido a tributación.

26. Ha cobrado dividendos de una sociedad de la cual posee el 3 por 100, cuyo importe bruto percibido ha sido de 4.000 euros. Asimismo y de otra sociedad de la que posee el 10 por 100 desde hace siete años, ha percibido 5.000 euros brutos por el mismo concepto; «EXPORTASA» no ha comunicado nada [art. 59 letra p) del RIS] a la entidad pagadora, en el sentido de que concurren los requisitos establecidos en el artículo 30.2 del TRLIS. Los gastos de administración y custodia de tales valores han ascendido a 400 euros.

La empresa tiene derecho a la deducción por doble imposición interna de dividendos. El importe de la misma es:

- $4.000 \times 50\% \times \text{TMG (CI/BI) } 27,60\% = 552$
- $5.000 \times 100\% \times \text{TMG (CI/BI) } 27,60\% = 1.380$

Importe total de la deducción por doble imposición interna de dividendos: 1.932.

Además le habrán practicado retenciones por importe de $9.000 \times 19\% = 1.710$ euros.

27. A principios del pasado año pagó 160.000 euros por el traspaso de un local de negocios muy bien situado. El contrato de arrendamiento en el que se ha subrogado tiene una duración de ocho años, no obstante la empresa lo viene amortizando linealmente considerando un periodo de cinco años.

La amortización contabilizada: $32.000 \text{ euros} = 160.000/5$, excede del límite de deducción fiscal señalado en el artículo 11.4 del TRLIS, que como máximo admite la décima parte: $16.000 \text{ euros} = 160.000/10$.

No obstante y dado que el contrato tiene una duración inferior a 10 años, el gasto deducible en virtud del artículo 1.5 del RIS, se fija atendiendo a la duración del mismo, es decir, ocho años, por lo que el gasto fiscalmente deducible asciende a $20.000 \text{ euros} (160.000/8)$.

Por lo tanto haremos un **ajuste extracontable + o DT deducible de + 12.000 euros, a la casilla 303.**

La DGT en Consulta de 6 de mayo de 2008, n.º V0906/2008 (NFC029370), en un tema sobre amortización del inmovilizado intangible constituido por derechos de adquisición sobre jugadores de fútbol considera que un medio de prueba para la justificación del deterioro inmovilizado intangible puede ser la duración del contrato.

28. «EXPORTASA» era socio fundador con un 50 por 100 del capital social de la mercantil «PAUSA», entidad constituida el 1 de enero de 2002 con un capital social de 400.000 euros.

«PAUSA» se ha disuelto y liquidado en el presente año correspondiendo a «EXPORTASA» una cuota de liquidación compuesta por: 100.000 euros en efectivo y 500 tresillos cuyo coste de producción era de 200 euros cada uno, pero cuyo valor unitario de mercado ascendía a 350 euros.

«EXPORTASA» ha registrado en su contabilidad esta operación del siguiente modo:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito	100.000	
300	Mercaderías (500 × 350)	175.000	
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio		200.000
778	Beneficios excepcionales		75.000

A finales del ejercicio «EXPORTASA» había vendido la mitad de estos tresillos.

El artículo 15.6 del TRLIS establece que en la disolución de entidades se integrará en la base imponible de los socios la diferencia entre el valor de mercado de los elementos recibidos y el valor contable de la participación anulada.

Pero «EXPORTASA» ha contabilizado un beneficio excepcional de 75.000 euros como consecuencia de la disolución de la entidad «PAUSA», y por ello la aplicación del artículo 15.6 del TRLIS no produce ajuste alguno.

Por otra parte, al haber sido contabilizados los bienes recibidos por su valor de mercado no será de aplicación el artículo 18 del TRLIS.

Por último, la renta derivada de esta operación puede acogerse a la **deducción por doble imposición de dividendos** establecida en el artículo 30.3 del TRLIS, dado que la sociedad disuelta habrá integrado en su base imponible la citada diferencia por imperativo del artículo 15.3 del TRLIS, deducción que alcanzará el 100 por 100 de la cuota correspondiente a la citada renta al superar los porcentajes de participación (5%) y tenencia (> 1 año) establecidos en el artículo 30.3 de la precitada norma:

Así la deducción por doble imposición será: $75.000 \times \text{TMG que es el } 27,60\% \times 100\% = 20.700 \text{ euros.}$

29. La sociedad poseía 100 acciones (10% del capital) de la sociedad «REPASA», residente en territorio español y que tributa al tipo general del impuesto.

El precio de adquisición de las acciones fue de 100 euros/acción, por lo que el coste total fue de 10.000 euros.

Durante los tres años de tenencia ininterrumpida de las acciones, la evolución (incremento o disminución neta) de los beneficios ha sido la siguiente:

Año 2008	Beneficio	9.000 euros
Año 2008	Reparto dividendos	3.000 euros
Año 2009	Beneficio	11.000 euros
Año 2010	Pérdidas	(1.000) euros

El 1 de marzo de 2011, vende la totalidad de las acciones por un precio global de 15.000 euros.

En este caso resulta de aplicación el artículo 30.5 del TRLIS, el cual dispone:

«Cuando entre las rentas del sujeto pasivo se computen las derivadas de la transmisión de valores representativos del capital o de los fondos propios de entidades residentes en territorio español que tributen al tipo general de gravamen o al tipo del 35 por 100, se deducirá de la cuota íntegra el resultado de aplicar el tipo de gravamen al incremento neto de los beneficios no distribuidos, incluso los que hubieran sido incorporados al capital social, que correspondan a la participación transmitida, generados por la entidad participada durante el tiempo de tenencia de dicha participación o al importe de las rentas computadas si este fuere menor.

Esta deducción se practicará siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que el porcentaje de participación, directo o indirecto, con anterioridad a la transmisión sea igual o superior al 5 por 100.
- b) Que dicho porcentaje se hubiere poseído de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que se transmita la participación.

Cuando, debido a la fecha de adquisición de la participación, no pudiera determinarse el importe de los beneficios no distribuidos en la fecha de adquisición de la participación, se presumirá que el valor de adquisición se corresponde con los fondos propios.»

El incremento neto de los beneficios no distribuidos asciende a $16.000 = 9.000 - 3.000 + 11.000 - 1.000$, tal que $10\% \text{ s/ } 16.000 = 1.600$.

El beneficio por la venta de las acciones es: $15.000 - 10.000 = 5.000$.

Por lo tanto, la deducción será $1.600 \times \text{TMG (CI/BI) } 27,60\% \times 100\% = 441,60$.

Nota: El importe de la deducción total por doble imposición (DDI) a reflejar en la casilla 571 teniendo en cuenta que el tipo medio de gravamen es del 27,60 por 100 asciende a 23.073,60.

Precisión: Los dividendos que reducen el valor de la participación por proceder inequívocamente de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición de la participación se computan como beneficios no distribuidos a efectos del cálculo de la base de la deducción. Véase **Consulta de la DGT de 5 de julio de 2011, n.º V1727/2011 (NFC042042).**

30. El 1 de octubre de 2009, adquirió la cartera de clientes de una empresa (era el único activo de que disponía la misma), pagando por ella 200.000 euros. En este ejercicio ha realizado un test de deterioro y dada la actual situación económica (ha perdido un número considerable de clientes, por baja de su actividad) ha registrado un deterioro contable de 50.000 euros. Tal y como estable-

ce el PGC, la empresa no amortiza cantidad alguna respecto del citado fondo de comercio adquirido, pero deducía por aplicación del artículo 12.6 el máximo permitido a las empresas de reducida dimensión, dotando la correspondiente reserva por fondo de comercio según dispone la norma mercantil.

Procede un ajuste + a la casilla 331, por la deducción del $5\% \times 1,5$ de años anteriores el cual asciende a 18.750 euros. Por el gasto contable de 50.000 registrado en este ejercicio el cual ya está incluido en pérdidas y ganancias, no procede ajuste alguno.

Así, el efecto neto es $50.000 - [(10.000 \times 3/12 + 10.000) \times 1,5] = 31.250$, pero el ajuste asciende a 18.750 euros, ya que este importe son las deducciones aplicadas en la base imponible del artículo 12.6 que ha aplicado la empresa durante los años 2009 y 2010, las cuales revierten en 2011, ya que el valor contable de la pérdida es de 50.000, sin embargo la pérdida fiscal es de 31.250, ya que las deducciones por el fondo de comercio aplicadas en base reducen el valor del mismo a efectos fiscales.

Por lo tanto, procede un ajuste + a la casilla 331 por importe de 18.750, por reversión de la DT imponible surgida en los años anteriores.

31. El 29 de septiembre la sociedad transmite a título gratuito (dona) una instalación técnica adquirida el 3 de enero de 2005. Los datos relativos a la instalación técnica son:

Precio de adquisición	50.000
Amortización acumulada	49.500
Valor neto contable	500

El valor de mercado de la instalación técnica en la fecha de la transmisión es de 3.500 euros.

Resultado contable:

La sociedad habrá registrado contablemente una pérdida por el valor neto contable del bien transmitido a título gratuito.

Precio de venta	0
Valor neto contable	500
Pérdida	(500)

Resultado fiscal:

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 15.2 a) y 15.3 del TRLIS, la sociedad debe integrar en la base imponible la diferencia entre el precio de mercado del bien transmitido a título lucrativo y su valor neto contable, una vez corregida si procede en el importe de la depreciación monetaria.

Plusvalía fiscal sin corregir por la depreciación monetaria ya que no procede al ser una instalación técnica:

Precio de mercado	3.500
Valor neto contable	-500
Plusvalía	3.000

Dado que contablemente ha registrado una pérdida de 500 euros y la misma no es fiscalmente deducible por ser una liberalidad, el ajuste a efectuar aplicando el artículo 14.1 e) y 15.2 del TRLIS es de 3.500 euros:

Resultado contable	500
Resultado fiscal	3.000
Ajuste extracontable	3.500

Dicho ajuste es positivo y de carácter permanente en la casilla 347, ya que no revierte en periodos posteriores. Además, para esta operación no se puede acoger a la **deducción por reinversión de beneficios extraordinarios (art. 42 del TRLIS)**, puesto que solo se aplica sobre rentas obtenidas en transmisiones onerosas, siendo en este caso gratuita la operación.

32. A mediados de año (30 de junio) ha adquirido un inmovilizado consistente en un equipo de laboratorio por 50.000 euros, que se ha afectado a un proyecto de I+D. La amortización imputada en la cuenta de pérdidas y ganancias se ha efectuado de forma lineal, al 20 por 100 anual. Desde el punto de vista fiscal, es de aplicación el artículo 11.2 c) del TRLIS (libertad total de amortización), por lo que la empresa ha optado por acogerse a dicho incentivo fiscal.

Además, presenta los siguientes gastos por el funcionamiento del laboratorio:

- Amortización parte del edificio afecto a investigación (2%) 1.200
- Personal investigador externo afecto al laboratorio 2.000
- Gastos funcionamiento/servicios exteriores 1.800

Asimismo ha recibido una subvención pública de explotación para atender a la cobertura de dichos gastos de 2.000 euros. Tales partidas están debidamente contabilizadas en las correspondientes cuentas.

En los dos ejercicios anteriores el importe de los proyectos de I+D ha ascendido a 6.000 euros, y 8.000 euros, respectivamente.

Amortización contable del equipo de laboratorio: $50.000 \times 20\% \times 6/12 = 5.000$, **por lo tanto procede hacer un ajuste negativo DT imponible en la casilla 306, de 45.000 euros.**

Además tiene derecho a aplicar la deducción por actividades de I+D, cuya base de deducción (BD) es:

$$BD = 5.000 + 1.200 + 2.000 + 1.800 - 65\% \text{ s/ } 2.000 = 8.700 \text{ euros}$$

$$\text{Media de gastos de I+D de los dos ejercicios anteriores: } (6.000 + 8.000)/2 = 7.000.$$

Base deducción adicional

Gastos de personal investigador 2.000

Por inversiones en inmovilizado material e intangible en el ejercicio excluidos terrenos e inmuebles 50.000

Importe total de la deducción

- General: 8.700 de los que $7.000 \times 25\% + 1.700 \times 42\%$ ^{2, 3} 2.464
- Adicional personal investigador ($2.000 \times 17\%$) 340
 $20\% \times 0,85 = 17\% \rightarrow 17\%$
- Adicional inversión en inmovilizado ($50.000 \times 8\%$) 4.000
 $10\% \times 0,85 = 8,5\% \rightarrow 8\%$
- **Total deducción I+D del ejercicio** **6.804**

El coeficiente límite de deducción de la cuota será del 35% s/ (Cuota íntegra – DDI y bonificaciones) en la medida en que la deducción del ejercicio por gastos de I+D no excede del 10 por 100 de la cuota líquida.

Novedad: El artículo 65 de la Ley 2/2011, de Economía Sostenible, modifica, **con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir de 6 de marzo de 2011**, los artículos 35.2 y 44.1 del TRLIS, mejorando las deducciones en el IS por actividades de I+D e innovación tecnológica (art. 35 del TRLIS), que pasa **del 8 al 12 por 100**. Así, en nuestro caso y dado que el ejercicio económico coincide con el año natural, tiene que aplicar el 8 por 100.

Además, se eleva el límite máximo para la aplicación de las deducciones previstas en el Capítulo IV del TRLIS (apartado 1 del art. 44 del TRLIS) que pasa a ser el 60 por 100 de la cuo-

² $50\% \times 0,85 = 42,5\%$ que redondeado por defecto es el 42 por 100, que se aplica al exceso sobre la media de los gastos de I+D de los dos ejercicios anteriores.

³ $30\% \times 0,85 = 25,5\%$ que redondeado por defecto es el 25 por 100, que se aplica hasta la media de los gastos en I+D de los dos ejercicios anteriores.

ta íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones, frente al 50 por 100 actual, cuando el importe de las deducciones previstas en los artículo 35 y 36 del TRLIS, correspondiente a gastos e inversiones efectuados en el ejercicio, exceda del 10 por 100 de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones.

Precisión: Los gastos de asesoría externa o interna para la obtención de las subvenciones por I+D, no forman parte de la base de la deducción por I+D.

Solo forman parte de la base de la deducción los gastos directamente relacionados con la actividad de I+D, efectivamente aplicados a la realización de la misma y debidamente individualizados por proyectos, por lo que los gastos de asesoría para la obtención de subvenciones no forman parte de la base de la deducción, ya que no están relacionados de forma directa con la actividad de I+D. Véase Consulta de la DGT de 19 de septiembre de 2011, n.º V2131/2011 (NFC042394).

33. Tiene una base imponible negativa pendiente de compensar del ejercicio 2008, por importe de 30.000 euros.

34. Los pagos a cuenta realizados en el ejercicio ascienden a 68.000 euros: 20.000 1P, 30.000 2P y 18.000 3P.

35. La empresa ha realizado las transacciones con personas y entidades vinculadas que se señalan en el anexo 1.

Con base en la información suministrada, efectuar la liquidación del IS, y contabilización de la misma justificando los ajustes efectuados al resultado contable.

Con base en lo anteriormente expuesto, la liquidación del IS del ejercicio agrupada por partidas será la siguiente:

Liquidación fiscal	Año 2011
RESULTADO CONTABLE ANTES IMPUESTOS	600.000
AJUSTES:	
(+/-) Diferencias permanentes	
POSITIVAS(+): 1.000(2) + 6.000(2) + 2.000(2) + 6.000(2) + 7.000(2) + 7.180(2) + 3.500(31) + + 8.000(6) + 2.300(6) + 50.000(19) + 6.000(20) + 30.000(22) + 7.019(25) + 35.000(12)	170.999
NEGATIVAS(-): 105.913(9) + 25.000(23)	-130.913
(+/-) Diferencias permanentes con efectos en patrimonio neto (reservas)	
POSITIVAS(+): 14.500 (13)	14.500
	.../...

Liquidación fiscal	Año 2011
.../...	
NEGATIVAS (-): 1.000(15). NOTA: El registro contable de esta diferencia ya está reconocido en la contabilidad.	-1.000
(+/-) Diferencias temporarias en origen	
POSITIVAS(+): 21.000(4) + 400(4) + 12.000(3) + 1.000(5) + 10.000(12) + 4.000(14) + 12.000(27)	60.400
NEGATIVAS(-): 147.000(3) + 29.000(1) + 45.000(32) + 92.000(8) + 52.500(9) + 50.000(11)	-415.500
Reversión de diferencias temporarias de ejercicios anteriores	
POSITIVAS(+), suponen reversión de las DT imponibles surgidas en origen: 10.000(3) + 315.000 (9) + 15.000(10) + 20.000(11) + 18.750(30)	378.750
NEGATIVAS(-), suponen reversión de las DT deducibles surgidas en origen: 22.000(4)	-22.000
BASE IMPONIBLE PREVIA	655.236
(-) Compensación bases imponibles negativas ejercicios anteriores	-30.000
BASE IMPONIBLE	625.236
Tipo impositivo (hasta 300.000 el 25%, resto el 30%)	25%/30%
CUOTA ÍNTEGRA TMG = 27,65%	172.570,80
(-) Bonificaciones y deducciones por doble imposición	-23.073,60
CUOTA ÍNTEGRA AJUSTADA POSITIVA	149.497,20
(-) Deducciones y bonificaciones (límite del 35% de la cuota íntegra)	-10.314,00
(-) Deducciones por donaciones a entidades sin fines lucrativos	-2.513,00
(-) Deducción por reinversión de beneficios extraordinarios	-
CUOTA LÍQUIDA	136.670,20
(-) Retenciones	-1.710
(-) Retenciones y pagos a cuenta	-68.000
CUOTA DIFERENCIAL	66.960,20
Incremento por pérdida de beneficios fiscales de años anteriores	54.000
Intereses de demora	5.040
LÍQUIDO A INGRESAR O A DEVOLVER	126.000,20

El registro del gasto por IS agrupando los importes de cada tipo de diferencias temporarias tanto deducibles como imponibles teniendo en cuenta si nacen en el ejercicio (origen) o si revierten de ejercicios anteriores (reversión), con base en la liquidación fiscal anterior será:

Número	Cuentas	Debe	Haber
A) REFLEJO DEL IMPUESTO CORRIENTE			
6300	Impuesto corriente	136.670,20	
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta		69.710,00
4752	Hacienda Pública, acreedora por Impuesto sobre Sociedades		66.960,20
6300	Impuesto corriente (54.000 + 5.040) (aunque también podría registrarse en la cuenta 6301 impuesto diferido)	59.040,00	
4752	Hacienda Pública, acreedora por Impuesto sobre Sociedades		59.040,00
B) REFLEJO DEL IMPUESTO DIFERIDO			
6301	Impuesto diferido	103.875	
479	Pasivos por diferencias temporarias imponibles (415.500 × 25%)		103.875
4740	Activos por diferencias temporarias deducibles (60.400 × 25%)	15.100	
6301	Impuesto diferido		15.100
479	Pasivos por diferencias temporarias imponibles (378.750 × 25%)	94.687,50	
6301	Impuesto diferido		94.687,50
6301	Impuesto diferido	5.500	
479	Pasivos por diferencias temporarias deducibles (22.000 × 25%)		5.500
6301	Impuesto diferido	7.500	
4745	Crédito por pérdidas a compensar de ejercicios anteriores (30.000 × 25%)		7.500
113	Reservas voluntarias (14.500 × 25%) (conforme con el PGC y de forma teórica tendría que ajustarse al TMG, puesto que previamente mediante el ajuste DP, ya ha pagado a ese tipo al calcular la 6300)	3.625	
6301	Impuesto diferido		3.625
C) IMPUTACIÓN DEL EFECTO IMPOSITIVO GLOBAL AL RESULTADO DEL EJERCICIO			
129	Resultado del ejercicio	199.422,70	
6300	Impuesto corriente		195.710,20
6301	Impuesto diferido ¹		3.712,50
¹ El mayor de esta cuenta presenta un saldo deudor de 3.712,50 euros, cuyo detalle es: <div style="text-align: right;">.../...</div>			

Número	Cuentas	Debe	Haber
.../...			
CUENTA DE MAYOR 6301 IMPUESTO DIFERIDO			
Apartado 15 del supuesto	250,00	15.100,00	Liq. IS nacimiento DT deducibles
Liq. IS nacimiento DT imponibles	103.875,00	94.687,50	Liq. IS reversión DT imponibles
Liq. IS reversión DT deducibles	5.500,00	3.625,00	Liq. IS por DP + reconocida en reservas. Apartado 13
Liq. IS aplicación del Cto. por pdas. a compensar	7.500,00		
TOTAL DEBE		113.412,50	TOTAL HABER
SALDO		3.712,50	
Saldo de la cuenta 630 (6300 + 6301) = 136.670,20 + 59.040,00 + 3.712,50 = 199.422,70			

ANEXO 1: TRANSACCIONES CON PERSONAS O ENTIDADES VINCULADAS

Durante el ejercicio la sociedad ha realizado las siguientes operaciones (todas ellas valoradas a valor de mercado, respecto de las cuales tiene en su poder –cuando resulte obligatoria la elaboración de la documentación conforme disponen los arts. 16 a 20 del RIS– el oportuno *dossier* de documentación que acredita el análisis de comparabilidad realizado, así como el valor o intervalo de valores obtenido) **con otras personas o entidades vinculadas.**

ACLARACIÓN PREVIA MUY IMPORTANTE:

1. Obligaciones de documentación de las operaciones realizadas entre personas vinculadas.

Existen, a su vez, dos límites que eximen de esta obligación:

1.1. Para las personas o entidades cuya cifra de negocios del periodo impositivo sea inferior a 10.000.000 de euros, cuando el total de operaciones vinculadas realizadas en dicho periodo no supere el importe conjunto de **100.000 euros**. (**Primera simplificación de obligaciones de documentación**).

No obstante, deben documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en paraísos fiscales, salvo que residan en la Unión Europea y se acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

1.2. Para todo tipo de personas o entidades, cuando la contraprestación del conjunto de operaciones realizadas en el periodo impositivo con la misma persona o entidad vinculada no supere el importe de **250.000 euros** de valor de mercado, sin computar las operaciones específicas que se indican a continuación. (**Segunda simplificación de obligaciones de documentación**).

Deben documentarse en todo caso las siguientes operaciones cualquiera que sea su importe (operaciones específicas). Estos importes no entran en el límite conjunto de los 250.000 euros:

- Las realizadas con personas o entidades residentes en paraísos fiscales, con la misma salvedad que en el caso anterior.
- Las realizadas por contribuyentes del IRPF en el desarrollo de actividades económicas a las que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con determinadas sociedades vinculadas.
- Transmisión de negocios o valores o participaciones representativos de la participación en fondos propios no admitidos a negociación en mercados regulados de valores.
- Transmisión de inmuebles o realización de operaciones sobre activos que tengan la consideración de intangibles.

2. Obligación de información en la declaración del IS, página 20 del modelo.

Solo existe obligación de informar en la declaración de aquellas operaciones vinculadas en las que, existiendo obligación de documentación, el conjunto de las operaciones por persona o entidad vinculada, del mismo tipo y con el mismo método de valoración supere los **100.000 euros**, sin incluir el IVA.

CONCLUSIÓN:

- Si no existe obligación de documentar una operación vinculada, nunca va a existir obligación de declararla.
- En algunos supuestos en los que sí existe la obligación de documentar la operación, tampoco es obligatorio informar de la misma en la declaración de sociedades.

Por ejemplo, supongamos que una entidad, cuyo importe neto de cifra de negocios en el periodo impositivo es superior a 10.000.000 de euros, realiza operaciones vinculadas (no específicas) con otra entidad por valor de 300.000 euros (90.000 de un tipo de operación y método de valoración y 210.000 de otro tipo de operación y método de valoración distinto). Sus obligaciones de documentación y declaración serían las siguientes:

- Al superar el límite de 250.000 euros en operaciones vinculadas con la misma entidad, **tendría obligación de documentar la totalidad de las operaciones.**
- Sin embargo, con respecto a los 90.000 euros de un determinado tipo de operación, como no se supera el límite de los 100.000 euros establecido para la obligación de declarar, **no habría obligación de declararlos.**
- Por el contrario, respecto a los 210.000 euros del otro tipo de operación, al superarse el límite de los 100.000 euros establecido para la obligación de declarar, **sí habría que informar en la declaración.**

Así, las transacciones realizadas por la empresa con personas o entidades vinculadas han sido las siguientes:

1. Con un administrador, el señor Lorenzo López que a su vez tiene el 15 por 100 del capital.

- Importe de los sueldos y salarios brutos devengados por sus funciones desarrolladas en la empresa como director financiero: 105.000 euros.
- Importe bruto de los alquileres por un local comercial que el mismo tiene arrendado a la empresa: 60.000 euros.
- Importe bruto de los intereses percibidos por un préstamo de 400.000 euros que ha hecho a la empresa a principios de año a devolver en 10 años a razón de 40.000 euros al año, más sus intereses al 5 por 100. En este ejercicio los intereses que ha pagado la empresa ascienden a 20.000 euros, y ha devuelto 40.000 euros de principal.

Total operaciones realizadas con esta persona vinculada (importe total de la contraprestación): $105.000 + 60.000 + 20.000 = 185.000$, por lo tanto no hay obligación de documentación ya que el importe total de la contraprestación no excede de 250.000 euros. **En consecuencia, tampoco hay obligación de información en la declaración del IS.**

No obstante lo expuesto y según se desprende de los tipos de operación (13 tipos) que aparecen en la ayuda del modelo 200 parece que procedería declarar una línea con el tipo 6 e ingreso por importe de 400.000 euros, pero sin obligación de documentar, puesto que no la hay.

En este sentido puede verse **la Consulta de la DGT de 24 de marzo de 2011, n.º V0767/2011 (NFC040801)**, en la que se aclara que a los efectos de determinar los límites de las obligaciones de documentación (y por lo tanto de declaración de tales operaciones en la liquidación del IS), en el caso de préstamos solo debe tomarse en consideración el valor de mercado de los intereses.

Por otra parte y en cuanto a la forma de materializar las obligaciones de documentación y qué documentos son suficientes, pueden verse las Consultas de la DGT de 19 de febrero de 2010, n.º V0312/2010 (NFC037412), y de 20 de julio de 2010, n.º V1670/2010 (NFC038957).

2. Con otro administrador, la señora Laura Martínez que a su vez tiene el 20 por 100 del capital.

- Importe de los sueldos y salarios brutos devengados por sus funciones desarrolladas en la empresa como directora comercial: 80.000 euros.
- Importe bruto de los alquileres por un local comercial que la misma tiene arrendado a la empresa: 70.000 euros.
- Importe bruto de los intereses percibidos por un préstamo de 600.000 euros que ha hecho a la empresa a principios de año a devolver en 5 años a razón de 120.000 euros al año, más sus intereses al 5 por 100. En este ejercicio los intereses que ha pagado la empresa ascienden a 30.000 euros, y ha devuelto 120.000 euros de principal.

- Venta de una plaza de garaje por importe de 15.000 euros.

Total operaciones genéricas realizadas con esta persona vinculada (importe total de la contraprestación): $80.000 + 70.000 + 30.000 = 180.000$, **por lo tanto no hay obligación de documentación, ni de información en la declaración del IS.**

No obstante por la operación específica de la venta de un inmueble propiedad de la empresa a la administradora, la empresa tiene que documentar en todo caso, pero como la operación no excede de 100.000 euros, no debe reflejarse en el modelo del IS.

Así lo expuesto y según se desprende de los tipos de operación (13 tipos) que aparecen en la ayuda del modelo 200 parece que procedería declarar dos líneas con el tipo 6, una de ingreso por importe de 600.000 euros, y otra de pago por importe de 120.000 euros, pero sin obligación de documentar, puesto que no la hay.

3. Con otro administrador, el señor Miguel Alfonso que a su vez tiene el 25 por 100 del capital.

- Importe de los sueldos y salarios brutos devengados por sus funciones desarrolladas en la empresa como ingeniero técnico de producción: 95.000 euros.
- Importe bruto de los alquileres que satisface a la empresa la cual le ha alquilado una nave de su propiedad, para el ejercicio de otras actividad: 55.000 euros.
- Importe de las ventas que la empresa le ha efectuado durante el ejercicio aplicando el método del coste incrementado por 200.000 euros.
- Importe bruto que cobra por cesión a la empresa de una patente de su propiedad por importe anual de 40.000 euros.

Total operaciones genéricas realizadas con esta persona vinculada (importe total de la contraprestación): $95.000 + 55.000 + 200.000 = 350.000$, por lo tanto como supera la cifra total de 250.000, hay obligación de documentación de todas estas operaciones, pero solo se declararan en el IS aquellas del mismo tipo y con el mismo método de valoración que superen los **100.000 euros**, sin incluir el IVA. **Por lo tanto solo se declarará en la página 20 del modelo del IS la operación de venta por 200.000 euros, de ingreso y tipo 1.**

No obstante lo expuesto, la operación específica de cesión/arrendamiento de intangibles (patente) tiene que documentarse en todo caso, pero como la operación no excede de 100.000 euros, no debe reflejarse en el modelo del IS.

4. Con la empresa «A», de la cual posee el 30 por 100 de su capital.

- Ventas de mercancías aplicando el método del precio de reventa: 88.000 euros.
- Ventas de mercancías aplicando el método del coste incrementado: 95.000 euros.

- Ventas de mercancías aplicando el método del precio libre comparable: 120.000 euros.
- Compras de mercancías aplicando el método del precio libre comparable: 100.000 euros.
- Compras de mercancías aplicando el método del coste incrementado: 80.000 euros.

Total operaciones genéricas realizadas con esta persona vinculada (importe total de la contraprestación): $88.000 + 95.000 + 120.000 + 100.000 + 80.000 = 483.000$, por lo tanto como supera la cifra total de 250.000, hay obligación de documentación de todas estas operaciones, pero solo se declararán en el IS aquellas del mismo tipo y con el mismo método de valoración que superen los **100.000 euros**, sin incluir el IVA. **Por lo tanto solo se declarará en la página 20 del modelo del IS la operación de venta por 120.000 euros, de ingreso y tipo 1.**

5. Con la empresa «B», de la cual posee el 10 por 100 de su capital.

- Ventas de mercancías aplicando el método del coste incrementado: 200.000 euros.
- Venta de un inmueble por importe de 220.000 euros, aplicando el método del precio libre comparable.

Total operaciones genéricas realizadas con esta persona vinculada (importe total de la contraprestación): 200.000, por lo tanto no hay obligación de documentación, ni de información en la declaración del IS.

No obstante por la operación específica de la venta de un inmueble de su propiedad, a la empresa «B», tiene que documentar en todo caso. **Además, como la operación excede de 100.000 euros, debe reflejarse en el modelo del IS, como ingreso y tipo 1.**

6. Con un socio, el señor Rafael Torres que tiene el 30 por 100 del capital.

1. El señor Rafael ha concedido un préstamo por importe de 200.000 euros de principal, percibido por la sociedad «X». La devolución del capital se efectuará en un plazo de cinco años, a devolver por partes iguales con un tipo de interés variable calculado sobre el índice EURIBOR 12 meses más un diferencial de 1,5 puntos. Para este ejercicio el tipo se sitúa en el 4 por 100.
2. Ampliación de capital, que va a suscribir dicho socio, por 100.000 euros.
3. Reparto de dividendos al socio por importe de 6.000 euros.
4. Además, este socio ha prestado a la sociedad servicios profesionales, cuya cuantía asciende a 180.000 euros.

Al plantearse si dichas operaciones deben incluirse o no en el cómputo de las operaciones con partes vinculadas, a los efectos de las obligaciones de documentación previstas en el TRLIS, artículo 16.2 y en el RIS, artículo 18.4, procede considerar lo siguiente:

- La valoración de las dos **operaciones societarias 2 y 3**, debe hacerse, tanto en sede de la sociedad participada como en sede del socio, en virtud del principio de especialidad (norma específica, frente a norma general de operaciones vinculadas), conforme a los criterios del artículo 15.2 del TRLIS, por lo que no les resultan de aplicación a ninguno de los dos supuestos las obligaciones de documentación previstas en el RIS.
- **Para las otras dos operaciones, el préstamo 1 y los servicios profesionales prestados por el socio a la sociedad 4**, la empresa «X» queda eximida de la obligación de documentarlas, ya que el valor de mercado de la contraprestación total pactada (los intereses totales del préstamo que ascienden a $200.000 \times 4\% = 8.000$ euros, y los servicios prestados 180.000 euros, valorados a valor de mercado, durante el ejercicio) no supera el importe de 250.000 euros durante el ejercicio. Recuérdese que a los efectos de la contraprestación del préstamo, no deben tenerse en cuenta ni el principal ni las cantidades reembolsadas.

Además y bajo el supuesto de que solo hubiera realizado estas operaciones con las personas vinculadas (que no es el caso), y siempre que la cifra de negocios del periodo impositivo sea inferior a 10.000.000 de euros, no tendría obligación de documentar ni de declarar si el total de operaciones vinculadas realizadas en dicho periodo no supera el importe conjunto de 100.000 euros. (**Primera simplificación de obligaciones de documentación**). Esta situación tampoco se da en el presente caso.

- En este sentido puede verse la **Consulta de la DGT de 20 de mayo de 2011, n.º V1263/2011 (NFC041508)**, en la que se aclara qué operaciones computan y cuáles no, para determinar el importe a los efectos de determinar los límites de las obligaciones de documentación y, por lo tanto, de declaración de tales operaciones en la liquidación del IS.
- En este sentido puede verse la **Consulta de la DGT de 24 de marzo de 2011, n.º V0767/2011 (NFC040801)**, en la que se aclara que a los efectos de determinar los límites de las obligaciones de documentación (y por lo tanto de declaración de tales operaciones en la liquidación del IS), en el caso de préstamos solo debe tomarse en consideración el valor de mercado de los intereses.

ANEXO 2: RÉGIMEN COMÚN: PORCENTAJE DE DEDUCCIÓN POR INVERSIONES Y/O GASTOS REALIZADOS

Modalidad	Reducción gradual de determinadas deducciones				2014 y siguientes (*)
	2011 (*)	2012 (*)	2013 (*)		
Activos fijos nuevos no específicos	-	-	-		-
Edición de libros	$5 \times 0,375 = 2$	$5 \times 0,250 = 2$	$5 \times 0,125 = 1$		-
Producciones cinematográficas	18	18	-		-
Coprodutor financiero de producciones cinematográficas	5	-	-		-
Protección medio ambiente. Energías renovables	$2/8$	8	8		8
Transporte por carretera (GPS, anclajes y plataformas)	-	-	-		-
Actividades de exportación (asistencias a ferias)	-	-	-		-
Investigación y desarrollo	$30/50 \times 0,85 = 25/42$ $20/10 \times 0,85 = 17/8$	$30/50 \times 0,85 = 25/42$ $20/10 \times 0,85 = 17/8$	$30/50 \times 0,85 = 25/42$ $20/10 \times 0,85 = 17/8$		$30/50 \times 0,85 = 25/42$ $20/10 \times 0,85 = 17/8$
Actividades de innovación tecnológica	$10 \times 0,85 = 8$ o 12	12	12		12
Fomento tecnologías de información y comunicación	-	-	-		-
Bienes de interés cultural y patrimonio histórico español	$15 \times 0,375 = 6$	$15 \times 0,250 = 4$	$15 \times 0,125 = 2$		-
Formación profesional	$1/2$	$1/2$	-		-
Reinversión de beneficios extraordinarios	12	12	12		12
Contribuciones a planes de pensiones	-	-	-		-
Creación de empleo para trabajadores minusválidos	6.000 €	6.000 €	6.000 €		6.000 €
Inversión-gastos en servicios de guardería infantil	-	-	-		-

- **Novedad solo para 2011: La disposición adicional vigésima cuarta de la Ley 39/2010 de Presupuestos Generales del Estado para el 2011** añade con efectos de 1 de enero de 2011, a Ley del IRPF, la disposición transitoria vigésima, tal que **prorroga** para el año 2011 la «**Deducción por gastos de formación profesional del artículo 40 del TRLIS**» (Capítulo IV del TRLIS, de «Deducciones para incentivar determinadas actividades»), que había quedado derogada para los periodos impositivos que se iniciasen a partir de 1 de enero de 2011. No obstante, la vigencia de esta deducción se prorrogará **solo para los gastos e inversiones para habitar a los empleados en el uso de nuevas tecnologías de la comunicación y la información. Ampliada también para el 2012 por el Real Decreto-Ley 20/2011, en vigor desde 1 de enero de 2012.**
- **Novedad:** El artículo 65 de la **Ley 2/2011, de Economía Sostenible**, modifica, **con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir de 6 de marzo de 2011**, los artículos 35.2 y 44.1 del TRLIS, mejorando las deducciones en el IS por actividades de I+D e innovación tecnológica (art. 35 del TRLIS), que pasa **del 8 al 12 por 100.**
- El artículo 92 de la Ley de Economía Sostenible modifica, **con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir de 6 de marzo de 2011** (que en el caso de entidades cuyo ejercicio económico coincida con el año natural sería para las inversiones realizadas a partir de 1 de enero de 2012), el artículo 39.1, la disposición adicional décima y la disposición transitoria vigésima primera del TRLIS, así como la disposición derogatoria segunda de la Ley del IRPF. Así, se retoma la **deducción de los gastos** efectuados en inversiones destinadas a la **protección del medio ambiente**, incrementándose **la deducción por inversiones medioambientales al 8 por 100** (la regulación vigente hasta la fecha establecía 4% en 2009 y 2% en 2010) y se elimina su derogación, que estaba prevista para los periodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011, por lo que para los periodos impositivos iniciados entre el 1 de enero y el 5 de marzo de 2011 (que en el caso de entidades cuyo ejercicio económico coincida con el año natural sería para las inversiones realizadas durante todo el 2011) la deducción es el 2 por 100. Además se **modifica el ámbito de aplicación** de esta deducción, incluyendo las instalaciones que eviten la contaminación acústica, y limitando su aplicación a las inversiones que, cumpliendo la normativa vigente, se realicen para mejorar las exigencias en ella establecidas. Véase Consulta de la DGT de 24 de noviembre de 2011, n.º V2790/2011 (NFC042864).
- **Ampliada la vigencia de la deducción en producciones cinematográficas del artículo 38.2 del TRLIS –cuya derogación estaba prevista a partir del 1 de enero de 2012– hasta el 31 de diciembre de 2012**, por el Real Decreto-Ley 8/2011, de 1 de julio, de medidas de apoyo a los deudores hipotecarios, de control del gasto público y cancelación de deudas con empresas y autónomos contraídas por las entidades locales, de fomento de la actividad empresarial e impulso de la rehabilitación y de simplificación administrativa.

COEFICIENTE LÍMITE GLOBAL SEGÚN MODALIDAD DE INVERSIÓN

Periodo	Modalidad de inversión	Coefficiente límite
2000-01	Todas	35% o 45% ¹
2002-03	Todas, excepto la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios	35% o 45% ^{1,2}
	Reinversión de beneficios extraordinarios + Donaciones Ley 49/2002	No
2004/05/06/ 07/08/09/10	Todas, excepto la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios y deducción por donaciones	35% o 50% ^{1,2}
	Reinversión de beneficios extraordinarios + Donaciones Ley 49/2002.	No
2011	Todas, excepto la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios y deducción por donaciones	35% o 50/60% ^{1,2}
	Reinversión de beneficios extraordinarios + Donaciones Ley 49/2002	No
2012 y 2013	Todas, incluyendo la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios	25% o 50% ^{1,2}
	Donaciones Ley 49/2002	No

¹ **Coefficiente límite conjunto.** Todas estas deducciones están sujetas al coeficiente límite conjunto del 35 por 100 de la cuota líquida (cuota íntegra minorada en las deducciones por doble imposición y las bonificaciones), siendo este coeficiente límite el importe máximo de deducciones a aplicar. No obstante dicho coeficiente ascenderá al 45 por 100 (desde 2000 a 2003) o 50 por 100 (para los ejercicios 2004 a 2010) cuando la deducción por investigación científica e innovación tecnológica por gastos efectuados en el propio ejercicio y por gastos e inversiones en el fomento de las tecnologías de la información y comunicación excedan, por sí mismas, del 10 por 100 de la cuota líquida del periodo.

Novedad: El artículo 65 de la Ley 2/2011, de Economía Sostenible, modifica, **con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir de 6 de marzo de 2011**, el artículo 44.1 del TRLIS, elevando el límite máximo para la aplicación de las deducciones previstas en el Capítulo IV del TRLIS (apartado 1 del art. 44 del TRLIS) **que pasa a ser el 60 por 100** de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones, **frente al 50 por 100 actual**, cuando el importe de las deducciones previstas en los artículos 35 y 36 del TRLIS, correspondiente a gastos e inversiones efectuados en el ejercicio, exceda del 10 por 100 de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones. Así pues, el límite del 60 por 100 solo resulta de aplicación para el 2011, puesto que el Real Decreto-Ley 12/2012 reduce el límite para los periodos impositivos que se inicien en 2012 y 2013 al 25 por 100 o al 50 por 100 cuando la deducción por investigación científica e innovación tecnológica por gastos efectuados en el propio ejercicio exceda, por sí misma, del 10 por 100 de la cuota líquida del periodo.

² Puede suceder que la cuota líquida del ejercicio no sea capaz de absorber la totalidad de la deducción a que se tiene derecho por las inversiones realizadas en el periodo. En tal circunstancia se admite la posibilidad de trasladar los saldos pendientes de deducir a las liquidaciones que concluyan en los periodos impositivos que terminen en los siguientes plazos:

- En general, dentro de los **15 años** siguientes (para los periodos impositivos iniciados hasta 31 de diciembre de 2011, el plazo era de 10 años).
- **18 años** (hasta 31 de diciembre de 2011, 15 años) cuando las cantidades no deducidas se correspondan con las deducciones por investigación científica e innovación tecnológica y por fomento de las tecnologías de la información y comunicación.

Si durante estos plazos tampoco existe cuota suficiente para efectuar la deducción, se pierde el derecho a la misma.

Modelo
200N.I.F.
A46000000 Apellidos y nombre o razón social
EXPORTA, SA2011
Página 12**Liquidación (I)**

Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias

Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias 500 **400.577,30**

	Aumentos	Disminuciones
Correcciones por Impuesto sobre Sociedades.....	301 199.422,70	302

Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias antes de Impuesto sobre Sociedades 501 **600.000 , 00**

Detalle de las correcciones al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias (excluida la corrección por I.S.)

	Aumentos	Disminuciones
Diferencias entre amortización contable y fiscal (arts. 11.1 y 11.4 L.I.S.) (3,27)	303 24.000	304
Amortización de inmovilizado afecto a actividades de investigación y desarrollo (art. 11.2.c) L.I.S.)	305 315.000 (9)	306 97.500 (9,32)
Libertad de amortización de gastos de investigación y desarrollo (art. 11.2.d) L.I.S.)	307	308
Otros supuestos de libertad de amortización (arts. 11.2, a), b), e) y D.A. undécima L.I.S.)	309	310 92.000 (8)
Empresas de reducida dimensión: libertad de amortización (arts. 109 y 110 L.I.S.)	311	312
Empresas de reducida dimensión: amortización acelerada (arts. 111 y 113 L.I.S.)	313 10.000 (3)	314 147.000 (3)
Cesión de bienes con opción de compra (art. 11.3 L.I.S.)	315	316
Arrendamiento financiero: régimen especial (art. 115 L.I.S.)	317 15.000 (10)	318 29.000 (1)
Pérdidas por deterioro no justificadas de valor de fondos editoriales, fonográficos y audiovisuales (art. 12.1 L.I.S.) ..	319	320
Pérdidas por deterioro de valor de créditos derivadas de insolvencia de deudores (art. 12.2 L.I.S.) ..	321 21.000 (4)	322 22.000 (4)
Empresas de reducida dimensión: pérdidas por deterioro créditos insolvencias (art. 112 L.I.S.) ..	323 400 (4)	324
Pérdidas por deterioro de valor de part. en entidades no cotizadas y emp. grupo (art. 12.3 L.I.S.) ..	325 1.000 (5)	326
Pérdidas por deterioro de valores representativos de deuda (art. 12.4 L.I.S.)	327	328
Adquisición de participaciones en entidades no residentes (art. 12.5 L.I.S.) ⁽¹⁾	329	330
Deducción del fondo de comercio (art. 12.6 L.I.S.)	331 18.750 (30)	332
Deducción del intangible de vida útil indefinida (art. 12.7 L.I.S.)	333	334
Provisiones y gastos por pensiones (arts. 13.3, 14.1.f) y 19.5 L.I.S.)	335	336
Otras provisiones no deducibles fiscalmente (art. 13 L.I.S.)	337	338
Gastos por donativos y liberalidades (art. 14.1.e) L.I.S.)	339 15.000 (2,20)	
Operaciones realizadas con paraísos fiscales (arts. 12.3 y 14.1.g) L.I.S.)	341	342
Otros gastos no deducibles (arts. 14.1.c) y d) L.I.S.)	343 66.300 (2,6, 19)	
Revalorizaciones contables (art. 15.1 L.I.S.)	345	346
Aplicación del valor normal de mercado (arts. 15.2, 16, 17 y 18 L.I.S.) (12,25,31)	347 20.519	348
Ingresos por donaciones y legados otorgados por terceros (art. 15.3 L.I.S.)	349	350 1.000 (15)
Corrección de rentas por efecto de la depreciación monetaria (art. 15.9 L.I.S.)		352 105.913 (9)
Gastos por operaciones con acciones propias, como gastos de emisión, honorarios, comisiones, etc. (art. 19.3 L.I.S.) ..	354	354
Errores contables (art. 19.3 L.I.S.)	355 14.500 (13)	356
Operaciones a plazos (art. 19.4 L.I.S.)	357 20.000 (11)	358 50.000 (11)
Reversión del deterioro del valor de los elementos patrimoniales (art. 19.6 L.I.S.)	359 4.000 (14)	360
Otras diferencias de imputación temporal de ingresos y gastos (art. 19 L.I.S.)	361	362
Subcapitalización (art. 20 L.I.S.)	363	
Reinversión de beneficios extraordinarios (D. T. 3ª L.I.S.)	365	
Gastos no deducibles por incompatibilidad con la deducción por reinversión (art. 42 L.I.S.)	367	
Exención por doble imposición internacional (arts. 21 y 22 L.I.S.)	369	370
Reducción de ingresos procedentes de determinados activos intangibles (art. 23 L.I.S.)		372 25.000(23)
Obra benéfico-social de las cajas de ahorro (art. 24 L.I.S.)	373	374
Agrupaciones de interés económico y uniones temporales de empresas (capítulo II, título VII L.I.S.)	375	376
Sociedades y fondos de capital-riesgo y sociedades de desarrollo industrial regional (capítulo IV, título VII L.I.S.) ..	377	378
Valoración de bienes y derechos. Régimen especial operaciones reestructuración (capítulo VIII, título VII L.I.S.) ..	379	380
Minería e hidrocarburos: factor agotamiento (arts. 98 y 102 L.I.S.)	381	382
Hidrocarburos: Amortización de inversiones intangibles y gastos de investigación (art. 106 L.I.S.)	383	384
Régimen fiscal entidades de tenencia de valores extranjeros (capítulo XIV, título VII L.I.S.)	385	386
Transparencia fiscal internacional (art. 107 L.I.S.)	387	388
Régimen de entidades parcialmente exentas (capítulo XV, título VII L.I.S.)	389	390
Aportaciones y colaboración a favor de entidades sin fines lucrativos.....	250 7.180 (2)	251
Régimen fiscal entidades sin fines lucrativos (Ley 49/2002)	391	392
33ª Copa del América (D.A. 7ª Ley 41/2007)	393	394

⁽¹⁾ Para participaciones adquiridas antes del 21/12/07.

Modelo
200N.I.F.
A46000000 Apellidos y nombre o razón social
EXPORTA, SA

2011

Página 13

Liquidación (III)

Detalle de las correcciones al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias (cont.)
(excluida la corrección por I.S.)

	Aumentos (cont.)	Disminuciones (cont.)
Montes vecinales en mano común (capítulo XVI del título VII L.I.S.)	396	396
Régimen de entidades navieras en función del tonelaje (capítulo XVII del título VII L.I.S.)	397	398
Cooperativas: Fondo de reserva obligatorio (Ley 20/1990)	400	400
Reserva para inversiones en Canarias (Ley 19/1994)	403	404
Diferimiento plusvalías procesos de concentración empresarial (D. A. 4ª L.I.S.)	405	406
Implantación de empresas en el extranjero (D. T. 19ª L.I.S.)	407	
Entidades en rég. de atribución de rentas const. en el extranj. con presencia en territ. español (art. 38 LIRNR) ...	409	410
Correcciones específicas de entidades sometidas a la normativa foral	411	412
Régimen fiscal Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el mercado inmobiliario: Rentas exentas (art. 9 Ley 11/2009) ..		503
Integración de rentas socios SOCIMI (art. 10 Ley 11/2009)	504	505
Integración bases salida régimen SOCIMI (art. 12 Ley 11/2009)	517	
Otras correcciones al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias	413 72.000	414
Saldo neto de los ajustes de primera aplicación del PGC integrados en el período imp.	415	416
Total correcciones al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias (excluida la corrección por I.S.) (desglose en página 18)	417 624.649	418 569.413

Entidades navieras en régimen de tributación en función del tonelaje

Base imponible de actividades o rentas que tributen en régimen general	578	
Base imponible derivada de la aplicación del régimen especial	579	

Base imponible

Base imponible antes de compensación de bases imponibles negativas	550	655.236
Compensación de bases imponibles negativas periodos anteriores (desglose en página 15)	547	30.000 (33)
Base imponible	552	625.236

Sólo sociedades cooperativas

Resultados cooperativos	553	
Resultados extracooperativos	554	

Sólo agrupaciones españolas de interés económico y UTES

Socios residentes	555	
Socios no residentes	556	

Sólo entidades ZEC

Base imponible a tipo de gravamen especial	559	
--	-----	--

Sólo SOCIMIS

Parte de la base imponible del período impositivo que tributa al tipo general	520	
Parte de la base imponible del período impositivo que tributa al tipo especial	521	
Parte de la base imponible de periodos anteriores que tributa este período al tipo especial	522	
Parte de la base imponible del período impositivo que no tributa en este período impositivo (Beneficios no distribuidos) ..	523	

Tipo de gravamen

Tipo de gravamen	558 25/30%	TMG: 27,60
Sólo sociedades cooperativas		
Cuota íntegra previa	560	
Compensación de cuotas por pérdidas de cooperativas (desglose en página 20) ...	561	

Cuota íntegra

Cuota íntegra	562	172.570,80
----------------------------	-----	------------

Modelo
200N.I.F.
A46000000Apellidos y nombre o razón social
EXPORTA, SA

2011

Página 14

Liquidación (III)

Bonificaciones y deducciones por doble imposición. Cuota íntegra ajustada positiva

Bonificación por rentas obtenidas en Ceuta y Melilla (art. 33 L.I.S.)	567		
Bonificaciones actividades exportadoras y de prestación de servicios (art. 34 L.I.S.).....	568		
Bonificación rendimientos por ventas bienes corporales producidos en Canarias (art. 26 Ley 19/1994)	563		
Bonificaciones Sociedades Cooperativas (Ley 20/1990)	566		
Bonificaciones entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas (Capítulo III Título VII L.I.S.).....	576		
Otras bonificaciones	569		
Deducciones por doble imposición (desglose en página 15) y deducciones socios SOCIMI:			
D.I. interna de períodos anteriores aplicada en el ejercicio (art. 30 L.I.S.)	570		
D.I. interna generada y aplicada en el ejercicio actual (art. 30 L.I.S.)	571	23.073,60	(26,28,29)
Deducciones socios SOCIMI (art. 10 Ley 11/2009)	564		
D.I. internacional de períodos anteriores aplicada en el ejercicio (art. 31 y 32 L.I.S.)	572		
D.I. internacional generada y aplicada en el ejercicio actual (art. 31 y 32 L.I.S.)	573		
Transparencia fiscal internacional (art. 107.9 L.I.S.).....	575		
D.I. interna intersocietaria al 5/10% (cooperativas)	577		
Bonificaciones empresas navieras en Canarias (art. 76 Ley 19/1994).....	581		
Cuota íntegra ajustada positiva	582	149.497,20	

Otras deducciones. Cuota líquida positiva

Apoyo fiscal a la inversión y otras deducciones	583		
Deducción art. 42 L.I.S. y art. 36 ter Ley 43/95 (desglose en página 16)	585		
Deducciones disposición transitoria octava L.I.S. (desglose en página 16)	584		
Deducciones con límite del Capítulo IV Título VI L.I.S. (desglose en página 17)	588	10.314	(18,20,21,32)
Deducción donaciones a entidades sin fines de lucro (Ley 49/2002) (desglose en página 17).....	565	2.513	(2)
Deducciones Inversión Canarias (Ley 20/1991) (desglose en página 16).....	590		
Deducciones específicas de las entidades sometidas a normativa foral	399		
Cuota líquida positiva	592	136.670,20	

Cuota del ejercicio a ingresar o a devolver

Retenciones e ingresos a cuenta / pagos a cuenta participaciones I.I.C.	595	1.710	(26)
Retenciones e ingresos a cuenta / pagos a cuenta participaciones I.I.C. imputados por agrupaciones de interés económico y uniones temporales de empresas.....	596		
		Estado	D. Forales / Navarra (totales) (desglose en pág. 24)
Cuota del ejercicio a ingresar o a devolver	599	134.960,20	600

Pagos fraccionados. Cuota diferencial

1º pago fraccionado	601	20.000	(34)	602		
2º pago fraccionado	603	30.000		604		
3º pago fraccionado	605	18.000		606		
Cuota diferencial	611	66.960,20		612		

Líquido a ingresar o a devolver

Incremento por pérdida beneficios fiscales períodos anteriores.....	615	54.000	(24)	616		
Incremento por incumplimiento de requisitos SOCIMI.....	633			642		
Intereses de demora	617	5.040	(24)	618		
Importe ingreso / devolución efectuada de la declaración originaria.....	619			620		
Líquido a ingresar o a devolver	621	126.000,20		622		

Aplicación de resultados

Base de reparto		
Pérdidas y ganancias.....	650	400.577,30
Remanente	651	
Reservas	652	
Total	653	400.577,30

Aplicación		
A reservas	654	400.577,30
Intereses aportaciones al capital (Cooperativas)	655	
A dividendos	656	
A dotación O. S. (Cajas de ahorro).....	658	
A F.R.O. y F.E.P. (Cooperativas).....	659	
A retornos cooperativos (Cooperativas).....	660	
Participes (IIC).....	662	
A remanente y otros	664	
A compensación de pérdidas de ejercicios anteriores	665	
Total	666	400.577,30

Detalle de las correcciones al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias (excluida la corrección por Impuesto Sociedades) (cumplimentación voluntaria)

Correcciones fiscales	Correcciones del ejercicio		Saldo pendiente a fin de ejercicio	
	Aumentos	Disminuciones	Aumentos futuros	Disminuciones futuras
Correcciones permanentes (excl. correcc. I. Sociedades).....				
Correcciones temporarias con origen en el ejercicio				
Por amortizaciones.....				
Por deterioros de valor				
Por pensiones				
Por fondo de comercio				
Resto				
Correcc. temporarias con origen en ejerc. anteriores				
Por amortizaciones.....				
Por deterioros de valor				
Por pensiones				
Por fondo de comercio				
Resto				
TOTAL correcc. al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias (excluida correcc. I. Soc.).....	417	418		

Presentación de documentación previa en la sede electrónica

Consigne el Número de Referencia de Sociedades (NRS) de la documentación presentada:.....

Modelo
200N.I.F.
A46000000Apellidos y nombre o razón social
EXPORTA,SA

2011

Página 20

Operaciones con personas o entidades vinculadas

Indique las operaciones del ejercicio con personas o entidades vinculadas, residentes o no residentes, de acuerdo con lo establecido en el artículo 16 L.I.S. Declare separadamente las operaciones de ingreso o pago, sin efectuar compensaciones entre ellas aunque correspondan al mismo concepto.

Persona o entidad vinculada: N.I.F.	F/J	Apellidos y nombre / Razón social	Tipo vinculación (artº 16.3 L.I.S.)	Código provincia/país	Tipo operación	Ingreso (T)/ Pago (P)	Método valoración (artº 16.4 L.I.S.)	Importe operación
22.000.000	F	MIGUEL ALFONSO	16.3.a	46	1	I	1º b	200.000
B12000000	J	EMPRESA A	16.3.a	46	1	I	1º a	120.000
B46000000	J	EMPRESA B	16.3.a	46	1	I	1º a	220.000

Instrucciones de cumplimiento:

1º) Obligación de documentación

No existirá obligación de documentación cuando la contraprestación del conjunto de las operaciones realizadas en el periodo impositivo con la misma persona o entidad vinculada no supere 250.000 euros, salvo las operaciones específicas (artículo 18.4 e) 1º a 4º del Reglamento del IS) que en todo caso deben documentarse.

No obstante, en el caso de personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios del periodo impositivo sea inferior a 10 millones de euros, no tendrán obligación de documentación cuando el conjunto de las operaciones vinculadas (incluidas las específicas) no supere 100.000 euros. En todo caso, deben documentarse las operaciones con paraísos fiscales (Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril).

2º) Obligación de declaración

Hay obligación de declaración respecto de las operaciones obligadas a documentación. No obstante, no habrá obligación de declaración cuando el importe de las operaciones por persona o entidad vinculada del mismo tipo y con el mismo método de valoración no supere 100.000 euros.

3º) Criterios de imputación

En las operaciones que supongan gastos o ingresos contables debe atenderse al criterio de devengo contable de dichas operaciones con independencia de cuando se produzca la corriente monetaria del cobro o pago.

En las operaciones que no supongan gasto o ingreso contable (por ejemplo adquisición de un inmueble a una persona o entidad vinculada), se atenderá a la fecha de realización de la operación con independencia de cuando se produzca la corriente monetaria derivada de las mismas.

Operaciones que se extienden a lo largo de varios ejercicios: Si el valor de la operación supera los límites (100.000 / 250.000 euros) y la operación sigue vigente a lo largo de varios ejercicios sólo debe declararse en la información adicional del ejercicio en que se realice la operación.

Mención especial merecen las prestaciones de servicios continuadas a lo largo del tiempo en los que, tanto para determinar si se deben declarar o no, como para determinar en qué momento deben declararse, habrá que estar al valor de la operación en cada uno de los ejercicios.

4º) Forma de cuantificar los límites y criterios de cumplimiento

Los límites de 100.000 y 250.000 euros no incluyen el IVA.

En cada fila se declararán las operaciones por persona o entidad vinculada que agrupen un determinado tipo de operación siempre que se haya utilizado el mismo método de valoración.

En caso de que con una misma persona o entidad se hayan realizado operaciones de distinto tipo, se incluirán en registros distintos. En el caso de que se tratara de operaciones del mismo tipo pero se hubieran utilizado métodos de valoración diferentes también se separarán en distintas filas.

Régimen de cooperativas

Determinación de la base imponible

	Resultados cooperativos		Resultados extracooperativos	
1. Ingresos computables	C1		E1	
2. Gastos específicos	C2		E2	
3. Gastos generales imputados	C3		E3	
4. Gastos Fondo de Educación y Promoción	C4		E4	
5. Incrementos y disminuciones patrimoniales			E5	
6. Resultado (1 - 2 - 3 - 4 + 5)	C6		E6	
7. Aumentos (ajustes positivos)	C7		E7	
8. Disminuciones (ajustes negativos)	C8		E8	
9. 50% Dotación obligatoria F.R.O. (art. 16.5 Ley 20/1990)	C9		E9	
10. Reserva para inversiones en Canarias (Ley 19/1994)	C10			
11. Factor de agotamiento	C11		E11	
12. Base imponible (6 + 7 - 8 - 9 + 10 + 11)	553		554	

Detalle de compensación de cuotas

	Pendiente de aplicación a principio del periodo	Aplicado en esta liquidación	Pendiente de aplicación en periodos futuros
Compensación de cuota año 1995	673	674	
Compensación de cuota año 1996	676	677	678
Compensación de cuota año 1997	679	680	681
Compensación de cuota año 1998	682	683	684
Compensación de cuota año 1999	685	686	687
Compensación de cuota año 2000	688	689	690
Compensación de cuota año 2001	691	692	693
Compensación de cuota año 2002	623	624	672
Compensación de cuota año 2003	279	280	281
Compensación de cuota año 2004	587	515	900
Compensación de cuota año 2005	059	099	100
Compensación de cuota año 2006	017	018	019
Compensación de cuota año 2007	772	773	777
Compensación de cuota año 2008	907	908	909
Compensación de cuota año 2009	910	911	912
Compensación de cuota año 2010	935	936	937
Total	694	561	695

En el supuesto de tener que consignar más datos de los previstos en esta hoja, adjunte cuantas copias de la misma sean necesarias.

CUESTIONES A DEBATE...

(Ponencia del Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria)

REGLA ESPECIAL DE VALORACIÓN: OPERACIONES SOCIETARIAS

GABINETE JURÍDICO DEL CEF

Extracto:

DISOLUCIÓN y liquidación de sociedades, separación de socios, transformación de sociedades y aportaciones no dinerarias son algunas de las operaciones societarias más habituales.

Conocer los aspectos jurídicos, el tratamiento contable y los aspectos fiscales de cada una de ellas se configura como el punto de partida a la hora de planificar, diseñar y ejecutar este tipo de operaciones.

Por ello, el **Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria** que se imparte en el CEF ha querido dedicar una de sus ponencias al análisis de las operaciones societarias, con especial referencia al Impuesto sobre Sociedades, pero sin olvidar los efectos sobre otros impuestos, así como los aspectos mercantiles y contables de las mismas.

En el presente artículo, resumen de la conferencia que tuvo lugar el día 23 de febrero de 2012, se reflejan dos de los temas tratados en la misma. Por un lado, las reglas especiales de valoración, establecidas a efectos fiscales para todas ellas, y reguladas en el artículo 15 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades; por el otro, el régimen de disolución y liquidación de sociedades.

Palabras clave: regla especial de valoración, artículo 15 del Texto Refundido de la Ley del IS y régimen de disolución y liquidación de sociedades.

ISSUES TO DEBATE...

(Ponencia del Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria)

SPECIAL RULE OF VALUATION: CORPORATE OPERATIONS

GABINETE JURÍDICO DEL CEF

Abstract:

DISSOLUTION and winding up of companies, separation of partners, transformation of societies and non-cash contributions are some of the most common transactions involving commercial companies.

Know the legal aspects, the accounting and tax aspects of each one of them is configured as the starting point in planning, designing and conducting this type of operation.

Therefore, the **Tax Improvement and Updating Course** that is taught in the **CEF** has wanted to dedicate one of its presentations to the analysis of the transactions involving commercial companies, with special reference to the corporation tax, but without to forget the effects on other taxes, as well as the mercantile and countable aspects of the same ones.

In this article, summary of the conference that took place on February 23, 2012, reflects two of the topics treated in the same. On the one hand, the special valuation rules, laid down for tax purposes for all of them, and regulated in article 15 of the Consolidated Text of the Law of the IS; on the other hand, the regime of dissolution and winding up of companies.

Keywords: special rule for valuation, article 15 of the Consolidated Text of the Law of the IS and regime of dissolution and winding up of companies.

Sumario

- I. Reglas de valoración: común y especial.
- II. Régimen de disolución y liquidación de sociedades.

I. REGLAS DE VALORACIÓN: COMÚN Y ESPECIAL

El punto de partida de todo el análisis que se presenta a continuación es el artículo 5 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (IS), relativo a la presunción de onerosidad, en el cual se establece que «Las cesiones de bienes y derechos en sus distintas modalidades se presumirán retribuidas por su valor normal de mercado, salvo prueba en contrario».

¿Y las prestaciones de servicios? Pese a que el tenor literal del precepto únicamente hace referencia a cesiones de bienes y derechos, igualmente los servicios han de valorarse a valor de mercado.

Continuando con la valoración de los elementos patrimoniales, según lo dispuesto en el artículo 15, apartado 1, del citado texto refundido, los elementos patrimoniales deben valorarse de acuerdo con los criterios establecidos en el Código de Comercio.

Esto es, la regla de valoración de elementos patrimoniales a efectos fiscales coincide con la establecida en la legislación mercantil, la cual establece, con carácter general, el precio de adquisición o coste de producción [art. 38 f) del Código de Comercio], y la valoración a valor razonable para los elementos patrimoniales determinados en el artículo 38 bis del Código de Comercio.

No obstante, continúa el artículo, las variaciones de valor originadas por aplicación del criterio del valor razonable no tendrán efectos fiscales mientras no deban imputarse a la cuenta de pérdidas y ganancias. Pongamos como ejemplo de lo expuesto los activos financieros disponibles para la venta, en los cuales los cambios que se produzcan en el valor razonable no irán directamente a la cuenta de pérdidas y ganancias, sino que se registrarán directamente en el patrimonio neto. Será cuando el activo financiero cause baja en el balance o se deteriore, el momento en el que el importe reconocido se imputará a pérdidas y ganancias y, por tanto, cuando tendrá efectos fiscales.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que el importe de las revalorizaciones contables no se integrará en la base imponible, excepto cuando se lleven a cabo en virtud de normas legales o reglamentarias que obliguen a incluir su importe en la cuenta de pérdidas y ganancias. El importe de la revalorización no integrada en la base imponible no determinará un mayor valor, a efectos fiscales, de los elementos revalorizados. Los sujetos que realicen revalorizaciones contables deberán actuar conforme a lo previsto en el artículo 135 del Texto Refundido de la Ley del IS.

No obstante, el citado texto refundido establece una regla especial que excepciona lo anteriormente expuesto, al establecer que determinadas operaciones serán valoradas a valor de mercado, con independencia de la valoración establecida en la norma mercantil. A estos efectos, conviene recordar que el valor razonable coincide con el valor de mercado siempre que exista un mercado fiable.

El texto refundido establece que se valorarán a valor de mercado:

- Artículo 15.2. Elementos patrimoniales en los que medien negocios jurídicos y no medie contraprestación dineraria. Por ejemplo, una permuta. Su valoración a valor de mercado radica en entender que el valor contable no refleja la auténtica renta generada.

- Artículo 16. Operaciones con o sin contraprestación dineraria entre personas o entidades vinculadas.

Por tanto, el valor de mercado debe aplicarse por parte de las entidades en la declaración-liquidación en los casos en los que resulten de aplicación los artículos 15 y 16 del Texto Refundido de la Ley del IS, debiéndose entender por valor normal del mercado el que hubiera sido acordado en condiciones normales de mercado entre partes independientes. Para determinar dicho valor se aplicarán los métodos previstos en el artículo 16.4 de este texto refundido.

Esto es, siendo expuestos los métodos para la determinación de dicho valor en el apartado 4 del artículo 16, los mismos resultan igualmente aplicables para la determinación del valor de mercado a los efectos del artículo 15. Estos son:

- Método del precio libre comparable.
- Método del coste incrementado.
- Método del precio de reventa.

Adicionalmente, el texto refundido añade otros dos métodos que podrán aplicarse cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no puedan aplicarse adecuadamente los métodos anteriores, y son:

- Método de la distribución del resultado.
- Método del margen neto del conjunto de operaciones.

Si bien, los métodos empleados son iguales, la diferencia entre ambos artículos radica en los procedimientos de valoración utilizados en cada caso.

El artículo 16, apartado 9, establece un procedimiento de valoración de operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas distinto del procedimiento previsto en el artículo 15, apartado 2.

Ambos procedimientos determinan que la valoración de las operaciones ha de ser realizada por el administrado, siendo la Administración la que comprueba la valoración realizada. Si bien, existe una diferencia entre ambas. En el procedimiento establecido en el artículo 15, apartado 2, la valoración de la misma puede producir excesos o déficit de tributación, circunstancia que se ve superada en el supuesto de operaciones vinculadas dada la existencia de ajustes bilaterales.

Aunque, podrían tratarse de dos supuestos independientes, sucede que operaciones que han de valorarse a valor de mercado por tratarse de negocios jurídicos, son, a su vez, operaciones entre personas o entidades vinculadas. Frente a esta situación, esto es, en caso de concurrencia en la aplicación de ambos artículos, ha de entenderse que prevalece la norma regulada en el artículo 15.2.

Esto es, las operaciones reguladas en el artículo 15 del Texto Refundido de la Ley del IS son operaciones especiales, que pueden ser realizadas por personas o entidades tanto vinculadas como no vinculadas, con unas reglas de valoración específicas.

Su aplicación genera en principio ajustes positivos permanentes o temporales, que en caso de ser temporales revierten según lo dispuesto en el artículo 18 del texto refundido.

II. RÉGIMEN DE DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SOCIEDADES

Un análisis completo de esta materia exige analizar los aspectos jurídicos, el tratamiento contable de la operación así como los distintos aspectos fiscales que derivan de la misma, tanto en la sociedad que se disuelve como para sus socios.

Aspectos jurídicos

La disolución se configura como un acto jurídico realizado en virtud de las causas legales previstas en los artículos 360 y siguientes del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Mientras que algunas de ellas operan automáticamente en cumplimiento de causa legal o estatutaria, otras necesitan el acuerdo de la junta general y sentencia judicial a instancia de la parte.

Como indica el artículo 371 del citado texto refundido y salvo en el caso de fusión, la disolución abre un periodo de liquidación, procedimiento que finaliza con el reparto del haber social entre los socios de la cuota del activo social por acción fijada por los liquidadores según balance final y, por lo tanto, con la extinción de la sociedad.

El procedimiento de disolución puede abarcar más de un ejercicio social, siendo trascendente la fecha de la aprobación por la junta de accionistas del balance final y proyecto de división, a los efectos de determinar el periodo al que imputar la renta generada con esta operación.

Si existiera impugnación, habrá que estar al resultado de la misma para determinar sus efectos y poder cuantificar la renta derivada de la operación.

Tratamiento contable

Sociedad

En la sociedad se efectuará la contabilización de la totalidad de las operaciones hasta su extinción entre las que se incluyen los ingresos y gastos derivados de la liquidación.

Si bien, la contabilización del asiento de cancelación de la sociedad no genera resultado alguno, tanto si la cancelación de la misma se produce mediante entrega en efectivo o mediante entrega de bienes o derechos a los socios.

Socios personas jurídicas

No existe regla expresa aplicable a este supuesto. Se utiliza, pues, por analogía, lo relativo a la fusión impropia.

Se pueden plantear varios supuestos:

- a) El valor de la participación es inferior al valor contable del patrimonio percibido. En este caso, los bienes adquiridos se contabilizan por el mismo valor que tenían en la contabilidad de la sociedad disuelta, determinando una diferencia con el valor contable de la participación anulada y computando un beneficio cuando se perciba la cuota de liquidación.
- b) El valor de la participación es superior al valor contable del patrimonio percibido. En este caso se plantean dos alternativas:

- 1. El valor normal de mercado es superior al valor contable de la participación anulada.

No aparece en la contabilidad del socio resultado alguno por la liquidación de la sociedad participada.

- 2. El valor normal de mercado es inferior al valor contable de la participación anulada.

Los bienes y derechos percibidos deben valorarse por su valor normal de mercado.

La diferencia entre el referido valor de mercado y el valor contable de la participación anulada debe computarse como una pérdida del ejercicio de liquidación en la sociedad participada.

Si bien, podría darse el caso de contabilización de la operación, por asimilación, como una permuta comercial. En este caso, el socio debería registrar un resultado contable por la diferencia entre el valor razonable de la participación anulada y su valor contable. Los activos recibidos en la liquidación deben valorarse por su valor razonable.

Aspectos fiscales

Igualmente las consecuencias fiscales deben ser analizadas tanto desde el punto de vista de la sociedad que se disuelve como de los socios que reciben la cuota de liquidación.

Sociedad disuelta

El análisis fiscal comienza con la lectura del artículo 15.2 c): «Se valorarán por su valor normal de mercado los siguientes elementos patrimoniales: [...] c) Los transmitidos a los socios por causa de disolución, separación de estos, reducción del capital con devolución de aportaciones, reparto de la prima de emisión y distribución de beneficios» y del primer párrafo del apartado 3 del Texto Refundido de la Ley del IS: «3. En los supuestos previstos en los párrafos [...] c) y [...] la entidad transmitente integrará en su base imponible la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos transmitidos y su valor contable».

Esto es, las plusvalías latentes de los elementos patrimoniales tributan en la sociedad disuelta en el momento de la transmisión a terceros, momento en el que la transmisión de los elementos patri-

moniales con base en la disolución de la sociedad genera una renta por la diferencia entre el valor normal de mercado y el valor neto contable.

Dicha renta deberá integrarse en la base imponible del ejercicio en que tenga lugar su extinción, esto es, al tiempo de producirse la cancelación de los asientos registrales.

Es decir, el objetivo de la norma fiscal se centra en gravar la totalidad de las rentas que la sociedad genera a lo largo de su existencia, incluyéndose las rentas generadas en su extinción.

Se genera con ello una serie de ajustes, positivos o negativos, siendo todos ellos de carácter permanente.

Y, ¿procede efectuar la corrección monetaria regulada en el artículo 15.9 del Texto Refundido de la Ley del IS? Si en el reparto del patrimonio se encuentra un inmueble, la renta a integrar en la base imponible como diferencia entre el valor de mercado y el valor neto contable se obtendrá una vez aplicada la corrección monetaria, eso sí, siempre que la renta obtenida sea positiva.

Por último, ¿qué efectos tiene esta operación sobre los beneficios fiscales y deducciones de los que disfrutaba la sociedad ahora disuelta?

Véase, por ejemplo, los beneficios fiscales por reinversión de beneficios extraordinarios. La extinción de la sociedad lleva implícito el incumplimiento del requisito de mantenimiento durante un determinado plazo de los elementos patrimoniales objeto de la reinversión, salvo que en el momento de la extinción los plazos ya hubieran concluido. Ello origina la pérdida de la deducción y, en consecuencia, deriva en la regularización de la situación conforme a lo dispuesto en el artículo 137.3 del Texto Refundido de la Ley del IS, según el cual deberá abonar tanto la parte de las deducciones aplicada en periodos anteriores como los intereses de demora devengados. Esta regularización procede tanto en el supuesto de deducción por reinversión regulada en el artículo 42 del Texto Refundido de la Ley del IS como en el supuesto de acogimiento por parte de la sociedad al régimen de diferimiento regulado en el artículo 21 de la antigua Ley del IS.

Además, las rentas que venían disfrutando del régimen de diferimiento por reinversión deben integrarse como consecuencia de la extinción en la base imponible de la sociedad y tributar por ellas al tipo que corresponda.

Igualmente habrá que analizar si algún otro beneficio fiscal o deducción de los que disfrutaba la sociedad se ve sometido al cumplimiento de plazos o requisitos, pues su incumplimiento llevará asimismo a la regularización de la situación.

En conclusión, la sociedad disuelta deberá incluir en su autoliquidación tanto beneficios latentes como los beneficios improcedentes.

Téngase en cuenta que, la tributación de la sociedad en la forma expuesta anteriormente se produce, ya se trate de socios personas físicas o personas jurídicas.

Socios de la entidad disuelta

A) Socios personas jurídicas

Dispone el artículo 15, en su apartado 6, del Texto Refundido de la Ley del IS, refiriéndose a los socios: «6. En la disolución de entidades y separación de socios se integrará en la base imponible de estos la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos recibidos y el valor contable de la participación anulada».

Esto es, el socio deberá integrar en su base imponible la renta originada que es la diferencia entre el valor de mercado de los elementos recibidos de la sociedad que se disuelve y el valor contable de participación anulada.

Por el contrario, en contabilidad no se produce resultado, siempre y cuando los bienes recibidos se incorporen por el valor que tenía la participación en la sociedad disuelta que se anula.

En este caso, para determinar la base imponible debe efectuarse un ajuste al resultado contable por diferencia entre el valor de mercado de los bienes recibidos y el valor de la participación anulada, ajuste que revertirá, a través de la amortización o en el momento de la transmisión de los elementos conforme a lo dispuesto en el artículo 18 del citado texto refundido.

En el caso de contabilizar la operación como una permuta comercial, el criterio contable coincidiría con el fiscal al coincidir el valor de mercado con el valor razonable y, por lo tanto, no procedería realizar ajuste alguno a los efectos de determinar la base imponible del IS.

Como se ha expuesto anteriormente, esta operación puede generar una corrección positiva al resultado contable tanto de la sociedad como del socio, si bien, en el caso del socio persona jurídica, de ello no deriva una doble imposición pues el mismo puede aplicar la deducción por doble imposición de dividendos según lo dispuesto en el artículo 30.3 del Texto Refundido de la Ley del IS.

A tenor de lo dispuesto en este precepto, la deducción se aplicará respecto de las rentas computadas derivadas de dichas operaciones, correspondiente no solo a la parte de la renta que se corresponde con beneficios no distribuidos de la sociedad que se liquida, incluso los que hubieran sido incorporados al capital, sino también a la renta que en su caso la sociedad disuelta haya integrado en su base imponible de acuerdo con lo establecido en el artículo 15.3.

Observando la redacción de dicho precepto se observa que, establecido el derecho a aplicar la deducción por doble imposición en el supuesto de liquidación, se limita la aplicación de la misma a los socios que hayan incluido en su base imponible alguna renta como consecuencia de la realización de dicha operación.

En definitiva, los socios de la entidad tendrán derecho a practicar en su cuota íntegra esta deducción por doble imposición interna, siendo base de la deducción la menor de las dos cantidades siguientes:

- La renta que incorpore el socio en su base imponible por la liquidación de la sociedad.
- El importe de los beneficios no distribuidos incluidos en la cuota de liquidación del socio, así como la renta generada en la sociedad disuelta en la entrega de bienes al socio.

Y por último: el socio, persona jurídica de la sociedad liquidada, no podrá acogerse a la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios por las rentas puestas de manifiesto con ocasión de la disolución o liquidación de la entidad participada, según dispone el artículo 42.2 b) del Texto Refundido de la Ley del IS al analizar los elementos patrimoniales transmitidos susceptibles de generar rentas que constituyan la base de la deducción.

B) Socios personas físicas

En el supuesto de que la naturaleza del socio sea la de una persona física, la liquidación societaria constituye una alteración en el patrimonio del socio, siendo el artículo 37.1 e) de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas el que prevé que en los casos de disolución de sociedades la diferencia entre el valor de la cuota de liquidación o el valor normal de mercado de los bienes recibidos, y el valor de adquisición del título o participación en el capital de la sociedad liquidada, sea considerado como una ganancia o pérdida patrimonial.

Calculada la ganancia o pérdida patrimonial obtenida al recibir su cuota de liquidación, la misma se integrará en la base del ahorro tributando a los tipos del 21, 25 o 27 por 100, en caso de que la renta obtenida fuese positiva, pudiendo aplicarse los coeficientes de abatimiento para adquisiciones efectuadas por el socio con anterioridad al 31 de diciembre de 1994.

En lo concerniente a la deducción por doble imposición de dividendos y a diferencia de la tributación de socios personas jurídicas, para los socios personas físicas no procede la aplicación de la deducción por doble imposición sobre la renta gravada en sede del socio y de la sociedad.

Y llamamos la atención sobre una consulta de la DGT

No podemos concluir estas notas sin antes hacer referencia a la Consulta de la Dirección General de Tributos, de 30 de marzo de 2011, n.º V0814/2011 (NFC040741), en la cual en relación con la tributación de estas operaciones en lo que concierne al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentado (ITP y AJD) se reconoce, para el caso de disolución y liquidación de una sociedad con la adjudicación a los socios de los inmuebles que constituyen su activo en proporción a las participaciones que ostentan, junto con los préstamos que recaen sobre los mismos, una única convención, la disolución de la sociedad, sujeta al ITP y AJD en su modalidad de operaciones societarias. Y ello porque la sujeción de la disolución de una sociedad a la modalidad de operaciones societarias implica la no sujeción de dicha operación a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, por incompatibilidad con la anterior, incluso por la adjudicación a los socios de los bienes y derechos del patrimonio social.

No obstante, si se adjudicaran bienes y derechos a los socios por un valor superior al que correspondiera a su participación, la operación, además, estaría sujeta a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas por el exceso de adjudicación.

LA INNOVACIÓN EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL: SU IMPACTO EN LAS CAPACIDADES INNOVADORAS TECNOLÓGICAS Y EN EL RESULTADO EMPRESARIAL

ANA VILLAR LÓPEZ

*Profesora Ayudante Doctora. Departamento de Dirección
de Empresas. Facultad de Economía.
Universitat de València*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Valentín PICH ROSELL, don Mario ALONSO AYALA, don César CAMISÓN ZORNOZA, don José Luis GALLIZO LARRAZ y don Enrique ORTEGA CARBALLO.

Extracto:

EL objetivo de este trabajo es estudiar la relación entre la innovación en la gestión empresarial y las capacidades tecnológicas innovadoras así como analizar el impacto que ambas ejercen en el desempeño organizativo, tomando como marco teórico el Enfoque Basado en los Recursos (RBV). Para contrastar el modelo teórico propuesto se toma una muestra de 159 empresas industriales españolas y se modeliza un sistema de ecuaciones estructurales con la metodología *Partial Least Squares* (PLS). Los resultados confirman que la innovación en la gestión empresarial favorece el desarrollo de las capacidades tecnológicas y que tanto la innovación en gestión como las capacidades de innovación tecnológica (en productos y en procesos) ejercen un efecto positivo en el resultado empresarial.

Palabras clave: innovación en gestión, capacidades innovadoras tecnológicas y desempeño organizativo.

MANAGEMENT INNOVATION: ITS IMPACT IN TECHNOLOGICAL INNOVATION AND IN FIRM'S RESULTS

ANA VILLAR LÓPEZ

*Profesora Ayudante Doctora. Departamento de Dirección
de Empresas. Facultad de Economía.
Universitat de València*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Valentín PICH ROSELL, don Mario ALONSO AYALA, don César CAMISÓN ZORNOZA, don José Luis GALLIZO LARRAZ y don Enrique ORTEGA CARBALLO.

Abstract:

THE objective of this paper is to study the relationship between management innovation and technological innovation capabilities and also to study the impact that both have on firm's results, taking as a theoretical framework Resource-based View (RBV). To contrast the theoretical model proposed is taken a sample of 150 Spanish industrial firms and a system of structural equations model is modelled with Partial Least Squares (PLS). Results confirm that management innovation favours the development of technological capabilities and that both management and technological (product and process) innovation have a positive effect on firm performance.

Keywords: management innovation, technological innovation capabilities and organizational performance.

Sumario

1. Introducción.
2. Revisión de la literatura e hipótesis.
 - 2.1. El Enfoque Basado en Recursos.
 - 2.2. Tipos de innovación.
 - 2.3. Innovación en la gestión empresarial.
 - 2.4. Innovación en la gestión empresarial y capacidades de innovación tecnológica.
 - 2.5. Innovación en la gestión empresarial, capacidades tecnológicas y desempeño organizativo.
3. Metodología.
 - 3.1. Base de datos.
 - 3.2. Técnicas estadísticas.
 - 3.3. Medida de las variables.
 - 3.4. Variables de control.
4. Resultados.
 - 4.1. Modelo de medida.
 - 4.2. Modelo estructural.
5. Conclusiones.
 - 5.1. Implicaciones teóricas.
 - 5.2. Implicaciones para la gestión empresarial.
 - 5.3. Limitaciones y futuras líneas de investigación.

Bibliografía.

Apéndice.

1. INTRODUCCIÓN

La innovación en la gestión empresarial se define como la introducción de nuevos métodos organizativos en las prácticas de negocio, en el puesto de trabajo o en las relaciones de la empresa con agentes externos (OCDE, 2005). Actualmente, las innovaciones introducidas en la gestión empresarial son una de las principales fuentes de ventajas competitivas como consecuencia de su naturaleza contexto-específica y de la ambigüedad causal que la rodea (HAMEL, 2006, 2007, 2009), mayor que en el caso de la innovación tecnológica. Así, mientras una innovación en productos o en procesos es fácilmente replicable por la competencia, la innovación en la gestión empresarial es mucho más difícil de imitar dado su carácter intangible. Por tanto, las rentas que las empresas pueden conseguir de la inversión en la innovación en la gestión empresarial parecen, en el largo plazo, superiores a las que se puedan derivar de la innovación tecnológica en productos y/o procesos.

Sin embargo, la innovación en la gestión empresarial todavía permanece pobremente comprendida en la literatura estratégica (HAMEL, 2006: 82) y su valor es mucho menos conocido en el ámbito empresarial. Estudios recientes han subrayado la necesidad de desarrollar más trabajos sobre este tema dada su relevancia para el estudio de la ventaja competitiva sostenible y para la práctica empresarial (MOL y BIRKINSHAW, 2009; BATTISTI y STONEMAN, 2010). Por ello, en los últimos años han proliferado investigaciones que estudian, fundamentalmente, el proceso mediante el cual se desarrolla la innovación en la gestión empresarial (e.g., HAMEL, 2006, 2007, 2009; BIRKINSHAW, HAMEL y MOL, 2008) o los factores que promueven su desarrollo (e.g., BIRKINSHAW y MOL, 2006; MOL y BIRKINSHAW, 2009). En cambio, la literatura sobre las consecuencias de la innovación en la gestión empresarial es escasa y relativamente vieja (MOL y BIRKINSHAW, 2009: 1.270). Precisamente, este trabajo se centra en este último aspecto con dos objetivos: (1) analizar el efecto de la innovación en la gestión en la generación de capacidades tecnológicas basadas en la innovación en productos y en procesos; y (2) analizar la repercusión de la innovación en la gestión empresarial en el desempeño organizativo.

Este trabajo amplía el conocimiento disponible sobre la innovación en la gestión empresarial de dos maneras. En primer lugar, el estudio del efecto de este tipo de innovación sobre la innovación tecnológica ha sido escasamente explorado, tanto teórica como empíricamente. Hasta ahora, los principales argumentos que existen para defender la innovación en la gestión empresarial como prerequisite de la capacidad tecnológica innovadora provienen fundamentalmente de la literatura

desarrollada durante los años 50 sobre el cambio organizativo (e.g., LEWIN, 1958; LAWRENCE, 1954). Y, aunque algunos trabajos empíricos posteriores han demostrado una correlación directa entre ambos tipos de innovación (e.g., KIMBERLY y EVANISKO, 1981; DAMANPOUR y EVAN, 1984), muy pocos estudios han avanzado después sobre el argumento anterior (DAMANPOUR *et al.*, 1989). No ha sido hasta muy recientemente cuando se ha demostrado la importancia simultánea de ambos tipos de innovación (DAMANPOUR *et al.*, 2009; BATTISTI y STONEMAN, 2010), sin que se haya podido avanzar sobre la dirección de la causalidad entre ambas. En este trabajo avanzamos en la comprensión de cómo ambas se relacionan, abonando la tesis de que la innovación en la gestión empresarial es un elemento facilitador del desarrollo de las capacidades tecnológicas en productos y en procesos. Para la literatura estratégica, este es un tema relevante puesto que la actividad innovadora de la empresa es una fuente fundamental de ventajas competitivas sostenibles (DAMANPOUR y SCHNEIDER, 2006; DAMANPOUR y WISCHNEVSKY, 2006), y, además, es importante conocer los factores que favorecen o estimulan la capacidad tecnológica innovadora (O'BRIEN y SMITH, 1995; LIN, 2001; GALENDE y DE LA FUENTE, 2003). En segundo lugar, todavía sigue siendo necesario realizar trabajos empíricos que estudien la relación entre la innovación y el desempeño organizativo (DAMANPOUR *et al.*, 2009; MOL y BIRKINSHAW, 2009). El debate sobre la repercusión de la innovación en la gestión empresarial en los resultados empresariales se encuentra en pleno auge pudiéndose encontrar unas voces que aseguran que se trata de una fuente de ventajas competitivas inminentes (HAMEL, 2009), otras que afirman que su aparición genera un efecto muy débil (CAPPELLI y NEUMARK, 2001) o nulo (STAW y EPSTEIN, 2000) en el desempeño económico e incluso algunas ven en ella poco más que una moda pasajera en la práctica empresarial sin más trascendencia (STAW y EPSTEIN, 2000). Adicionalmente, indagamos sobre la relación entre las capacidades de innovación tecnológica y el desempeño organizativo, que no ha sido contrastada suficientemente (CAPON, FARLEY, LEHMAN y HULBERT, 1992; CALANTONE, CAVUSGIL y ZHAO, 2002; TSAI, 2004; GARCÍA y NAVAS, 2009). Nuestra investigación aporta evidencia empírica robusta de que tanto la innovación en la gestión empresarial como la capacidad tecnológica de la empresa repercuten de manera positiva en su desempeño.

Para desgranar este argumento y desarrollar un modelo teórico fundamentado nos apoyamos en el Enfoque Basado en los Recursos (RBV) –epígrafe 2. La evidencia empírica se consigue utilizando una muestra de 159 empresas industriales españolas y modelizando un sistema de ecuaciones estructurales mediante la técnica *Partial Least Squares* (PLS) –epígrafe 3. Los resultados alcanzados –epígrafe 4– dan lugar a una discusión y conclusiones de las que se derivan interesantes implicaciones académicas y prácticas –epígrafe 5.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA E HIPÓTESIS

2.1. El Enfoque Basado en Recursos

El Enfoque Basado en Recursos (RBV en adelante) ofrece un marco teórico esclarecedor para el análisis de la capacidad innovadora y su relación con el desempeño, ya postulado en trabajos previos (GALENDE y DE LA FUENTE, 2003; DAMANPOUR *et al.*, 2009; MOL y BIRKINSHAW, 2009;

YANG *et al.*, 2009). Este enfoque establece que un desempeño organizativo superior se consigue solo cuando la empresa posee recursos y capacidades valiosos fuente de ventajas competitivas sostenibles (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1986, 1991; AMIT y SCHOEMAKER, 1993). Dentro de este marco, la línea basada en las capacidades dinámicas establece que una mejora del desempeño organizativo se explica por la habilidad de la empresa para renovar constantemente su base de recursos y capacidades, previniendo de ese modo la imitación y consiguiendo la superioridad mediante la mejora continua (EISENHARDT y MARTIN, 2000; TEECE, PISANO y SHUEN, 1997). Trabajos recientes han destacado el valor de este marco teórico para el estudio de la innovación (DAMANPOUR *et al.*, 2009; YANG *et al.*, 2009) debido a su carácter crucial para la generación de ventajas competitivas sostenibles y, por ende, para la obtención de rentas económicas (DAMANPOUR y SCHNEIDER, 2006; DAMANPOUR y WISCHNEVSKY, 2006). Bajo el prisma del RBV, la innovación en la gestión empresarial se presenta como un activo estratégico particularmente relevante para la generación de ventajas competitivas por ser difícil de sustituir y de imitar (BARNEY, 1991). La capacidad tecnológica también origina ventajas competitivas valiosas debido, fundamentalmente, a la ambigüedad causal que le rodea (GONZÁLEZ-ÁLVAREZ y NIETO-ANTOLÍN, 2005).

2.2. Tipos de innovación

Podemos encontrar numerosas tipologías de innovación en la literatura. La que mayor trascendencia ha tenido es aquella que distingue entre innovaciones en productos e innovaciones en procesos (KNIGHT, 1967; TUSHMAN y NADLER, 1986; ETLIE y REZA, 1992). Otra clasificación muy extendida es la que distingue entre innovaciones tecnológicas (o técnicas) e innovaciones administrativas (u organizativas o de gestión) (DAMANPOUR y EVAN, 1984).

Más recientemente, el Manual de Oslo (OCDE, 2005) distingue cuatro tipos de innovaciones, dos de carácter tecnológico y dos de carácter no tecnológico. Las primeras engloban a las innovaciones en los productos o servicios que comercializa la empresa y las segundas hacen referencia a la innovación en la gestión empresarial y en *marketing* o comerciales.

El eje central de nuestro trabajo es la innovación en la gestión empresarial y se estudia su efecto en la capacidad de la empresa para introducir innovaciones tecnológicas, en productos y en procesos.

Las innovaciones en productos y en procesos las entendemos siguiendo las definiciones que ofrece el propio Manual de Oslo (2005). Las innovaciones en productos consisten en la introducción de mejoras o desarrollo de nuevos productos o servicio. Por su parte, las innovaciones en procesos se definen como la introducción de nuevos o mejorados métodos logísticos (cambios significativos en técnicas, equipamiento o *software*).

A la concepción de la innovación en la gestión empresarial se le presta una especial atención por su carácter más novedoso en la literatura sobre Dirección Estratégica así como por constituirse el eje vertebrador de este trabajo.

2.3. Innovación en la gestión empresarial

A pesar de que la innovación en la gestión empresarial es probablemente tan importante para el progreso económico y social como la innovación tecnológica (HAMEL, 2006: 82), la mayor parte de la literatura estratégica se ha centrado en el estudio de esta última (ARMBRUSTER *et al.*, 2008; DAMANPOUR *et al.*, 2009; BATTISTI y STONEMAN, 2010). El reconocimiento de la importancia de la innovación en la gestión empresarial para la competitividad empresarial ha sido tardío tanto en el ámbito académico como empresarial. Consecuentemente, no existe una definición común sobre el término (ARMBRUSTER *et al.*, 2008) (véase **tabla 1**) y la literatura existente sobre innovación en gestión es escasa y dispersa (ARMBRUSTER *et al.*, 2006, 2008; MOL y BIRKINSHAW, 2009).

TABLA 1. Definiciones sobre innovación en la gestión empresarial.

Trabajo	Terminología	Definición
DAFT (1978)	Innovación administrativa	Atañen a la estructura organizativa y los procesos administrativos
DAMANPOUR y EVAN (1984)	Innovación administrativa	Innovaciones introducidas en la estructura organizativa, en los procesos administrativos y/o en los recursos humanos.
DAMANPOUR <i>et al.</i> (1989)	Innovación administración	Lo que ocurre en el componente administrativo y afecta al sistema social organización.
HWANG (2004)	Innovación en gestión	Diseño de la estructura organizativa, de los procesos y del sistema de recursos humanos.
OCDE (2005)	Innovación en gestión	Implementación de un nuevo método organizativo en las prácticas, organización en el trabajo o las relaciones externas.
HAMEL (2006)	Innovación en administración	Un inicio marcado por los principios tradicionales de gestión, procesos y prácticas o apartarse de las tradicionales formas de organización que altera significativamente la forma en que se realiza el trabajo de la administración.
ARMBRUSTER <i>et al.</i> (2006, 2008)	Innovación en gestión	Incluyen los cambios en la estructura y procesos de una organización debido a la aplicación de nuevos conceptos de gestión y de trabajo y prácticas, tales como la puesta en práctica del trabajo en equipo en la producción, gestión de cadena de suministro o sistemas de gestión de calidad.
BIRKINSHAW, HAMEL y MOL (2008)	Innovación en gestión empresarial	La invención y aplicación de una práctica de gestión, procesos, estructura o técnica que es nueva en el estado de la técnica y está destinado a promover las metas de la organización.
MOL y BIRKINSHAW (2009)	Innovación en gestión	Introducción de prácticas que son nuevas para la empresa y la intención de mejorar los resultados empresariales.
BATTISTI y STONEMAN (2010)	Innovación en gestión	La innovación implica nuevas prácticas de gestión, nueva organización, nuevos conceptos de <i>marketing</i> y nuevas estrategias empresariales.

FUENTE: elaboración propia.

Las primeras investigaciones científicas sobre innovación se referían a ella como innovación administrativa (DAFT, 1978; DAMANPOUR y EVAN, 1984; DAMANPOUR *et al.*, 1989; DAMANPOUR, 1991; ETTLIE y REZA, 1992) y la definían como aquella que atañe, fundamentalmente, a los cambios introducidos en la estructura organizativa y en las prácticas de recursos humanos. Las investigaciones más recientes, en cambio, se refieren a esta como *management innovation* (HAMEL, 2006, 2007, 2009; MOL y BIRKINSHAW, 2009) o, como en el caso de este trabajo, *innovación en la gestión empresarial* (OCDE, 2005; ARMBRUSTER *et al.*, 2006). En este trabajo, adoptamos la terminología y definición propuesta por la OCDE ya que consideramos que esta adquiere un carácter integrador que engloba y recoge la esencia tanto de las definiciones más tradicionales como de las más modernas. Concretamente, la OCDE (2005) define la innovación en gestión como la implementación de un nuevo método organizativo en las prácticas de negocio de la empresa, en la organización del trabajo o en las relaciones externas de la empresa con otros agentes. Las directrices que ofrece la OCDE (2005) para distinguir a este tipo de innovación de otros cambios organizativos es que la implementación de un método organizativo (en las prácticas de negocio, en la organización del trabajo o en las relaciones externas) no ha sido utilizado antes en la empresa y es el resultado de una decisión estratégica de la dirección.

Concretamente, la *innovación en las prácticas de negocio* implican la implementación de nuevos métodos para la organización de las rutinas y procedimientos para llevar a cabo el trabajo (p.e., desarrollo de bases de datos con las mejores prácticas, mejorar la retención del trabajo o introducir nuevos sistemas de gestión). Las *innovaciones en la organización del trabajo* consisten en la implementación de nuevos métodos para distribuir la responsabilidad y la toma de decisiones entre los empleados así como también se incluyen aquí nuevas técnicas para la estructuración de las actividades. Finalmente, la implantación de *nuevos métodos organizativos en las relaciones externas de la empresa con otros agentes* se define como la implementación de nuevas maneras de gestionar las relaciones con otras empresas o instituciones públicas (p.e., colaboración con centros de investigación, colaboración con clientes, métodos de integración de proveedores o subcontratación).

La literatura dedicada al estudio de la innovación en la gestión empresarial es aún escasa (ARMBRUSTER *et al.*, 2006, 2008; MOL y BIRKINSHAW, 2009), especialmente la que aporta evidencia empírica (BATTISTI y STONEMAN, 2010). Exceptuando algunas aportaciones tempranas (DAMANPOUR *et al.*, 1989), no ha sido hasta la década del 2000 cuando se ha reconocido la importancia competitiva de la innovación en la gestión empresarial y se ha producido la eclosión de una nueva línea de investigación. Mucho ha tenido que ver en esto el reconocimiento de la OCDE en 2005 de la innovación en la gestión empresarial como un tipo particular de innovación, junto con la innovación en productos, en procesos y en *marketing*. Concretamente, se ha profundizado en su conceptualización (BIRKINSHAW y MOL, 2006; HAMEL, 2006, 2007, 2009; ARMBRUSTER *et al.*, 2006, 2008) y se han propuesto instrumentos para su medición (ARMBRUSTER *et al.*, 2006, 2008; CAMISÓN y VILLAR, 2010). La literatura también se ha interesado por su proceso de desarrollo (HAMEL, 2006, 2007, 2009; BIRKINSHAW *et al.*, 2008), las fuentes que favorecen su desarrollo (MOL y BIRKINSHAW, 2009), el comportamiento empresarial ante su adopción (O'MAHONEY, 2007) y su repercusión en el desempeño organizativo (MAZZANTI *et al.*, 2006; MOL y BIRKINSHAW, 2009; DAMANPOUR, WALKER y AVELLANEDA, 2009; CAMISÓN y VILLAR, 2010). Asimismo, se han empezado a explorar prácticas innovadoras particulares (PRAJOGO y SOHAL, 2006; PERDOMO-ORTIZ *et al.*, 2009; CAPPELLI y NEUMARK, 2001; ULUSOY, 2003; MAZZANTI *et al.*, 2006). No obstante, poco se conoce todavía sobre las consecuencias de la innovación en la gestión empresarial (DAMANPOUR *et al.*, 2009; MOL y BIRKINSHAW, 2009).

2.4. Innovación en la gestión empresarial y capacidades de innovación tecnológica

La estrecha relación entre la innovación en la gestión empresarial y tecnológica ha sido puesta de relieve desde bien temprano (BURNS y STALKER, 1961; KIMBERLY y EVANISKO, 1981; DAMANPOUR y EVAN, 1984). No obstante, el papel antecedente o facilitador de las innovaciones organizativas en el desarrollo de capacidades innovadoras tecnológicas, aunque ha sido argumentado de manera teórica en la literatura previa (ARMBRUSTER *et al.*, 2006, 2008), todavía no ha sido demostrado empíricamente de manera fehaciente. En este sentido, el trabajo de DAMANPOUR *et al.* (1989) constituye una notable excepción. En un estudio empírico sobre una muestra de bibliotecas americanas los autores encuentran que las innovaciones administrativas facilitan las innovaciones tecnológicas a lo largo del tiempo. No obstante, los autores advierten de la necesidad de contrastar el modelo propuesto para su generalización a otras poblaciones organizativas. Cabe destacar también el trabajo de PINI y SANTANGELO (2005) donde se estudia el papel explicativo de las prácticas de organización del trabajo desverticalizadas (de-verticalized) sobre la innovación en productos, procesos y en calidad. Aunque este trabajo no habla explícitamente de *innovación en la gestión empresarial*, la conceptualización que ofrece sobre las prácticas organizativas del trabajo se asemeja a esta en gran medida. Lo mismo ocurre en el trabajo de LAURSEN y FOSS (2003), donde se estudia el papel determinante de las nuevas prácticas de gestión de los recursos humanos en el desempeño innovador tecnológico. Recientemente, han aparecido algunos trabajos que han enfatizado el carácter complementario de la innovación en la gestión empresarial y tecnológica (PIVA, SANTARELLI y VIVARELLI, 2005; DAMANPOUR, WALKER y AVELLANEDA, 2009; MARTÍNEZ-ROS y LABEAGA, 2009; BATTISTI y STONEMAN, 2010), demostrando que existe un efecto sinérgico entre los dos tipos de innovación de manera que se convierten en complementarios y no sustitutos.

Sobre la base del RBV, en este trabajo argumentamos que la innovación en la gestión empresarial favorecerá el desarrollo de capacidades tecnológicas a través de diversas vías. La *introducción de nuevas prácticas de negocio* como, por ejemplo, el uso de prácticas de gestión de la calidad, puede favorecer el estímulo de las capacidades organizativas que promueven el desarrollo de nuevos productos y procesos o la introducción de mejoras en los ya existentes. En este sentido, LAURSEN y FOSS (2003) encuentran evidencia empírica de que las prácticas de gestión de los recursos humanos influyen significativamente en la innovación tecnológica. De manera similar, la introducción de *innovaciones en el puesto de trabajo* como son la descentralización en la toma de decisiones o el uso de grupos de trabajo interfuncionales son, en definitiva, prácticas que promueven el carácter orgánico de la estructura organizativa. El carácter orgánico que promueve la innovación tecnológica está bien reconocido en la literatura (BURNS y STALKER, 1961). Una estructura orgánica da a los empleados una mayor libertad para llevar a cabo su trabajo, más oportunidades para experimentar y, por tanto, para innovar (PIERCE y DELBECQ, 1977). Específicamente, un bajo grado de centralización favorece la generación y la exploración de conocimiento (TEECE, 2000), proporcionando incentivos para la rápida toma de decisiones, la creatividad, la experimentación, la libertad para actuar, una mayor interacción entre perspectiva y un amplio abanico de soluciones a los problemas (HAGE y AIKEN, 1967; LAWRENCE y LORSCH, 1967; MINZTBERG, 1979). El uso de equipos de trabajo interfuncionales y las responsabilidades flexibles del trabajo también favorecerán la comunicación interdepartamental y el flujo de conocimiento lateral. Este contexto es idóneo, por tanto, para desarrollar capacidades tecnológicas que permitan concebir nuevos productos y procesos o mejoras de los mismos. La instauración de *relaciones externas innovadoras* también

puede ayudar al desarrollo de capacidades tecnológicas. De hecho, son muchas las empresas que actualmente confían en las relaciones externas para adquirir nuevo conocimiento tecnológico utilizando, por ejemplo, acuerdos de cooperación. La colaboración interorganizativa es un vehículo importante para la generación de capacidades tecnológicas (SCHOEMAKERS y DUYSTERS, 2006). Según la lógica del RBV, la cooperación con agentes externos es un medio de conseguir aquellas capacidades que la empresa no puede desarrollar por sí sola y que obtiene más eficientemente a través del mercado (DAS y TENG, 2000).

Particularmente, en cuanto a la relación entre la innovación en la gestión empresarial y el desarrollo de capacidades tecnológicas basadas en la innovación en productos, PINI y SANTAGELO (2003) demuestran que el uso de prácticas de organización del trabajo desverticalizadas (de-verticalized) (como son los grupos de trabajo o la rotación en los puestos de trabajo) aumentan la probabilidad de introducir innovaciones en productos. Trabajos previos también han demostrado que la participación en acuerdos de cooperación favorece el desarrollo de capacidades distintivas que permiten el desarrollo de la innovación en productos (FAEMS, VAN LOOY y DEBACKERE, 2005; CAMISÓN *et al.*, 2010; NIETO y SANTAMARÍA, 2007; ZENG, XIE y TAM, 2010). Igualmente, cabe considerar el trabajo de HWANG (2004) donde se ilustra, mediante el estudio de una empresa cosmética coreana, la importancia de la introducción de la innovación en la gestión empresarial para el éxito de la innovación en productos. El caso analizado evidencia el carácter crucial de los cambios introducidos en el diseño de la estructura organizativa apropiada, en los procesos de gestión y en el sistema de recursos humanos para el desarrollo de un nuevo producto, que aseguraron su éxito competitivo.

Considerando los argumentos anteriores, proponemos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1a (H1a): *La innovación en la gestión empresarial ejercerá un efecto positivo en el desarrollo de capacidades tecnológicas basadas en la innovación en productos.*

Sobre la relación entre la innovación en la gestión empresarial y la generación de capacidades innovadoras basadas en la innovación en procesos, CAMISÓN (2001) subraya la estrecha relación entre las innovaciones organizativas y la innovación en procesos, argumentando que la gestión de las formas organizativas innovadoras mejora cuando se introducen este tipo de innovaciones. Además, el interés de una empresa en la introducción de nuevas prácticas de negocio como pueden ser el control de la calidad y la reingeniería puede motivarla para ser más eficiente y, por tanto, a desarrollar sus habilidades para la introducción de innovaciones en procesos (DAMANPOUR y GOPALAKRISHNAN, 2001). En el terreno empírico, PINI y SANTAGELO (2003) demuestran que el uso de prácticas de organización del trabajo desverticalizadas aumentan la probabilidad de introducir innovaciones en procesos. Otras innovaciones organizativas como son las relaciones externas de la empresa como la participación en acuerdos de cooperación también se han asociado positivamente con el desarrollo de capacidades distintivas en innovación en procesos (CAMISÓN *et al.*, 2010).

Con todo esto, establecemos la hipótesis:

Hipótesis 1b (H1b): *La innovación en la gestión empresarial ejercerá un efecto positivo en el desarrollo de capacidades tecnológicas basadas en la innovación en procesos.*

2.5. Innovación en la gestión empresarial, capacidades tecnológicas y desempeño organizativo

La relación entre la innovación y el desempeño organizativo ha sido ampliamente estudiada (DAMANPOUR y EVAN, 1984; DAMANPOUR *et al.*, 1989; DAMANPOUR *et al.*, 2009). La mayoría del trabajo empírico disponible analiza el impacto en el desempeño organizativo del desempeño innovador tecnológico –innovación como *output*– (MARTÍNEZ-SÁNCHEZ *et al.*, 2009) o del esfuerzo tecnológico en innovación –innovación como *input*–. Un conjunto más reducido de trabajos, normalmente desarrollados desde el RBV, se concentran en el estudio de la capacidad innovadora –innovación como *capacidad organizativa*– y su efecto en el desempeño organizativo (CALANTONE *et al.*, 2002; TSAI, 2004; GARCÍA-MORALES *et al.*, 2008; YANG *et al.*, 2009). En este último caso, la definición de la capacidad innovadora de la empresa normalmente se limita a considerar aquellas capacidades tecnológicas que permiten el desarrollo de nuevos productos y procesos, considerándose en trabajos muy puntuales el caso de la innovación en la gestión empresarial. Una limitación de estos trabajos es que suelen considerar los distintos tipos de capacidades para la innovación de manera simultánea, por ejemplo, contemplando el impacto agregado de la innovación en productos, procesos y organizativa en el desempeño; bien operativizando la innovación como un constructo latente de segundo orden con tres dimensiones, una por cada tipo de innovación (e.g., YAMIN *et al.*, 1997; SANZ-VALLE *et al.*, 2007), bien considerando los distintos tipos de innovación en un único constructo latente (YANG *et al.*, 2009). Aunque esta evidencia es valiosa, creemos que es necesario seguir avanzando en la argumentación anterior, analizando la contribución independiente de cada uno de los tipos de innovación (organizativa, en productos y en procesos) en el desempeño organizativo.

En cuanto a la innovación en la gestión empresarial, y siguiendo la lógica del RBV, consideramos que la innovación en gestión es una inmediata fuente de ventajas competitivas (GOLDMAN, NAGEL y PREISS, 1995) que puede producir mejoras en el desempeño organizativo (ODCE, 2005). El RBV entiende las diferencias en el desempeño organizativo como consecuencia de las características internas de la organización. El principal postulado de este enfoque establece que solo las empresas que posean activos estratégicos serán capaces de desarrollar ventajas competitivas sostenibles y, por tanto, conseguir un desempeño superior. En primer lugar, los activos estratégicos se caracterizan por su escasez, adecuación a los factores clave en la industria, durabilidad, dificultad para ser sustituidos o imitados y por la apropiabilidad de las rentas que generan (PETERAF 1993; GRANT 1996; AMIT y SCHOEMAKER 1993; BARNEY, 1991, 1986; WERNERFELT 1984). En segundo lugar, las ventajas competitivas sostenibles descansan en las capacidades dinámicas de la empresa, entendidas estas como la habilidad para adaptarse y reconfigurar los recursos y capacidad para innovar (EISENHARDT y MARTIN 2000; GRANT 1996). La innovación en la gestión empresarial se configura como un activo estratégico fundamental para el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles capaz de generar rentas superiores, puesto que cumple las condiciones establecidas para ello.

Sin embargo, la literatura previa ofrece muy poca evidencia empírica sobre la relación entre la innovación en la gestión empresarial y el desempeño organizativo (ARMBRUSTER *et al.*, 2008; MOL y BIRKINSHAW, 2009). Además, los escasos trabajos que abordan esta cuestión no llegan a un consenso claro. Podemos encontrar trabajos a favor (MAZZANTI *et al.*, 2006; MOL y BIRKINSHAW, 2009) y en contra (STAW y EPSTEIN, 2000) de la consideración de la innovación en la gestión empresarial como vía hacia la consecución de un desempeño superior. No obstante, el número de trabajos que corroboran el efecto

económico beneficioso de la innovación en la gestión empresarial es mayor. Por ejemplo, MAZZANTI *et al.* (2006) a través de un análisis cuantitativo demuestran que el desempeño organizativo está positiva y significativamente relacionado con la innovación en la gestión empresarial, concluyendo que las empresas que poseen un mejor desempeño están comprometidas más extensamente con los cambios organizativos. Pero, sobre todo, podemos encontrar un gran número de trabajos que han demostrado el efecto positivo que ejercen en el desempeño organizativo el uso de algunas prácticas organizativas innovadoras concretas como son la aplicación de sistemas de gestión de la calidad (OSTERMAN, 1994; PRAJOGO y SOHAL, 2006; PERDORMO-ORTIZ *et al.*, 2009) o el uso de prácticas de gestión de alto desempeño (OSTERMAN, 1994; CAROLI y VAN REENE, 2001; GREENAN, 2003; PIVA y VIVARELLI, GREENAN, 2003).

En este trabajo, siguiendo la lógica del RBV, consideramos que la innovación en la gestión empresarial ejercerá un efecto positivo en el desempeño organizativo. Las innovaciones organizativas son específicas del sistema en que se generan, el cual es normalmente un sistema social altamente complejo en el que intervienen un amplio conjunto de actores y relaciones (BIRKINSHAW y MOL, 2006). Además, las innovaciones organizativas son tácitas por naturaleza, en mayor medida además que las innovaciones tecnológicas (BIRKINSHAW y MOL, 2006). Estas características fundamentales de la innovación en la gestión empresarial le confieren una capacidad única de crear ventajas competitivas a largo plazo (HAMEL, 2009). Además, debe considerarse que el fin último de la introducción de las innovaciones organizativas es aumentar el desempeño organizativo (HAMEL, 2009). Considerando estas argumentaciones, establecemos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2 (H2): *La innovación en la gestión empresarial ejerce un efecto positivo en el desempeño organizativo.*

En el caso de las capacidades tecnológicas innovadoras, consideramos que estas también ejercerán un impacto positivo en el desempeño organizativo. Numerosos trabajos han reconocido que las capacidades tecnológicas son un elemento determinante de la competitividad empresarial (AFUAH, 2002; TSAI, 2004). Siguiendo las premisas del RBV, las capacidades tecnológicas también son fundamentales para la generación y sostenibilidad de ventajas competitivas (PRAHALAD y HAMEL, 1990; BARNEY *et al.*, 2001), por ser especialmente difícil su imitabilidad (GONZÁLEZ-ÁLVAREZ y NIETO-ANTOLÍN, 2005).

El reconocimiento teórico del potencial estratégico de los conocimientos tecnológicos tiene ya un soporte empírico suficiente (MARTÍNEZ-SÁNCHEZ *et al.*, 2009). Por ejemplo, TSAI (2004) demuestra que la capacidad tecnológica de las empresas de la industria electrónica taiwanesas les confiere una ventaja competitiva que se traduce en una mejora de su desempeño empresarial. En un contexto distinto, TUOMINEN y HYVÖNEN (2004) demuestran que la capacidad de innovación tecnológica influye positivamente en la superioridad competitiva de la empresa en el contexto de los canales de *marketing*. En el caso español, GONZÁLEZ-ÁLVAREZ y NIETO-ANTOLÍN (2005), con una muestra de 258 empresas industriales españolas, encuentran evidencia de que las capacidades tecnológicas están protegidas por la ambigüedad causal que les rodea, justificándose así que estas impacten de manera positiva en el desempeño organizativo. De un modo similar, GARCÍA y NAVAS (2007) constatan que la dotación de capacidades tecnológicas de explotación y exploración se relaciona directamente con los resultados empresariales en el contexto de la industria biotecnológica española. Sin embargo, no se ha sondeado empíricamente el efecto individual de las capacidades tecnológicas en productos y procesos sobre el desempeño. Siguiendo la lógica del RBV y los argumentos ya expuestos, establecemos que si la empre-

sa desarrolla sus capacidades tecnológicas para la introducción de innovaciones en productos y en procesos encontrará un efecto positivo en su desempeño organizativo, al estar generando un activo estratégico valioso determinante del desempeño organizativo (PRAHALAD y HAMEL, 1990; BARNEY *et al.*, 2001; TSAI, 2004). Esta idea queda reflejada en las siguientes hipótesis:

Hipótesis 3a (H3a): *Las capacidades de innovación tecnológicas basadas en la innovación en productos ejercen un efecto positivo en el desempeño organizativo.*

Hipótesis 3b (H3b): *Las capacidades de innovación tecnológicas basadas en la innovación en procesos ejercen un efecto positivo en el desempeño organizativo.*

3. METODOLOGÍA

3.1. Base de datos

Para estudiar empíricamente la relación entre la innovación en la gestión empresarial, las capacidades tecnológicas innovadoras y el desempeño organizativo utilizamos información que procede de una base de datos primaria de empresas industriales españolas. En la **tabla 2** se presentan las especificaciones técnicas del estudio. Las empresas de la muestra fueron extraídas de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Con la finalidad de encontrar la mayor diversidad posible en los comportamientos innovadores, definimos un universo que incluyese empresas de todos los sectores industriales ¹ y con heterogeneidad por tamaño. Dado que estamos analizando las características y el desempeño de los modelos organizativos de la producción adoptables en la industria, las empresas consideradas se dedican a actividades secundarias excluyéndose pues el sector servicios. Atendiendo a estas premisas, la población objeto de estudio ofrecida por SABI quedó formada por 2.154 empresas que pertenecen a un total de 30 sectores industriales (SIC a dos dígitos). La recolección de información se realizó a partir de una encuesta auto-administrada, que fue dirigida a los directores-gerentes de las empresas. Tras el trabajo de campo, se obtuvieron 175 respuestas, de las cuales se eliminaron 16 debido a que los cuestionarios estaban incompletos o no habían sido contestados rigurosamente, como dejaban ver las preguntas de control incluidas. Finalmente, la muestra pues está formada por 159 empresas españolas que pertenecen a un total de 19 industrias y que poseen tamaños organizativos que varían entre 10 y más de 500 empleados. En la **tabla 3** se observa la distribución de las empresas que conforman la muestra por sector de actividad.

TABLA 2. *Ficha técnica del estudio.*

Universo	Empresas industriales
Ámbito geográfico	Nacional
.../...	

¹ Con la excepción de los sectores energético y del petróleo, a fin de evitar que el gran tamaño de las empresas que operan en estas actividades distorsionara los datos de la muestra finalmente conseguida.

.../...	
Obtención de información	A través de cuestionario estructurado, cumplimentado mediante entrevista personal o formulario electrónico ²
Población	2.154 empresas
Tamaño de la muestra	159 empresas
Unidad de análisis	Empresa
Persona a quien se dirige la encuesta	Director general
Fecha del trabajo de campo	Abril-noviembre 2006

TABLA 3. *Sectores a los que pertenecen las empresas que conforman la muestra.*

Código CNAE	Descripción	N.º empresas
15	Industria de productos alimenticios y bebidas	5
17	Industria textil	9
18	Industria de la confección y de la peletería	2
20	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles	2
21	Industria del papel	3
22	Edición, artes gráficas y reproducción	2
24	Industria química	11
25	Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	13
26	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	27
27	Metalurgia	7
28	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	15
29	Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	17
30	Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos	2
31	Fabricación de maquinaria y material eléctrico	7
32	Fabricación de material electrónico	4
33	Fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos	1
34	Fabricación de vehículos de motor y remolques	3
36	Fabricación de muebles y otras industrias manufactureras	6
45	Construcción	23
	TOTAL	159

² Se ha contrastado que el método de recolección de información no sesga los resultados obtenidos.

3.2. Técnicas estadísticas

El método de análisis utilizado para contrastar empíricamente las hipótesis propuestas es el análisis de ecuaciones estructurales a través de la técnica *Partial Least Squares* (PLS) (WOLD, 1966; CHIN, 1998a, 1998b, 2001) utilizando el paquete estadístico PLS-Graph 03.00 (CHIN, 2003). Se escogió esta técnica frente a los sistemas de ecuaciones estructurales basados en las covarianzas (como son EQS o AMOS) por dos motivos. Primero, PLS es particularmente adecuado para trabajar con muestras pequeñas. Aunque la muestra manejada en este estudio es representativa de la población, se trata de una muestra pequeña. Segundo, PLS permite la inclusión simultánea en un mismo modelo estructural de constructos formativos y reflectivos, mientras que esto no es posible en el caso de los modelos basados en covarianzas (CHIN y NEWSTED, 1999). En nuestro trabajo, la innovación organizativa adquiere un carácter formativo, tal y como se explica en la siguiente sección.

La modelización de un sistema de ecuaciones estructurales mediante la técnica PLS implica llevar a cabo dos fases: evaluación del modelo de medida y evaluación del modelo estructural (BARCLAY, HIGGINS y THOMPSON, 1995). En la siguiente sección se describen los resultados alcanzados en cada una de las fases.

3.3. Medida de las variables

Todas las variables fueron medidas como factores latentes de primer orden con escalas multi-ítems basadas en las percepciones directivas, con excepción de la innovación en la gestión empresarial y el desempeño que fueron medidos como factores latentes de segundo orden. Esta aproximación requiere escoger entre la definición de los factores de segundo orden molares y moleculares³. En este trabajo, la innovación en la gestión empresarial se define como un factor de segundo orden molar. Por ejemplo, la introducción de una innovación en las prácticas de negocio no implica un cambio similar en la innovación en los puestos de trabajo, por tanto, definir este constructo como un factor de segundo orden molar es apropiado. Siguiendo este mismo razonamiento, el desempeño organizativo ha sido definido como un factor molecular de segundo orden.

A continuación se explican más detenidamente los instrumentos utilizados para medir todos los constructos implicados en el modelo teórico planteado. En el anexo aparecen las escalas de medida completas de todas las variables.

Innovación en la gestión empresarial. Para medir este constructo utilizamos la escala de medida previamente validada en el trabajo de CAMISÓN y VILLAR-LÓPEZ (2010). Esta escala de medida está basada en la definición que ofrece la OCDE (2005) de este concepto, y que ha sido adoptada en este trabajo. Se trata de un factor latente de segundo orden molar, porque el incremento en una de

³ Mientras que una actitud molar representa un constructo emergente formado por factores de primer orden, la aproximación molecular hipotetiza que un constructo latente existe por el reflejo de los factores de primer orden (CHIN y GHOPAL, 1995). Es decir, si el cambio en una de las dimensiones que conforman el constructo latente de segundo orden produce un cambio similar en las otras dimensiones una aproximación molecular es más apropiada. En otro caso, la aproximación molar es más adecuada (CHIN y GHOPAL, 1995).

las dimensiones no implica que el resto de dimensiones varíen de manera similar. La escala distingue tres dimensiones, cada una de las cuales está medida con tres ítems reflectivos.

Capacidad para la innovación en productos. Definimos esta variable como un constructo latente de primer orden formado por cinco ítems reflectivos que han sido generados a partir de las directrices del Manual de Oslo (OCDE, 2005).

Capacidad para la innovación en procesos. Definimos esta variable como un constructo latente de primer orden formado por 11 ítems reflectivos que han sido generados a partir de las directrices del Manual de Oslo (OCDE, 2005).

Desempeño organizativo. Esta variable se mide mediante un constructo latente de segundo orden de carácter molecular. Distinguimos dos dimensiones latentes que hemos denominado «desempeño económico» y «desempeño en satisfacción», que a su vez están medidos por 4 y 4 indicadores respectivamente. Para generar los indicadores que conforman la escala de medida nos referimos al trabajo de CAMISÓN (1999), que han sido posteriormente utilizados en trabajos como los de LIN y GERMAIN (2003) o NAHM, VONDEREMBSE y KOUFTEROS (2003).

Trabajos como los de CONANT, MOKWA y VARADARAJAN (1990) han advertido de la posible desviación implícita en las percepciones directivas sobre el desempeño de su empresa. Por tanto, debe extremarse la precaución cuando se evalúa el riesgo de varianza de los métodos comunes, como que los datos provengan de la misma fuente. Es importante, pues, verificar la validez convergente de las medidas objetivas y subjetivas del desempeño. De este modo, aseguramos que las escalas utilizadas realmente miden el constructo para el que fueron diseñadas.

La validez convergente de la medida de desempeño fue verificada a través de los coeficientes de correlación de la autoevaluación con medidas objetivas exógenas de la empresa de dos indicadores que conforman la escala: ROA y margen de beneficio.

Los indicadores del desempeño exógenos fueron tomados de la base de datos SABI –base de datos de la cual se consiguió la muestra de empresas. Los datos que esta base de datos ofrece no estaban en ese momento actualizados con la fecha en que se desarrolló el trabajo de campo. Así, mientras que los datos del trabajo de campo pertenecen al año 2006, los indicadores obtenidos de la base de datos SABI sobre los indicadores más relacionados con los utilizados en la encuesta pertenecen al año 2005.

Además, estos indicadores exógenos no estaban disponibles para todas las empresas de la muestra. Finalmente, los datos exógenos sobre el desempeño fueron obtenidos de 105 y 112 empresas, dependiendo del indicador considerado. Este es el número de empresas de la muestra cuya información estaba disponible en la base de datos SABI.

Las correlaciones entre los indicadores objetivos y subjetivos del desempeño ($ROA \% = 0.269$; $MARGEN DE BENEFICIO = 0.311$) no son muy elevadas, aunque sí que son estadísticamente significativas al nivel 0.01, por lo que puede afirmarse que existe validez convergente entre unas y otras medidas.

Además, para mitigar el problema de la varianza común o del efecto de autocorrelación, seguimos el procedimiento sugerido por WILLIAMS, COTE y BUCKLEY (1989) y PODSAKOFF y ORGAN (1986) de situar las variables dependientes después de las variables independientes en el cuestionario, en un intento por reducir el impacto implícito de los entrevistados. Este procedimiento ha sido previamente adoptado en otros trabajos sobre estrategia (e.g., SPANOS y LIOUKAS, 2001).

3.4. Variables de control

Por último, deben incluirse en el modelo a modo de variables de control aquellas sobre las que la literatura previa ha demostrado que mantienen algún tipo de relación con las variables que conforman el modelo.

En este trabajo se han incluido como variables de control en el modelo las principales variables de contingencia identificadas por MINTZBERG (1979). Concretamente, se han introducido como variables de control la edad organizativa, el tamaño organizativo y la incertidumbre del entorno (MINTZBERG, 1979; PORTER, 1980).

La medida utilizada para el tamaño organizativo ha sido el número de empleados. La edad de la empresa ha sido operativizada a través de la diferencia entre el año 2006 (año en que se realizó el trabajo de campo) y el año de constitución de la empresa. Por último, la incertidumbre ambiental ha sido operativizada a través de un ítem de valoración subjetiva que mide la frecuencia de los cambios sociales, políticos o culturales que afecten a la turbulencia del entorno. Este ítem varía en una escala tipo Likert que varía de 1 a 7 puntos donde 1 equivale a *Nivel muy Bajo* y 7 a *Nivel muy Alto*.

La **tabla 4** muestra los estadísticos descriptivos de todas las variables implicadas en el modelo así como la matriz de correlaciones.

TABLA 4. *Medias, desviaciones estándar y correlaciones entre las variables del estudio.*

	Variable	Media	Desv. Típ.	1	2	3	4	5	6
1	Innovación en gestión	4.857	0.929	1.000					
2	Cap. inn. productos	4.859	1.045	0.458**	1.000				
3	Cap. inn. procesos	5.066	0.954	0.737**	0.628**	1.000			
4	Desempeño organizativo	4.908	0.869	0.571**	0.482**	0.581**	1.000		
5	Edad	36.642	3.370	0.111	0.107	0.154	0.018	1.000	
6	Tamaño	4.668	1.331	0.139	0.054	0.139	0.210**	0.210**	1.000
7	Incertidumbre ambiental	4.022	0.531	0.033	0.177*	0.025	-0.049	0.170	0.050

** Valores estadísticamente significativos al 0.01; * Valores estadísticamente significativos al 0.05.

4. RESULTADOS

4.1. Modelo de medida

La fiabilidad individual de los ítems se evaluó mediante las cargas factores. CARMINES y ZELLER (1979) recomiendan que estas sean iguales o superiores a 0.707. La **tabla 5** muestra las cargas factores de todos los constructos implicados en el modelo teórico. Todas las cargas factores superan este límite, excepto los ítems PDI1 y PDI2 de la escala capacidades para la innovación de productos y los ítems PCI3, PCI4, PCI7 y PCI8 de la escala capacidades de innovación en procesos. Sin embargo, algunos investigadores (CHIN, 1998b) recomiendan que esta regla empírica no debe ser tan estricta en el caso de escalas exploratorias o cuando estas se aplican en distintos contextos, en estos casos, cargas factoriales de 0.5 o 0.6 pueden ser consideradas aceptables. Por tanto, estos ítems se mantuvieron en las escalas.

En el caso de los constructos molares de segundo orden, deben examinarse los pesos en lugar de las cargas factoriales (CHIN, 1998a). Este es el caso de la innovación en la gestión empresarial. No se exige que los pesos alcancen un nivel mínimo pero sí que se examine la inexistencia de multicolinealidad en las medidas formativas (DIAMANTOPOULUS y WINKLHOFFER, 2001). Para descartar la existencia de este problema, examinamos el índice de inflación de la varianza (VIF), que fue calculado con el *software* SPSS 15.0 para Windows. Los resultados indican que no existen problemas derivados de la multicolinealidad puesto que el VIF se encuentra muy por debajo del nivel máximo aceptable de 10 (KLEINBAUM *et al.*, 1988), tal y como puede observarse en la **tabla 5**.

También se debe evaluar la fiabilidad del constructo, analizando el indicador denominado fiabilidad conjunta. NUNNALLY (1978) recomienda un valor de 0.8 para este indicador. En la **tabla 3** presentamos los valores de este índice, que excede el nivel mínimo requerido.

Para evaluar la validez convergente se debe examinar el índice AVE (*Average Variance Extracted*). FORNELL y LARCKER (1981) recomiendan que este debe de ser igual o mayor a 0.5. La **tabla 3** muestra como el AVE de todos los constructos es satisfactorio.

Finalmente, para comprobar la validez discriminante es necesario comparar la raíz cuadrada del indicador AVE de todos los constructos latentes medidos con indicadores reflectivos con las correlaciones entre constructos. La raíz cuadrada del AVE debe ser superior a las correlaciones para que exista validez discriminante. La **tabla 6** muestra como esta condición se cumple en todos los casos.

TABLA 5. Resultados del modelo de medida^a.

Factores	VIF	Weight	SL	SE	t-value ^b	CR	AVE ^c
Innovación en gestión (factor 2.º orden molar)						n.a.	n.a.
Inn. prácticas de negocio	2.806	0.928					

.../...

Factores	VIF	Weight	SL	SE	t-value ^b	CR	AVE ^c
.../...							
Inn. puesto trabajo	2.620	0.833					
Inn. relaciones externas	1.401	0.781					
Cap. inn. producto (reflectivo)						0.849	0.533
PDI1			0.630****	0.098	6.415		
PDI2			0.638****	0.109	5.805		
PDI3			0.762****	0.049	15.382		
PDI4			0.785****	0.055	14.241		
PDI5			0.814****	0.048	16.733		
Cap. Inn. proceso (reflectivo)						0.919	0.510
PCI1			0.738****	0.051	14.321		
PCI2			0.757****	0.058	12.963		
PCI3			0.655****	0.070	9.214		
PCI4			0.623****	0.071	9.314		
PCI5			0.731****	0.039	18.357		
PCI6			0.806****	0.063	12.742		
PCI7			0.655****	0.078	8.357		
PCI8			0.566****	0.070	8.087		
PCI9			0.736****	0.039	18.996		
PCI10			0.791****	0.061	13.053		
PCI11			0.742****	0.067	11.076		
Desempeño organizativo (factor 2.º orden molecular)						0.853	0.744
Desempeño económico			0.813****	0.051	15.948		
Desempeño satisfacción			0.910****	0.016	58.208		
Tamaño			1.000	0.000	0.000	1.000	1.000
Edad			1.000	0.000	0.000	1.000	1.000
Incertidumbre			1.000	0.000	0.000	1.000	1.000

Notas:

SL: carga factorial, SE: error estándar, CR: fiabilidad conjunta, VIF: Índice de inflación de la varianza.

**** p < 0.001, *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1.

^a Véase el apéndice para la descripción de los ítems.

^b T-values mayores que 1.645 son significativos al 5 por 100.

^c Porcentaje de la varianza explicada de los ítems de la variable latente.

n.a.: no aplicable.

TABLA 6. *Contraste de la validez discriminante.*

	Cap. Inn. Producto	Cap. Inn. Procesos
Cap. inn. producto	(0.730)	
Cap. inn. procesos	0.613	(0.714)
Desempeño organizativo	0.489	0.633

Nota: Los valores entre paréntesis de la diagonal son la raíz cuadrada del AVE. Los elementos fuera de la diagonal son las correlaciones entre constructos.

4.2. Modelo estructural

La **tabla 7** y la **figura 1** resumen los resultados del modelo estructural contrastado.

Para obtener estos resultados se realizó un remuestreo con la técnica *bootstrap* con 500 submuestras, tal y como recomienda CHIN (2001). El R^2 de los constructos endógenos excede el valor mínimo recomendado de 0.1 establecido por FALK y MILLER (1992: 80). Además, el R^2 del constructo Desempeño Organizativo indica que el modelo propuesto indica el 49.8 por 100 de la varianza del constructo, indicando un nivel muy satisfactorio de predicibilidad.

Para analizar la fortaleza en las relaciones entre constructos, se debe analizar el valor de los coeficientes *path* (β) y su nivel de significación, que conjuntamente permiten contrastar las hipótesis propuestas. Como puede observarse en la **tabla 7**, la innovación en gestión ejerce un efecto positivo y significativo en las capacidades de innovación en productos ($\beta = 0.462$, $t = 6.948$) y en procesos ($\beta = 0.792$, $t = 29.152$), confirmando las hipótesis H1a y H1b. En relación con las relaciones entre la innovación y el desempeño, los resultados muestran que la innovación en gestión ($\beta = 0.390$, $t = 3.966$), la capacidad para introducir innovaciones en productos ($\beta = 0.159$, $t = 1.915$) y en procesos ($\beta = 0.216$, $t = 2.010$) tienen un efecto positivo en el desempeño organizativo, confirmando las hipótesis H2, H3a y H3b. En relación con las variables de control, el tamaño organizativo resultó significativo mientras que la incertidumbre y la edad organizativa no lo fueron.

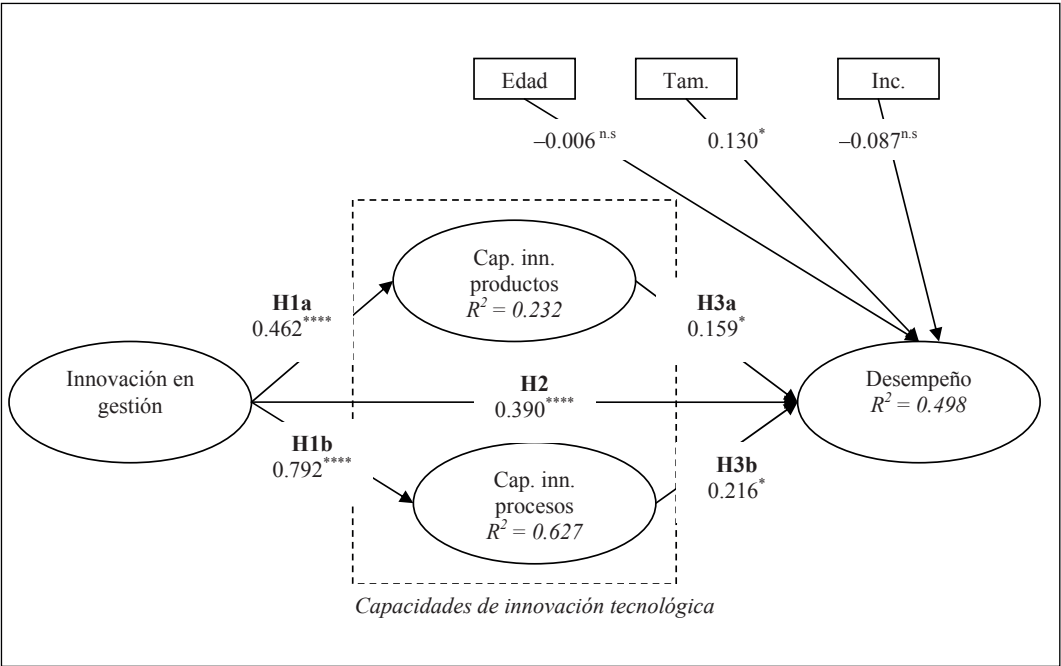
TABLA 7. *Resultados del modelo estructural.*

	Coefficientes estandarizados	t-value	Conclusión
Relaciones hipotetizadas			
Innovación en gestión → Cap. inn. productos	0.462****	6.948	H1a supported
Innovación en gestión → Cap. inn. procesos	0.792****	29.152	H1b supported

.../...

	Coefficientes estandarizados	t-value	Conclusión
.../...			
Innovación en gestión → Desempeño	0.390****	3.966	H2 supported
Cap. inn. productos → Desempeño	0.159*	1.915	H3a supported
Cap. inn. procesos → Rendimiento organizacional	0.216*	2.010	H3b supported
Relaciones no hipotetizadas (Variables de control)			
Tamaño → Desempeño	0.130*	2.018	
Edad → Desempeño	-0.006 ^{n.s.}	0.144	
Incertidumbre → Desempeño	-0.087 ^{n.s.}	1.166	
Estadísticos de bondad del ajuste			
R ²	0.498		
Notas: **** p < 0.001, *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1, n.s.: no significativo.			

FIGURA 1. Resultados del modelo estructural.



Notas: **** p < 0.001, *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1

5. CONCLUSIONES

5.1. Implicaciones teóricas

Este artículo tiene un doble objetivo: (1) estudiar la relación entre la innovación en la gestión empresarial y las capacidades de innovación tecnológica; y (2) analizar el efecto de la innovación en la gestión empresarial y de las capacidades tecnológicas en el desempeño organizativo. A pesar de que los trabajos sobre innovación son numerosos, estas cuestiones no han sido claramente abordadas dada la reciente trascendencia de la innovación en la gestión empresarial en los estudios académicos (ARMBRUSTER *et al.*, 2008; MOL y BIRKINSHAW, 2009). Además, los trabajos sobre innovación tecnológica y desempeño tampoco han sido concluyentes (GARCÍA y NAVAS, 2009; MARTÍNEZ-SÁNCHEZ, 2009) debido, fundamentalmente, a la dispar conceptualización y operativización de este constructo (GARCÍA y NAVAS, 2009).

Los resultados de este trabajo demuestran que la innovación en la gestión empresarial favorece o estimula el desarrollo de capacidades tecnológicas que permiten tanto la introducción de innovaciones en los productos como en los procesos productivos. Esta es una aportación relevante puesto que permite avanzar en la comprensión de las consecuencias de la innovación no tecnológica en la generación de capacidades innovadoras tecnológicas así como en el entendimiento de la relación entre distintos tipos de innovación. Aunque no podemos establecer una relación de causalidad entre ambas innovaciones, dado el carácter transversal de los datos manejados, damos un paso más sobre los trabajos seminales sobre innovación que abogaban por una correlación entre la innovación tecnológica y no tecnológica (DAMANPOUR *et al.*, 1989) y sobre los trabajos más recientes que encuentran que los distintos tipos de innovación se complementan (DAMANPOUR *et al.*, 2009; BATTISTI y STONEMAN, 2010). Ahora sabemos que la innovación en la gestión empresarial ejerce un efecto positivo en el desarrollo de las capacidades tecnológicas que permiten la introducción de innovaciones tanto en productos como en los procesos productivos.

Además, la evidencia empírica de esta investigación también demuestra que tanto la innovación en la gestión empresarial como las capacidades tecnológicas repercuten de manera positiva en el desempeño organizativo. Esta aportación es importante puesto que la evidencia empírica sobre el efecto de la innovación en la gestión empresarial y de las capacidades tecnológicas sobre el desempeño organizativo, en el primer caso, es muy escasa y poco clara (ARMBRUSTER *et al.*, 2008; MOL y BIRKINSHAW, 2009) y, en el segundo caso, necesita esfuerzos adicionales (AFUAH, 2002; TSAI, 2004; GARCÍA y NAVAS, 2009; MARTÍNEZ-SÁNCHEZ *et al.*, 2009). Los resultados han mostrado también que el impacto de la innovación en la gestión empresarial en el desempeño es mucho mayor que el de las capacidades tecnológicas. Este hecho puede deberse a dos motivos fundamentales. En primer lugar, la innovación en la gestión empresarial ha sido considerada en este trabajo desde un punto de vista de *innovación como output* y la innovación tecnológica desde el punto de vista de *innovación como capacidad*. Por tanto, al contemplar la innovación en la gestión empresarial como un resultado innovador, es decir, una innovación ya introducida en la organización, puede haber ejercido un efecto más determinante en el desempeño que la habilidad de la empresa para introducir innovaciones tecnológicas, pues estas aún deben materializarse en nuevos productos y/o procesos (traducirse en un *output*).

En segundo lugar, este resultado también puede deberse a que la innovación en la gestión empresarial adquiere un carácter más estratégico, al ser contexto-específicas (HAMEL, 2009) y, por tanto, es más difícil de imitar que las capacidades tecnológicas innovadoras. Estas, en cambio, al ser un conocimiento discreto que puede ser codificado y materializado en productos o procesos físicos, aunque están protegidas por la ambigüedad causal (GARCÍA y NIETO-ANTOLÍN, 2007), pueden ser replicadas con mayor facilidad que la innovación en la gestión empresarial (BIRKINSHAW y MOL, 2006). Este resultado es acorde a los postulados del RBV que considera que los activos estratégicos más valiosos son aquellos más idiosincrásicos y difíciles de imitar.

5.2. Implicaciones para la gestión empresarial

Este trabajo ha resaltado la relevancia de la innovación en la gestión empresarial por partida doble. Por un lado, este estudio ha confirmado que las empresas que introducen innovaciones organizativas consiguen estimular sus capacidades tecnológicas que permiten el desarrollo de innovaciones en productos y en procesos. Por otro lado, aunque tanto la innovación en la gestión empresarial como las capacidades tecnológicas innovadoras favorecen la consecución de un desempeño organizativo superior, la innovación en la gestión empresarial impacta de una manera más fuerte en el desempeño organizativo. Por tanto, los directivos no deben preocuparse únicamente por la dimensión tecnológica de la innovación puesto que la innovación en la gestión empresarial también es capaz de generar ventajas competitivas valiosas que repercuten de manera significativa en el desempeño organizativo. Un consejo importante sería la conveniencia de introducir innovaciones organizativas no solo con la finalidad exclusiva de conseguir mejoras en el desempeño organizativo, tal y como argumenta HAMEL (2009), sino también como una manera de estimular las capacidades tecnológicas de la empresa para introducir innovaciones en producto y en proceso.

5.3. Limitaciones y futuras líneas de investigación

Es necesario comentar las limitaciones de la investigación que, a su vez, se convierten en futuras líneas de investigación. En primer lugar, este es un trabajo con carácter de corte transversal por lo que no se ha podido incorporar el carácter dinámico de la innovación y no permite realizar afirmaciones sobre la causalidad entre los constructos. Futuras investigaciones deben abordar estos aspectos utilizando datos longitudinales que permitan superar las anteriores limitaciones y conocer así si realmente existe una relación de causalidad entre la innovación en la gestión empresarial y las capacidades tecnológicas innovadoras.

Por otro lado, algunos trabajos recientes recomiendan estudiar cada una de las distintas innovaciones organizativas que pueden darse en la empresa de manera independiente (e.g., *teamwork*, *supply chain management*, etc.) debido a que cada una de ellas puede tener un efecto en el desempeño distinto (ARMBRUSTER *et al.*, 2008). Algunos trabajos ya han realizado un análisis de la cadena de valor conjuntamente con la innovación (ULUSOY, 2003). Este trabajo supone un primer paso en el estudio de las consecuencias de la innovación en la gestión empresarial que realiza una aportación incremen-

tal sobre el conocimiento ya existente sobre la relación entre la innovación en la gestión empresarial y el desempeño. Por este motivo, consideramos necesario que futuros trabajos comiencen a estudiar de una manera más refinada el impacto individual de cada uno de los distintos tipos de innovaciones organizativas en el desempeño organizativo.

Otros trabajos muy recientes están poniendo un énfasis especial en la relación de complementariedad (o efecto sinérgico) entre los distintos tipos de innovación (e.g., DAMANPOUR *et al.*, 2009; MARTÍNEZ-ROS y LABEAGA, 2009; BATTISTI y STONEMAN, 2010), por lo que sería especialmente esclarecedor introducir en futuros trabajos un efecto interacción entre la innovación en la gestión empresarial y las capacidades tecnológicas que permitan comprobar si esta complementariedad también se da en el contexto del modelo teórico desarrollado en esta investigación.

Por último, somos conscientes de que el modelo teórico aquí contrastado proporciona una visión parcial de las consecuencias de la innovación en la gestión empresarial. La innovación en la gestión empresarial puede ser un factor determinante de la generación de otros tipos de capacidades organizativas que, ulteriormente, ejerzan un efecto significativo en el desempeño organizativo. Por ejemplo, el modelo planteado podría completarse considerando el papel de otras capacidades organizativas. Queda pendiente para futuras investigaciones estudiar las consecuencias de la innovación en la gestión empresarial en otras capacidades organizativas como son las capacidades de generación y de absorción de conocimiento y su ulterior efecto en el desempeño organizativo.

Bibliografía

- AFUAH, A. [2002]: «Mapping technological capabilities into product markets and competitive advantage: The case of cholesterol drugs», *Strategic Management Journal*, 23, págs. 171-179.
- AMIT, R. y SCHOEMAKER, P.J.H. [1993]: «Strategic assets and organizational rent», *Strategic Management Journal*, 14, págs. 33-46.
- ARMBRUSTER, H.; KIRNER, E.; LAY, G.; SZWEJCZEWSKI, M.; CORITA, B.; LEGUEHENNEC, C.; EVANGELISTA, R.; PIANTA, M.; COZZA, C.; BELAK, J.; BELAK, J. y DUH, M. [2006]: *Patterns of organisational change in European industry (PORCH). Ways to strengthen the empirical basis of Research and Policy*. DG Enterprise and Industry: Innovation policy unit. Final Report. Institute Systems and Innovation Research. Karlsruhe, August.
- ARMBRUSTER, H.; BIKFALVI, A.; KINKEL, S. y LAY, G. [2008]: «Organizational innovation: the challenge of measuring non-technical innovation in large-scale surveys», *Technovation*, 28, págs. 644-657.
- BARNEY, J. [1986]: «Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy», *Management Science*, 32, 10, págs. 1.231-1.241.
- [1991]: «Firm resources and sustained competitive advantage», *Journal of Management*, 17, 1, págs. 99-120.
- BARNEY, J.; WRIGHT, M. y KETCHEN, J.Jr. [2001]: «The resource-based view of the firm: ten years after 1991», *Journal of Management*, 27, págs. 625-641.

- BATTISTI, G. y STONEMAN, P. [2010]: «How innovative are UK firms? evidence from the forth UK community innovation survey on synergies between technological and organizational innovations», *British Journal of Management*, 21, págs. 187-206.
- BIRKINSHAW, J. y MOL, M. [2006]: «How management innovation happens», *MIT Sloan Review*, 47 (4), págs. 81-88.
- BIRKINSHAW, J.; HAMEL, G. y MOL, M. J. [2008]: «Management innovation», *Academy of Management Review*, 33 (4), pág. 825.
- BURNS, T. y STALKER, G.M. [1961]: *The management innovation*, Tavistock, London.
- CALANTONE, R.J.; CAVUSGIL, S.T. y ZHAO, Y. [2002]: «Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance», *Industrial Marketing Management*, 31, págs. 515-524.
- CAMISÓN, C. [2001]: «La investigación sobre la pyme y su competitividad. Balance del estado de la cuestión desde las perspectivas narrativa y meta-analítica», *Papeles de Economía Española*, 89-90, págs. 43-83.
- [2004]: «On how to measure managerial and organizacional capabilities», *Management Research*, 3 (1), págs. 27-48.
- CAMISÓN ZORNOZA, C.; LAPIEDRA ALCAMÍ, R.; SEGARRA CIPRÉS, M. y BORONAT NAVARRO, M. [2004]: «A meta-analysis of innovation and organizational size», *Organization Studies*, 25 (3), págs. 331-361.
- CAMISÓN, C.; BORONAT, M. y VILLAR, A. [2010]: «Technological strategic alliances and performance: the mediating effect of knowledge-based competencies», *Journal of Strategic Management Education*, 6 (1), págs. 1-22.
- CAMISÓN, C. y VILLAR-LÓPEZ, A. [2010]: «An examination of the relationship between manufacturing flexibility and firm performance: the mediating role of innovation», *International Journal of Operations and Production Management*, 30 (8), págs. 853-878.
- CAPON, N.; FARLEY, J.U.; LEHMAN y HULBERT [1992]: «Profiles of product innovators among large US manufacturers», *Management Science*, 38 (2), págs. 157-169.
- CAPPELLI, P. y NEUMARK, D. [2001]: «Do "high-performance" work practices improve establishment level outcomes?», *Industrial and Labor Relations Review*, 54 (4), págs. 737-776.
- CARMINES, E.G. y ZELLER, R.A. [1979]: *Reliability and Validity Assessment*, Sage Publications, Newbury Park, CA.
- CAROLI, E. y VAN REENE, J. [2001]: «Skill biased organizational change? Evidence from a panel of British and French establishments», *Quarterly Journal of Economics*, 116 (4), págs. 1.149-1.192.
- CONANT, J.S.; MOKWA, M.P. y VARADARAJAN, P.R. [1990]: «Strategic types, distinctive marketing competencies and organizational performance: a multiple measures-based study», *Strategic Management Journal*, 11 (5), págs. 365-383.
- CHIN, W.W. [1998a]: *Issues and opinion on structural equation modelling*, MIS Quarterly, 22 (1), XVII-XV.
- [1998b]: *The Partial Least Squares approach to structural equation modelling*. En MARCOULIDES, G.A. (ed.), *Modern methods for business research*, Lawrence Erlbaum Associates Publisher, Mahwah NJ, págs. 295-336.
- [2001]: *PLS-Graph User's Guide. Version 3.0*. University of Houston.
- [2003]: *PLS-Graph (Version 3.00, Build 1126) (Computer Software)*. University of Houston.
- CHIN, W.W. y NEWSTED, P.R. [1999]: «Structural equation modeling analysis with small samples using Partial Least Squares». En HOYLE, R. (ed.), *Statistical Strategies for Small Samples Research*, págs. 307-341. Sage Publications.
- DAFT, R.L. [1978]: *Essentials of organizations theory and design*. South-Western College Publishing, Cincinnati-Ohio.
- DAMANPOUR, F. [1991]: «Organizational innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators», *Academy of Management Journal*, 34, págs. 555-590.

- [1996]: «Bureaucracy and innovation revisited. Effects of contingency factors, industrial sector, and innovation characteristics», *Journal of High Technology Management Research*, 7, págs. 150-175.
- DAMANPOUR, F. y ARAVIND, D. [2006]: *Product and process innovations: A review of organizational and environmental determinants*, 38-66. En HAGE, J. y MEEUS, M. (eds.), «Innovation, Science, and Industrial Change: A Research Handbook», *Oxford University Press*.
- DAMANPOUR, F. y EVAN, W.M. [1984]: «Organizational innovation and performance: The problem of organizational lag», *Administrative Science Quarterly*, 29, págs. 392-409.
- DAMANPOUR, F.; SZABAT, K.A. y EVAN, W.M. [1989]: «The relationship between types of innovation and organizational performance», *Journal of Management Studies*, 26 (6) págs. 587-601.
- DAMANPOUR, F. y SCHNEIDER, M. [2006]: «Phases of the Adoption of Innovation in Organizations: Effects of Environment, Organization, and Top Managers», *British Journal of Management*, 17, págs. 215-236.
- DAMANPOUR, F.; WALKER, R.M. y AVELLANEDA, C.N. [2009]: «Combinative effects of innovation types and organizational performance: a longitudinal study of service organizations», *Journal of Management Studies*, 46 (4), págs. 650-675.
- DAMANPOUR, F. y WISCHNEVSKY, J.D. [2006]: «Research on organizational innovation: Distinguishing Innovation-Generating from Innovation-Adopting Organizations», *Journal of Engineering and Technology Management*, 23, págs. 269-291.
- DAS, T.K. y TENG, B. [2000]: «A resource-based theory of strategic alliances», *Journal of Management*, 26 (1), págs. 31-61.
- DESS, G.G. y BEARD, D.W. [1984]: «Dimensions of Organizational Task Environments», *Administrative Science Quarterly*, 29, págs. 52-73.
- DIAMANTOPOULUS, A. y WINKLHOFER, H.M. [2001]: «Index construction with formative indicators: an alternative to scale development», *Journal of Marketing Research*, 38, págs. 269-277.
- EISENHARDT, K.M. y MARTIN, J.A. [2000]: «Dynamic capabilities: what are they?», *Strategic Management Journal*, 21 (10-11), págs. 1.105-1.121.
- ETTLIE, J.E. y REZA, E.M. [1992]: «Organizational integration and process innovation», *Academy of Management Journal*, 35, págs. 795-827.
- FAEMS, D.; VAN LOOY, B. y DEBACKERE, K. [2005]: «Interorganizational collaboration and innovation: toward a portfolio approach», *Journal of Product Innovation Management*, 22 (3), 238.
- FALK, R.F. y MILLER, N.B. [1992]: *A primer for soft modelling*, The University of Akron, Ohio.
- FORNELL, C. y LARCKER, D. [1981]: «Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error», *Journal of Marketing Research*, 18, págs. 39-50.
- GALENDE, J. y DE LA FUENTE, J.M. [2003]: «Internal factors determining a firm's innovative behavior», *Research Policy*, 32, págs. 715-736.
- GARCÍA MUIÑA, F.E. y NAVAS LÓPEZ, J.E. [2007]: «Las capacidades tecnológicas y los resultados empresariales. Un estudio empírico en el sector biotecnológico español», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 32, septiembre, págs. 177-210.
- GARCÍA-MORALES, V.; MATÍAS-RECHE, F. y HURTADO-TORRES, N. [2008]: «Influence of transformational leadership on organizational innovation and performance depending on the level of organizational learning in the pharmaceutical sector», *Journal of Organizational Change Management*, 21 (2), págs. 188-212.
- GOLDMAN, S.; NAGEL, R. y PREISS, K. [1995]: *Agile competitors and virtual organisations: strategies for enriching the customer*. Van Nostrand Reinhold, New York.

- GONZÁLEZ-ÁLVAREZ, N. y NIETO-ANTOLÍN, M. [2005]: «Protection and internal transfer of technological competencies: The role of causal ambiguity», *Industrial Management & Data System*, 105, 7, págs. 841-856.
- GRANT, R.M. [1996]: «Prospering in dynamically-competitive environments: Organizational capability as knowledge integration», *Organization Science*, 7 (4), págs. 375-387.
- GREENAN, N. [2003]: «Organisational change, technology, employment and skills: an empirical study of French manufacturing», *Cambridge Journal of Economics*, 27, 287-316.
- HAGE, J. y AIKEN, M. [1967a]: «Program change and organizational properties a comparative analysis», *The American Journal of Sociology*, 72 (5), págs. 503-519.
- HAMEL, G. [2006]: «The why, what and how of management innovation», *Harvard Business Review*, february, págs. 72-84.
- [2007]: «The future of management», *Harvard Business School Press*, Boston.
 - [2009]: «Management innovation», *Leadership Excellence*, 26 (5), 5.
- HWANG, A.S. [2004]: «Integration technology, marketing and management innovation», *Research Technology Management*, July-August, 27-31.
- KETCHEN, D.J.; THOMAS, J.B. y SNOW, C.C. [1993]: «Organizational Configurations and Performance: A Comparison of the Theoretical Approaches», *Academy of Management Journal*, 36 (6), págs. 1.278-1.314.
- KIMBERLY, J.R. y EVANISKO, M.J. [1981]: «Organizational innovation: The influence of individual, organizational, and contextual factors on hospital adoption of technological and administrative innovations», *Academy of Management Journal*, 24 (4), págs. 689-713.
- KLEINBAUM, D.G.; KUPPER, L.L. y MULLER, K.E. [1988]: *Applied regression analysis and other multivariate analysis methods*, PWS-Kent Publishing Company, Boston.
- KNIGHT, K.E. [1967]: «A descriptive model of the intra-firm innovation process», *Journal of Business*, 40, págs. 478-496.
- LAURSEN, K. y FOSS, N.J. [2003]: «New human resource management practices, complementarities and the impact on innovation performance», *Cambridge Journal of Economics*, 27, págs. 243-263.
- LAWLES, M.W. y FINCH, L.K. [1989] «Choice and determinism: a test of Hrebiniak and Joyce's framework on strategy-environment fit», *Strategic Management Journal*, 10, págs. 351-365.
- LAWRENCE, P.R. y LORSCH, J.W. [1967]: «Differentiation and Integration in Complex Organizations», *Administrative Science Quarterly*, 12, págs. 1-30.
- LAWRENCE, P. [1954]: «How to deal with resistance to change», *Harvard Business Review*, 32 (3), págs. 49-57.
- LEWIN, K. [1958]: «Group decisions and social change». En MACCOBY, E.; NEWCOMB T. y HARTLEY, E. (eds.), *Readings in social psychology*. Rhinehart & Winston, New York.
- LIN, X. y GERMAIN, R. [2003]: «Organizational structure, context, customer orientation, and performance: lessons from Chinese state-owned enterprises», *Strategic Management Journal*, 24, 1.131-1.151.
- MARTÍNEZ-ROS, E. y LABEAGA, J.M. [2009]: «Product and process innovation: persistente and complementarities», *European Management Review*, 6 (1), págs. 64-75.
- MARTÍNEZ-SÁNCHEZ, A.; VELA-JIMÉNEZ, M.J.; PÉREZ-PÉREZ, M. y DE-LUIS-CARNICER, P. [2009]: «Inter-organizational cooperation and environmental change: moderating effects between flexibility and innovation performance», *British Journal of Management*, 20, págs. 537-561.
- MAZZANTI, M.; PINI, P. y TORTIA, E. [2006]: «Organizational innovations, human resources and firm performance. The Emilia-Romagna food sector», *The Journal of Socio-Economics*, 35, págs. 123-141.
- MINTZBERG, H. [1979]: *The structuring of organizations*. Prentice-Hall.

- MOL, M.J. y BIRKINSHAW, J. [2009]: «The sources of management innovation: when firms introduce new management practices», *Journal of Business Research*, 62, págs. 1.269-1.280.
- NAHM, A.Y.; VONDEREMBESE, M.A. y KOUFTEROS, X.A. [2003]: «The impact of organizational structure on time-based manufacturing and performance», *Journal of Operations Management*, 21, págs. 281-306.
- NIETO, M.J. y SANTAMARÍA, L. [2007]: «The Importance of Diverse Collaborative Networks for the Novelty of Product Innovation», *Technovation*, 27, págs. 367-377.
- NUNALLY, J. [1978]: *Psychometric Theory*, McGraw-Hill, New York.
- O'BRIEN, C. y SMITH, S.J.E. [1995]: «Strategies for encouraging and managing technological innovation», *International Journal of Production Economics*, 41, págs. 303-310.
- O'MAHONEY, J. [2007]: «The diffusion of management innovations: the possibilities and limitations of memetics», *Journal of Management Studies*, 44 (8), págs. 1.324-1.348.
- OCDE [2005]: *The measurement of scientific and technological activities. Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. OCDE EUROSTAT, París. 3.^a ed.
- OSTERMAN, P. [1994b]: «Supervision, discretion, and work organization», *The American Economic Review*, 84 (2), págs. 380-384.
- PERDORMO-ORTIZ, J.; GONZÁLEZ-BENITO, J. y GALENDE, J. [2009]: «The intervening effect of business innovations capability on the relationship between Total Quality Management and technological innovation», *International Journal of Production Research*, 47 (18), págs. 5.087-5.107.
- PETERAF, M.A. [1993]: «The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view», *Strategic Management Journal*, 14, págs. 179-191.
- PIERCE, J.L. y DELBECQ, A.L. [1977]: «Organization structure, individual attitudes and innovation», *Academy of Management Review*, enero, págs. 27-37.
- PINI, P. y SANTAGELO, G.D. [2003]: «Innovation types and labour organizational practices: a comparison of foreign and domestic firms in the Reggio Emilia industrial districts», *Economic Innovation New Technology*, 14 (4), págs. 251-276.
- PIVA, M. y VIVARELLI, M. [2002]: «The skill bias: comparative evidence and an econometric test», *International Review of Applied Economics*, 16 (3), págs. 347-357.
- PIVA, M.; SANTARELLI, E. y VIVARELLI, M. [2005]: «The skill bias effect of technological and organisational change: evidence and policy implications», *Research Policy*, 34, págs. 141-157.
- PRAHALAD, C.K. y HAMEL, G. [1990]: «The core competence of the corporation», *Harvard Business Review*, 68 (3), págs. 79-91.
- PRAJOGO, D.I. y SOHAL, A.S. [2006]: «The integration of TQM and technology/R&D management in determining quality and innovation performance», *Omega*, 34, págs. 296-312.
- SANZ-VALLE, R.; JIMÉNEZ-JIMÉNEZ, D. y HERNÁNDEZ-ESPALLARDO, M. [2007]: *Fostering organisational innovation: the role of organisational learning and market orientation*. Ponencia presentada en el XVII Congreso Nacional de ACEDE, September, Seville, Spain.
- SCHUMPETER, J.A. [1934]: «The theory of economic development», *Harvard Business Press*. Cambridge, MA.
- STAW, B.M. y EPSTEIN, L.S. [2000]: «What bandwagons bring: effects of popular management techniques on corporate performance, reputation, and CEO pay», *Administrative Science Quarterly*, 45 (3).
- TEECE, D.J. [2000]: «Managing Intellectual Capital», *Oxford University Press*, Oxford.
- TEECE, D.J.; PISANO, G. y SCHUEN, A. [1997]: «Dynamic capabilities an strategic management», *Strategic Management Journal*, 18 (7), págs. 509-533.

- TSAI, K.H. [2004]: «The impact of technological capability on firm performance in Taiwans's electronics industry», *Journal of High Technology Management Research*, 15, págs. 183-195.
- TUOMINEN, M. y HYVÖNEN, S. [2004]: «Organizational innovation capability: a driver for competitive superiority in marketing channels», *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 14 (3), págs. 277-293.
- TUSHMAN, M.L. y NADLER, N. [1986]: «Organizing for innovation», *California Management Review*, 28 (3), págs. 74-85.
- ULUSOY, G. [2003]: «An assessment of supply chain and innovation management practices in the manufacturing industries in Turkey», *International Journal of Production Economics*, 86, págs. 251-270.
- WERNERFELT, B. [1984]: «A resource-based view of the firm», *Strategic Management Journal*, 5 (2), págs. 171-180.
- WOLD, H. [1966]: «Nonlinear estimation by iterative least squares procedures», 411-444. En DAVID, F.N. (ed.), *A Festschrift for J. Neyman*, John Wiley and Sons, New York.
- YAMIN, S.; MAVONDO, F.; GUNASEKARAN, A.; SARROS, J.C. [1997]: «A study of competitive strategy, organisational innovation and organisational performance among Australian manufacturing companies», *International Journal of Production Economics*, 52, págs. 161-172.
- YANG, C.C.; MARLOW, P.B. y LU, C.S. [2009]. «Assessing resources, logistics service capabilities, innovation capabilities and the performance of container shipping», *International Journal of Production Economics*, 122, págs. 4-20.
- ZENG, S.X.; XIE, X.M. y TAM, C.M. [2010]: «Relationship between cooperation Networks and innovation performance», *Technovation* 30, págs. 181-194.

APÉNDICE. ESCALAS DE MEDIDA

Innovación en la gestión empresarial

Indique el grado en que su compañía ha utilizado recientemente por primera vez los siguientes instrumentos organizativos, donde 1 equivale a Nunca y 7 a Muy a menudo:

Dimensión 1: Innovación en las prácticas de negocio	
OI1	Uso de bases de datos de las mejores prácticas, lecciones y otro conocimiento
OI2	Implementación de prácticas de desarrollo de los empleados y de retención de los mismos
OI3	Uso de sistemas de gestión de la calidad
Dimensión 2: Innovación en la organización del trabajo	
OI4	Descentralización en la toma de decisiones
OI5	Uso de equipos de trabajo interfuncionales
OI6	Responsabilidades flexibles en el trabajo
Dimensión 3: Nuevos métodos organizativos en las relaciones externas con otros agentes	
OI7	Colaboración con clientes
OI8	Uso de métodos de integración de proveedores
OI9	Subcontratación de actividades

Capacidades para la innovación de productos

Evalúe las capacidades para la innovación en productos de su empresa en comparación con los competidores, donde 1 equivale a Mucho peor y 7 a Mucho mejor:

Ítems	Descripción
PDI1	Mi empresa es capaz de reemplazar productos obsoletos
PDI2	Mi empresa es capaz de ampliar la gama de productos
PDI3	Mi empresa es capaz de desarrollar productos respetuosos con el medio ambiente
PDI4	Mi empresa es capaz de mejorar el diseño de los productos
PDI5	Mi empresa es capaz de reducir el tiempo desde el desarrollo de un nuevo producto hasta que este se lanza al mercado

Capacidades para la innovación de procesos

Evalúe las capacidades para la innovación en procesos de su empresa en comparación con los competidores, donde 1 equivale a Mucho peor y 7 a Mucho mejor:

Ítems	Descripción
PCI1	Mi empresa tiene habilidades para crear y gestionar una cartera de tecnologías interrelacionadas
PCI2	Mi empresa tiene capacidad para dominar y absorber las tecnologías básicas y claves del negocio
PCI3	Mi empresa desarrolla continuamente programas para reducción de costes de producción
PCI4	Mi empresa dispone de conocimiento valioso para innovar en procesos productivos y tecnologías
PCI5	Mi empresa dispone de conocimiento valioso sobre los mejores procesos y sistemas de organización del trabajo
PCI6	Mi empresa es eficaz en la organización de la producción
PCI7	Mi empresa asigna recursos al departamento de producción eficientemente
PCI8	Mi empresa es capaz de mantener un bajo nivel de <i>stocks</i> sin parar el servicio
PCI9	Mi empresa es capaz de utilizar sistemas productivos respetuosos con el medio ambiente
PCI10	Mi empresa gestiona la organización de la producción eficientemente
PCI11	Mi empresa es capaz de integrar actividades de gestión de la producción

Desempeño organizativo

Evalúe el desempeño organizativo de su empresa en comparación con los competidores, donde 1 equivale a Mucho peor y 7 a Mucho mejor:

Ítems	Descripción
Dimensión 1: Desempeño organizativo	
OP1	Rentabilidad económica media (beneficio antes de intereses e impuestos/activo neto total)
OP2	Rentabilidad financiera media (beneficio después de impuestos/fondos propios)
OP3	Rentabilidad media en ventas (beneficio antes de intereses e impuestos/ventas)
OP4	Crecimiento medio anual de ventas
OP5	Ganancia de cuota de mercado
Dimensión 2: Desempeño en satisfacción	
OP6	Productividad laboral
OP7	Satisfacción de los consumidores
OP8	Satisfacción de otros grupos de interés
OP9	Fortaleza de la posición competitiva

Incertidumbre ambiental

Evalúe el nivel de incertidumbre del entorno en que opera su empresa en comparación con los competidores, donde 1 equivale a Muy bajo y 7 a Muy alto:

Ítems	Descripción
Dimensión 1: Dinamismo	
E1	Frecuencia del cambio en áreas del entorno relevantes
E2	Inestabilidad de la demanda
E3	Grado de cambios radicales en la estructura del mercado
E4	Frecuencia de las innovaciones
E5	Presión de los consumidores a través de cambios radicales en sus demandas
E6	Impredicibilidad de los cambios
E7	Grado de radicalidad en el cambio tecnológico
E8	Grado de cambios sociales, políticos y culturales que influyen en la turbulencia del entorno
Dimensión 2: Munificencia	
E9	Abundancia de recursos
E10	Crecimiento de las ventas en la industria
E11	Riesgo implícito en la actividad
E12	Grado de hostilidad del entorno
Dimensión 3: Complejidad	
E14	Número de competidores en la industria
E15	Diversidad de consumidores en términos de hábitos de compra
E16	Diversidad de proveedores
E17	Grado de presencia de productos diferenciados en la industria
E18	Diversidad tecnológica

LA INFLUENCIA DE LAS REMUNERACIONES DE LOS CONSEJEROS EJECUTIVOS DE LAS EMPRESAS DEL IBEX 35 EN LA RENTABILIDAD FINANCIERA

MARÍA CONSUELO PUCHETA MARTÍNEZ

*Profesora Titular de Universidad.
Departamento de Finanzas y Contabilidad.
Universidad Jaume I*

REYES PORCAR QUEROL

Economista

Extracto:

EL objetivo de este trabajo es analizar cómo afecta la retribución de los consejeros ejecutivos de las empresas del Ibex 35 en la rentabilidad financiera. Como variables de control que podrían influir en la rentabilidad financiera de la empresa se han considerado el tamaño de la empresa, el ratio o nivel de endeudamiento, la rentabilidad económica, el número total de consejeros en el Consejo de Administración y, por último, el sueldo de los consejeros externos independientes. Los resultados obtenidos muestran que la remuneración de los consejeros ejecutivos no es estadísticamente significativa, por lo tanto, no influye en la rentabilidad de los propietarios de las empresas. Por otra parte, el *leverage* o ratio de endeudamiento y la rentabilidad económica se asocian de manera positiva con la rentabilidad financiera. Los resultados también manifiestan que no existe una relación, tanto lineal como no lineal, entre el número total de consejeros y la rentabilidad financiera; no influyendo tampoco en la misma ni el tamaño de la empresa ni la remuneración de los consejeros externos independientes. Cabe destacar que hemos realizado el mismo análisis para una submuestra de empresas tras haber excluido a las entidades financieras, pudiendo afirmar que estas organizaciones no sesgan los resultados anteriores, es decir, la remuneración de los consejeros ejecutivos sin considerar a las entidades financieras tampoco influye en la rentabilidad financiera empresarial.

Palabras clave: remuneración consejeros ejecutivos, rentabilidad financiera y Consejo Administración.

THE INFLUENCE OF THE REMUNERATION OF EXECUTIVE DIRECTORS OF THE IBEX 35 COMPANIES IN THE RETURN ON EQUITY

MARÍA CONSUELO PUCHETA MARTÍNEZ

*Profesora Titular de Universidad.
Departamento de Finanzas y Contabilidad.
Universidad Jaume I*

REYES PORCAR QUEROL

Economista

Abstract:

THE objective of this study is to analyze how executive director's remuneration of companies in the Ibex 35 affects to the return on equity (ROE). As control variables that could affect the return on equity, we have considered the size of the company, the debt levels, the return on assets (ROA), the total number of directors and, the remuneration of independent directors. The results show that the remuneration of executive directors is not statistically significant; therefore, it does not affect the return on equity. On the other hand, the leverage and the return on assets are positively associated with return on equity. The results also demonstrate that there is not a relationship, both linear and nonlinear, between the total number of directors and the return on equity, as well as not affecting to the return on equity the company size and the remuneration of independent outside directors. Moreover, we performed the same analysis for a subsample of firms after excluding financial institutions and we can conclude that these firms do not bias the results above, i.e. the remuneration of executive directors, without taking into account financial firms, has no influence in the return on equity.

Keywords: executive compensation, return on equity and Board of Directors.

Sumario

1. Introducción.
2. Revisión de la literatura e hipótesis a contrastar.
3. Muestra, definición de variables y metodología.
 - 3.1. Muestra.
 - 3.2. Definición de variables y metodología.
4. Resultados obtenidos.
5. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

El objeto del siguiente trabajo de investigación es el análisis de la influencia de la remuneración de los ejecutivos de las 35 empresas con más liquidez en la rentabilidad financiera de las mismas.

La gran relevancia que han adquirido en los últimos años el gobierno corporativo y la ley de transparencia en las empresas sobre la rentabilidad de los consejeros, el tamaño y composición del Consejo de Administración, los resultados alcanzados por la empresa, el nivel retributivo de los altos directivos en las empresas cotizadas españolas y el papel que desempeñan los resultados de las compañías en las retribuciones de los directivos ha propiciado una serie de trabajos de corte empírico. No obstante, existen ciertos aspectos en relación a cómo afecta la remuneración de los consejeros ejecutivos en los resultados empresariales de las distintas entidades y en la productividad de las mismas, que todavía no han quedado definidos con claridad en los estudios que se han llevado a cabo en esta área, por lo que nuestra pretensión en este particular es dar luz e intentar aclarar en qué manera afectan las retribuciones de los consejeros ejecutivos de las empresas del Ibex 35 en la rentabilidad financiera de las mismas.

El directivo asume en su actividad diaria una gran responsabilidad social, pues debe velar por los intereses de los propietarios de la empresa, además de alcanzar los objetivos y cumplir con los distintos compromisos (AED, 1996).

En muchas empresas se produce el fenómeno de separación entre la propiedad y el control debido a la divergencia de intereses y objetivos entre la alta dirección o consejeros y los accionistas (crecimiento frente a creación de valor). La teoría de la agencia plantea los problemas que pueden surgir en una relación empresarial cuando una persona delega la autoridad de tomar decisiones a otra (GUERRAS y NAVAS, 2007).

Los consejeros ejecutivos y directivos no maximizan siempre el valor de los accionistas, pues tienen otros intereses como pueden ser retribuciones, incentivos, promoción, poder y prestigio, entre otros. Debido a lo explicado anteriormente y a la necesidad de compatibilizar y alinear objetivos entre directivos y accionistas, nace el gobierno corporativo y los mecanismos de control internos (supervisión directa y sistemas de incentivos) y externos (mercado de empresas, mercado de capitales, mercado de trabajo de directivos y de bienes y servicios finales).

El mejor instrumento para el control de la actuación de la alta dirección es el Consejo de Administración (CA), siendo el órgano de representación de los accionistas en la toma de decisiones.

Por esa divergencia entre los intereses de accionistas y consejeros y, sobre todo, con el objetivo claro de intentar mejorar los resultados empresariales, este trabajo puede aclarar y mejorar la manera en la que es más beneficioso para la empresa remunerar a sus directivos, con base en el análisis de la experiencia en distintas empresas, para que las organizaciones consigan el objetivo empresarial por antonomasia en una economía de mercado: la continua creación de valor.

El estudio de la política de retribuciones de los directivos de las empresas del Ibex 35 resulta atractivo debido a la gran opacidad que ha existido sobre este particular en el contexto español. Además, es un tema que ha despertado interés y ha generado una gran polémica a lo largo del tiempo, sobre todo en los últimos años en el ámbito académico y social, debido a los sueldos excesivos (retribución fija y variable, dietas, atenciones estatutarias, opciones sobre acciones y otros beneficios sociales como anticipos, fondos y planes de pensiones...) cobrados por la alta cúpula de distintas empresas como son, por ejemplo, las financieras, deportivas, inmobiliarias, las de la industria y construcción y telecomunicaciones, entre otras. Estamos viviendo en una época de crisis moral, ya que mientras unos amasan cuantiosas fortunas, en nuestro país hay una tasa de desempleo considerable. Asimismo, además de las escandalosas remuneraciones, se ha evaluado el desempeño de los consejeros de las distintas empresas, ya que desde que se aprobara en 2006 el nuevo Código Unificado de Buen Gobierno (CUBG, 2006), las empresas españolas que cotizaban en bolsa tuvieron que adaptarse a los nuevos estándares y presentar, a partir del 2007, su información de buen gobierno corporativo. Cabe destacar que la empresa Consultores de Gobierno Corporativo (CGC) elaboró el primer informe sobre buen gobierno de todas las empresas españolas incorporadas en el Ibex 35, y estableció un *ranking* en función de la puntuación (oscilaba entre 0 y 10) obtenida por cada empresa. Los aspectos más importantes para establecer la clasificación fueron, entre otros, la estructura y características de los CA, los derechos de los accionistas, los contratos de blindaje, la remuneración del Consejo y la alta dirección, la transparencia en la información y la responsabilidad social corporativa.

Los resultados señalaron que Indra, Bankinter y Ferrovial eran las empresas que encabezaban el *ranking*, mientras que el resto de sociedades analizadas (excepto Arcelor, al tener su sede fuera de España, presenta información diferente al resto y los resultados no serían uniformes) presentaban resultados entre 4, 5 y 7. Para elaborar el *ranking* la empresa CGC elaboró 231 aspectos o requisitos que debe reunir una organización, desglosados, a su vez, en distintas categorías (la que tuvo más peso a la hora de puntuar fue las características de los CA), concretamente en 10. Cabe destacar que en este *ranking* de gobierno corporativo los resultados se agrupan en función del sector al que pertenecen las empresas, siendo el sector de bienes de consumo, petróleo y energía, y servicios financieros e inmobiliarios los que mayor puntuación obtuvieron, alcanzando una media de 6,15.

Desde un punto de vista más generalista, la situación del gobierno corporativo en nuestro país, según se puede extraer de las conclusiones del estudio realizado por la consultora Heidrick & Struggles, aunque ligeramente por debajo de la media europea, se encuentra por encima de ciertos países importantes e influyentes en el panorama europeo como son Italia, Bélgica e incluso superior a Alemania. No obstante, aún es necesario mejorar e invertir más esfuerzos en este campo para llegar a

los niveles de otros países como Gran Bretaña, Suiza o Suecia, entre otros (CORELLA: Periódico *CincoDías*, 23 de marzo de 2006).

Hay que destacar los diferentes esfuerzos que, desde la gran mayoría de las empresas que cotizan en bolsa en nuestro país, y especialmente las empresas insertas en el Ibex 35, se han realizado con el fin de mejorar el cumplimiento de las recomendaciones del Código Conthe (CUBG, 2006) y que, progresivamente, están dando sus frutos.

Como prueba de ello, es importante resaltar el dato de que las empresas del Ibex 35, en el año 2009, cumplieron un 2,6 por 100 más de las recomendaciones del Código Conthe que en el año anterior, llegando el cumplimiento en el año 2009 al 87,5 por 100 de las recomendaciones, un dato que, si bien hay que tomar con prudencia, puesto que durante este periodo abandonaron el mencionado índice bursátil dos de las empresas cuyo seguimiento de las citadas recomendaciones era inferior a la media, es lo suficientemente significativo y pone de manifiesto el incremento en la transparencia y el buen hacer de las empresas del Ibex 35 desde que se implantó el CUBG en el año 2006 en nuestro país (Periódico *Europapress*, 14 de junio de 2010) ¹.

En la revisión de la literatura no existe un acuerdo sobre la sensibilidad de la rentabilidad financiera respecto a las remuneraciones de los ejecutivos. Algunos trabajos señalan que existe una relación clara y lineal mientras que otras investigaciones desestiman la existencia de cualquier vínculo entre ambas variables.

El trabajo se va a estructurar en cinco apartados. Tras esta introducción, en la que se ha considerado el objetivo del trabajo, la justificación del marco en el que se desarrolla y los motivos que explican por qué el trabajo es interesante realizarlo en el contexto español; en el segundo apartado se realizará la revisión previa de la literatura, planteando la hipótesis a contrastar. En el tercer y cuarto punto se considerará la muestra y la metodología del trabajo y se analizarán los resultados obtenidos, respectivamente. Por último, se hará una conclusión sobre el trabajo indicando las limitaciones del mismo, así como futuras líneas de investigación.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA E HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Si partimos de la teoría de la agencia (JENSEN y MECKLING, 1976) que explica la separación del poder y control empresarial, y los problemas que pueden surgir cuando una persona (principal o propietario) delega en otra (agente o directivo) el poder de la toma de decisiones, podemos observar como la función de utilidad de los directivos tiene sobre todo componentes monetarios: elevadas retribuciones, contratos de blindaje, bonus e incentivos. En definitiva, la amplia discrecionalidad de los directivos puede llevar a tomar decisiones que se alejan de la creación de valor y, por lo tanto, afectar a los intereses de los accionistas, es decir, aparecen discrepancias entre los intereses de los «principales» y «agentes».

¹ Las empresas del Ibex 35 elevan el cumplimiento de las recomendaciones de buen gobierno hasta el 87,5 por 100. Periódico *Europapress*, 14 de junio. Disponible en: <http://www.europapress.es/>

Una solución para la mejora de los conflictos de agencia podría ser la mejora de los canales de información. No obstante, las distintas partes nunca tendrían la misma información, ya que los directivos poseen más información que los propietarios (problemas de información asimétrica).

El consejero ejecutivo de una empresa buscará maximizar el beneficio de la empresa, siendo este un objetivo a corto plazo que no asegura que la empresa, a largo plazo, funcione bien, contablemente fácil de manipular, por lo que en ocasiones los consejeros ejecutivos y la cúpula directiva maquillan los estados financieros con tal de satisfacer sus intereses personales y, de forma contraria a los accionistas, cuando se disponen a realizar una inversión, no consideran el riesgo.

Por lo tanto, para asegurar que los consejeros ejecutivos buscarán los intereses de los propietarios, existen leyes y regulaciones que protegen a los inversores de forma efectiva, destacando la Ley de Transparencia (Ley 26/2003, de 17 de julio), en la que se recogen los deberes de información y transparencia, la definición y régimen de los deberes de los administradores, especialmente en el ámbito del conflicto de intereses, y la obligación de dotarse de un conjunto de mecanismos en materia de gobierno corporativo que comprendan, entre otros, un reglamento del CA, así como de la junta general.

Además, cabe destacar la aprobación por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) del Código Conthe (CUGC, 2006) estableciendo «Que el Consejo asuma, como núcleo de su misión, aprobar la estrategia de la compañía y la organización precisa para su puesta en práctica, así como supervisar y controlar que la Dirección cumple los objetivos marcados y respeta el objeto e interés social de la compañía. Y que, a tal fin, el Consejo se reserve la competencia de aprobar: a) las políticas y estrategias generales de la sociedad y, en particular: vi) la política de retribuciones y evaluación del desempeño de los altos directivos».

Podemos encontrar numerosas líneas de investigación sobre el tema propuesto. Un gran número de trabajos teóricos y empíricos sugieren que la remuneración de la alta dirección está asociada negativamente o la relación es inexistente con la rentabilidad financiera (DUFFHUES y KABIR, 2007), mientras que otros autores afirman que hay una relación positiva entre ambas variables (MURPHY, 1985) o que en el corto plazo la retribución de la alta cúpula directiva está positivamente relacionada con los resultados empresariales (FERRERO *et al.*, 2009). Asimismo, hemos encontrado que el nivel retributivo influye en los resultados de la empresa, y que tiene un efecto moderador en la relación entre el CA y los resultados empresariales, es decir, a menor retribución de los directivos mejores son los resultados obtenidos por las empresas (SÁNCHEZ y LUCAS, 2008). Por otra parte, existen investigaciones que han comprobado que los resultados de la empresa tienen un impacto positivo en el nivel retributivo del equipo de la alta dirección (SÁNCHEZ *et al.*, 2009).

El resultado y funcionamiento empresarial se ve afectado, entre otras cosas, por la eficiencia y eficacia del trabajo de los directivos, por este motivo la retribución debe estar relacionada con los resultados empresariales ².

Un estudio realizado en los años 80 y 90 cogiendo una muestra de 99 empresas británicas ratifican que existe una relación positiva entre la remuneración de los consejeros ejecutivos y la rentabilidad para los accionistas (puede verse GUY, 2000).

² Véase en <http://www.eco.ub.es/~escard/RRHH06-Retribucion.pdf>

Como hemos podido observar, algunas corrientes y líneas de investigación aseguran que la remuneración de la dirección de una empresa se relaciona de una forma positiva con la rentabilidad financiera generada por la misma, es decir, a mayor remuneración de los consejeros, el trabajo de los mismos será más eficiente, y a su vez estos velarán de una manera más comprometida por los intereses de la empresa, ya que sus propios intereses se verán más que satisfechos con su remuneración o salario, por lo que estarán más centrados en conseguir los objetivos de la organización y alcanzar sus metas. En definitiva, aumentará su capacidad para maximizar el valor de la empresa, olvidándose del punto de vista individual a la hora de la toma de decisiones, para adoptar un punto de vista más global y centrado en la mencionada creación de valor de la propia empresa.

No obstante, una vez realizada la revisión de la literatura, al igual que los autores DUFFHUES y KABIR (2007), pensamos que hay una relación negativa entre la remuneración de los consejeros ejecutivos y la rentabilidad financiera, ya que siempre ha existido y persiste hasta el día de hoy una discrepancia de objetivos e intereses entre los consejeros y los propietarios de las empresas. Los consejeros, como seres humanos que son, buscan de manera innata su propio beneficio, incluso en muchas ocasiones de manera involuntaria y, en ciertos casos, estos son diferentes de los objetivos de la propia empresa. Los consejeros ejecutivos deberían administrar la empresa y tomar decisiones en interés de los accionistas pero, en un alto porcentaje de los casos, la divergencia de objetivos, los individuales de los consejeros y los de los accionistas (y por tanto los de la propia empresa) no convergen, produciéndose en ciertos casos una explosión de conflictos entre ambas partes. Por lo tanto, la hipótesis nula planteada en este trabajo es la siguiente:

H₀: *La remuneración de los consejeros ejecutivos influye negativamente en la rentabilidad financiera de las empresas del Ibex 35.*

3. MUESTRA, DEFINICIÓN DE VARIABLES Y METODOLOGÍA

3.1. Muestra

La muestra está formada por las 35 empresas que conforman el Ibex 35 en el año 2009. Se han seleccionado estas organizaciones, ya que son las 35 empresas con más liquidez que cotizan en el SIBE (Sistema de Interconexión Bursátil Español) en las cuatro bolsas españolas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia). No obstante, hemos formado una segunda muestra de 29 observaciones, prescindiendo de las 6 entidades financieras: BBVA, Banco Sabadell, Banesto, Banco Popular, Santander y Bankinter, puesto que son las que tienen un *leverage* o ratio de endeudamiento más elevado por el tipo de actividad a la que se dedican. Esta segunda muestra la hemos utilizado para comprobar si las entidades financieras podrían sesgar los resultados de la muestra total por el motivo aducido.

Los datos de la remuneración de los ejecutivos, de los consejeros externos independientes y el número total de consejeros los hemos obtenido del Informe sobre gobierno corporativo del año 2009 que podemos encontrarlo en los registros oficiales de la CNMV. En cuanto a los ratios de ren-

tabilidad financiera, tamaño de la empresa, *leverage* o endeudamiento y rentabilidad económica han sido calculados a partir de los datos reflejados en las cuentas anuales de los ejercicios 2008 y 2009 (algunas variables se han calculado con valores medios, por ello hemos necesitado datos de dos ejercicios económicos consecutivos), obtenidos de los Informes financieros de la CNMV. Adicionalmente, para conseguir información, tanto financiera como de gobierno corporativo de una de las empresas, concretamente de Arcelor Mittal, hemos tenido que acudir a su página web corporativa, ya que, a fecha de hoy, los últimos informes publicados son del 2006 y 2003, respectivamente.

3.2. Definición de variables y metodología

En el estudio se ha utilizado como variable dependiente el ratio de la rentabilidad de los accionistas o financiera (RF %), calculada como el cociente entre el beneficio después de intereses y antes de impuestos (BDIAI) y el saldo medio (años 2008 y 2009) del neto patrimonial, ya que consideramos que es el ratio que mejor refleja el funcionamiento y evolución de las empresas, pues el objetivo por excelencia de los accionistas es incrementar su propia rentabilidad. Hemos definido como variable independiente el logaritmo neperiano de la remuneración de los consejeros ejecutivos (RemEjec). Cabe destacar que se ha aplicado el logaritmo neperiano con tal de deflactar la variable y hacer más fácil la comparación entre estas, ya que algunas remuneraciones divergían sustancialmente del resto. El signo predicho para esta variable es negativo, puesto que creemos que si la alta cúpula de las empresas recibe remuneraciones desorbitadas es consecuencia de la falta de control por parte del CA y, por lo tanto, tendrá una repercusión negativa en la rentabilidad de los representados de dicho órgano.

Por otra parte hemos introducido en el modelo seis variables de control. La primera variable que consideramos es el tamaño de la empresa (Tam). Algunos autores (SÁNCHEZ y LUCAS, 2008; FINKELSTEIN y BOYD, 1998) lo miden como el número de empleados medio anual. Sin embargo, en este trabajo utilizaremos el logaritmo neperiano del total de activos de las empresas, pues pensamos que puede reflejar con más claridad cómo de grande es una organización. En este caso también hemos utilizado el logaritmo para deflactar la variable. Dado que el tamaño dependerá de la estructura financiera de la empresa, de la gestión de la misma y del sector en el que se opera, no predecimos ningún signo concreto, pudiendo ofrecer un signo tanto positivo como negativo. Por ejemplo, organizaciones con grandes volúmenes de activo (empresas industriales), la rotación de los mismos será baja y, por tanto, el origen de sus beneficios es el margen. Al contrario pasa con las empresas del sector servicios.

Otra variable de control es el *leverage* o ratio de endeudamiento (Lev), medida como el cociente entre la financiación ajena total que reciben las empresas y el total de activo de las mismas. El signo esperado puede ser positivo o negativo. En este sentido podemos encontrarnos dos situaciones: efecto apalancamiento financiero positivo ($RE > \text{coste de las deudas}$) y efecto apalancamiento financiero negativo ($RE < \text{coste de las deudas}$). Como podemos observar el nivel de endeudamiento es un arma de doble filo, ya que en situaciones de bonanza económica las empresas con un mayor grado de endeudamiento ofrecerán una rentabilidad financiera superior al de aquellas que no se han endeudado, suponiendo que en estas situaciones las empresas son capaces de obtener una rentabilidad económica superior al coste de los recursos ajenos y viceversa (ARAGÓ y CABEDO, 2003).

Otra variable que consideramos es la rentabilidad económica (RE %), muy unida a la rentabilidad financiera. En estudios realizados con anterioridad ha sido calculada a partir del cociente entre el margen de explotación y activo total (DUFFHUES y KABIR, 2008; FERRERO *et al.*, 2009). En nuestro caso hemos decidido calcularla como el cociente entre beneficios antes de intereses e impuestos (BAII) y el saldo medio del activo total de los años 2008 y 2009. El signo que esperamos es positivo, ya que a mayor beneficio obtenido por la empresa por cada euro invertido en su activo, mayor será el beneficio obtenido por el accionista por cada euro invertido en la empresa.

Por otra parte pensamos que el número total de consejeros del CA, medida como NTC, puede afectar a la variable dependiente del modelo, ya que el tamaño del CA puede influir en la labor supervisora y en la calidad de las decisiones. Según el trabajo de PEARCE y ZAHRA (1992), a mayor tamaño del consejo mayor control sobre los directivos, lo que se convierte en una mayor eficacia del gobierno corporativo. Otros autores respaldan que un elevado tamaño del CA acarrea no tomar decisiones adecuadas, además de influir negativamente en la comunicación entre las personas o consejeros (O'REILLY *et al.*, 1989). SALAS (2002) entiende que el número óptimo de consejeros está entre 5 y 10, nunca debiendo superar los 15. A priori es difícil saber si el NTC afectará positiva, negativamente o no tendrá ninguna repercusión en la rentabilidad de los propietarios de las empresas, por lo que en el modelo hemos analizado si hay una relación lineal entre la variable NTC y la rentabilidad financiera, así como también se ha estudiado si hay una relación no lineal, concretamente cuadrática, entre la variable NTC y la rentabilidad financiera (PUCHETA y DE FUENTES, 2008), calculando para ello NTC al cuadrado (NTC²). El signo esperado para ambas variables, por lo explicado anteriormente, puede ser tanto positivo como negativo.

Por último, se ha tenido en cuenta la remuneración de los consejeros externos independientes, medida como RemExtInd, ya que somos de la opinión que al ejercer una verdadera función de control sobre los consejeros ejecutivos por su posición independiente, velarán por los intereses de los accionistas. La variable se ha calculado como el logaritmo neperiano de la retribución anual de los mismos. Para esta variable esperamos un signo positivo, pues los consejeros independientes son uno de los pilares de buen gobierno corporativo. Al cumplir la característica de «independencia» incrementará el valor a largo plazo, tanto para los accionistas como para los demás grupos de interés, cumpliendo de forma efectiva su labor. Además, su retribución depende del número de reuniones celebradas por el CA y de las comisiones que presidan y el tipo de empresa a la que pertenecen, entre otros, es decir, se les retribuye en función de su trabajo (a mayor trabajo más elevada será la retribución) y, difícilmente, estos podrán maquillar informes y actuar en beneficio propio.

Una vez analizadas la variable dependiente, la independiente y las de control, contrastamos el siguiente modelo para testar la hipótesis nula:

$$RF(\%) = \beta_0 + \beta_1 \text{ RemEjec}_i + \beta_2 \text{ Tam}_i + \beta_3 \text{ Lev}_i + \beta_4 \text{ RE}(\%)_i + \beta_5 \text{ NTC}_i + \beta_6 \text{ NTC}_i^2 + \beta_7 \text{ RemExtIndep}_i + \varepsilon_i$$

Como se puede observar en el modelo que hemos propuesto, la rentabilidad financiera (RF %) varía en función de la remuneración de los consejeros ejecutivos, tamaño de las organizaciones, nivel

de endeudamiento o *leverage*, rentabilidad económica, número total de consejeros del CA y de la remuneración de los consejeros externos independientes.

Como hemos podido observar anteriormente hemos utilizado un modelo de regresión lineal con una variable exógena, endógena y seis variables de control. Como en todo modelo econométrico se ha introducido una perturbación aleatoria o término error que representa un conjunto de variables independientes que afectan a la rentabilidad financiera (variable dependiente) indirectamente, pero no aparecen explícitamente en el modelo.

4. RESULTADOS OBTENIDOS

En este apartado vamos a presentar los resultados alcanzados. En la **tabla 1**, panel A y B, se muestran respectivamente los estadísticos descriptivos de la muestra total de empresas del Ibex 35 y de la submuestra de empresas, tras haber excluido a las entidades financieras. Se puede observar en la tabla 1, panel A y B, que la media de la rentabilidad financiera (RF %) para la muestra total del Ibex 35 es del 16,76 por 100, mientras que para la submuestra es 16,85 por 100; siendo ambas medias muy similares. El estadístico más destacable es el *leverage*. La media del nivel de endeudamiento del total de empresas de la muestra se sitúa en el 61,90 por 100, mientras que para la submuestra, tras excluir las 6 entidades financieras, se sitúa en un 55,30 por 100.

Por otra parte, en el panel A se aprecia que para el total de la muestra, la media de la remuneración de los consejeros ejecutivos es de 15, expresada como logaritmo neperiano de las remuneraciones consideradas en miles de euros. Además, podemos observar que el tamaño de las empresas o total de activo oscila alrededor del 23, también expresada como logaritmo neperiano del total activos de las empresas consideradas en miles de euros y la media del beneficio obtenido por las empresas por cada euro invertido en su activo (RE %) es de 6,37 por 100. Finalmente, la media del número total de consejeros del CA se encuentra en 14,25 miembros, mientras que la de la remuneración de los consejeros externos independientes alcanza el 12,7.

Si nos fijamos en los datos de la muestra tras excluir las entidades financieras, es decir, en el panel B, podemos ver que los valores de las variables son muy similares a los de la muestra total, a excepción del dato del *leverage* que ya se ha mencionado, y la RE (%) que se sitúa en el 7,40 por 100, aproximadamente 1 punto porcentual más que cuando también se tienen en cuenta a las entidades financieras. De esta manera podemos afirmar que las entidades financieras son las organizaciones más endeudadas del Ibex 35, ya que se financian principalmente con los fondos prestados por sus clientes, además de que obtienen una menor rentabilidad económica que el resto de empresas del selectivo.

En cuanto a la asimetría, fijándonos en el panel A y B, podemos afirmar que no existe asimetría en la distribución, ya que los valores, tanto para la muestra de 35 observaciones como para aquella en la que se excluyen las entidades financieras (0,398 y 0,434 respectivamente), no son superiores a 1,96.

Cabe hacer mención a la curtosis, de la que podemos señalar, una vez analizados los valores de ambas muestras (0,778 y 0,845 respectivamente), que la distribución no se aleja de la distribución normal.

TABLA 1. Estadísticos descriptivos.

Panel A. Muestra del Ibex total (N = 35)

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desv. Tip.	Varianza		Asimetría		Curtosis	
								Estadístico	Error típico	Estadístico	Error típico	Estadístico	Error típico
Rf (%)	35	127,65	-29,25	98,39	586,74	16,76	20,89	436,19	1,332	1,332	0,398	6,513	0,778
RemEjec	35	5,21	12,22	17,42	526,33	15,04	1,14	1,30	-0,116	-0,116	0,398	0,193	0,778
Tam	35	6,97	19,79	26,75	802,16	22,92	1,77	3,13	0,136	0,136	0,398	-0,607	0,778
Lev	35	91,30	4,76	96,06	2.167,31	61,92	25,57	653,60	-0,464	-0,464	0,398	-0,556	0,778
Re	35	34,54	-8,48	26,06	223,24	6,38	7,55	57,00	0,803	0,803	0,398	1,025	0,778
NTC	35	15,00	9,00	24,00	499,00	14,26	3,63	13,20	0,475	0,475	0,398	0,102	0,778
NTC2	35	495,00	81,00	576,00	7.563,00	216,09	110,81	12.279,61	1,149	1,149	0,398	1,890	0,778
RemExtInd	35	15,20	0,00	15,20	447,51	12,79	3,28	10,76	-3,634	-3,634	0,398	12,952	0,778
N válido (según lista)													

Rf (%): Rentabilidad financiera o de los accionistas = Beneficios después de intereses y antes de impuestos/Saldo medio neto patrimonial $\times$ 100

RemEjec: Remuneración de los consejeros ejecutivos = Logaritmo neperiano de la remuneración de los consejeros ejecutivos

Tam: Tamaño de la empresa = Logaritmo neperiano del total activos de la empresa

Lev: *Leverage* o nivel de endeudamiento = Financiación ajena total/Total activo de la empresa $\times$ 100

Re: Rentabilidad económica = Beneficio antes de intereses e impuestos/Saldo medio total activo $\times$ 100

NTC: Número total de consejeros que forman el CA

RemExtInd: Remuneración de los consejeros externos independientes = Logaritmo neperiano de la remuneración de los consejeros externos independientes

Panel B. Muestra tras haber excluido las entidades financieras (N = 29)

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desv. Tip.	Varianza	Asimetría		Curtosis	
		Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error típico	Estadístico	Error típico
Rf (%)	29	127,65	-29,25	98,39	488,80	16,86	22,88	523,55	1,231	0,434	5,202	0,845
RemEjec	29	5,21	12,22	17,42	431,65	14,88	1,11	1,22	-0,185	0,434	0,306	0,845
Tam	29	5,26	20,07	25,33	654,60	22,57	1,42	2,01	0,050	0,434	-0,433	0,845
Lev	29	87,54	4,76	92,30	1.604,03	55,31	22,99	528,33	-0,461	0,434	-0,344	0,845
Re	29	34,54	-8,48	26,06	214,68	7,40	7,92	62,77	0,495	0,434	0,666	0,845
NTC	29	15,00	9,00	24,00	411,00	14,17	3,77	14,22	0,509	0,434	0,197	0,845
NTC2	29	495,00	81,00	576,00	6.223,00	214,59	115,10	13.247,04	1,222	0,434	2,161	0,845
RemExtInd	29	15,12	0,00	15,12	376,63	12,99	2,59	6,73	-4,752	0,434	24,481	0,845
N válido (según lista)												

Rf (%): Rentabilidad financiera o de los accionistas = Beneficios después de intereses y antes de impuestos/Saldo medio patrimonial × 100

RemEjec: Remuneración de los consejeros ejecutivos = Logaritmo neperiano de la remuneración de los consejeros ejecutivos

Tam: Tamaño de la empresa = Logaritmo neperiano del total activos de la empresa

Lev: *Leverage* o nivel de endeudamiento = Financiación ajena total/Total activo de la empresa × 100

Re: Rentabilidad económica = Beneficio antes de intereses e impuestos/Saldo medio total activo × 100

NTC: Número total de consejeros que forman el CA

RemExtInd: Remuneración de los consejeros externos independientes = Logaritmo neperiano de la remuneración de los consejeros externos independientes

También se ha evaluado si existen problemas de multicolinealidad, calculando para ello los coeficientes Rho de Spearman. La **tabla 2**, panel A y B, refleja los resultados de correlación para el total de la muestra y para la submuestra de empresas, tras haber excluido a las entidades financieras. Como se puede observar en la tabla 2, la correlación entre algunos pares de variables es significativa al 1 por 100 y 5 por 100 de nivel de significación. Cabe señalar que existe multicolinealidad imperfecta cuando los coeficientes de correlación simples entre dos regresores son muy altos, es decir, mayor o igual a 0,8 (PUCHETA y DE FUENTES, 2008). En ninguna de las dos muestras los coeficientes presentan valores iguales o superiores a 0,8, por lo que podemos indicar que no hay importantes problemas de multicolinealidad. Las variables (NTC) y (NTC)², cuyo coeficiente es igual a 1, se pueden expresar como combinación lineal de otra.

TABLA 2. Coeficientes de correlación de Spearman

Panel A. Muestra del Ibex total (N = 35)

Correlaciones										
		Rf (%)	RemEjec	Tam	Lev	Re	NTC	NTC2	RemExtInd	
Rho de Spearman	Rf (%)	Coeficiente de correlación	1,000	0,075	-0,341*	0,193	0,557**	-0,133	-0,133	-0,004
		Sig. (bilateral)		0,669	0,045	0,267	0,001	0,447	0,447	0,980
		N	35	35	35	35	35	35	35	35
	RemEjec	Coeficiente de correlación	0,075	1,000	0,307	0,129	0,085	0,152	0,152	0,493**
		Sig. (bilateral)	0,669		0,073	0,461	0,629	0,383	0,383	0,003
		N	35	35	35	35	35	35	35	35
	Tam	Coeficiente de correlación	-0,341*	0,307	1,000	0,257	-0,469**	0,313	0,313	0,210
		Sig. (bilateral)	0,045	0,073		0,135	0,005	0,068	0,068	0,225
		N	35	35	35	35	35	35	35	35
	Lev	Coeficiente de correlación	0,193	0,129	0,257	1,000	-0,525**	0,034	0,034	0,044
		Sig. (bilateral)	0,267	0,461	0,135		0,001	0,848	0,848	0,803
		N	35	35	35	35	35	35	35	35
	Re	Coeficiente de correlación	0,577 **	0,085	-0,469**	-0,525**	1,000	-0,121	-0,121	0,088
		Sig. (bilateral)	0,001	0,629	0,005	0,001		0,490	0,490	0,617
		N	35	35	35	35	35	35	35	35
	NTC	Coeficiente de correlación	-0,133	0,152	0,313	0,034	-0,121	1,000**	1,000**	0,059
		Sig. (bilateral)	0,447	0,383	0,068	0,848	0,490			0,738
		N	35	35	35	35	35	35	35	35

Correlaciones									
		Rf (%)	RemEjec	Tam	Lev	Re	NTC	NTC2	RemExtInd
...									
	NTC2	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-0,133 0,447 35	0,152 0,383 35	0,313 0,068 35	0,034 0,848 35	-0,121 0,490 35	1,000 0,738 35	0,059 0,738 35
	RemExtInd	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-0,004 0,980 35	0,493** 0,003 35	0,210 0,225 35	0,044 0,803 35	0,088 0,617 35	0,059 0,738 35	1,000 0,738 35

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

****** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Panel B. Muestra tras haber excluido las entidades financieras (N = 29)

Correlaciones										
	Rf (%)	Coeficiente de correlación	Rf (%)	RemEjec	Tam	Lev	Re	NTC	NTC2	RemExtInd
Rho de Spearman	Rf (%)	Coeficiente de correlación	1,000	0,088	-0,426*	0,192	,664**	-0,101	-0,101	0,046
		Sig. (bilateral)		0,649	0,021	0,318	0,000	0,604	0,604	0,811
		N	29	29	29	29	29	29	29	29
	RemEjec	Coeficiente de correlación	0,088	1,000	0,376*	-0,057	0,211	0,172	0,172	0,414*
		Sig. (bilateral)	0,649		0,044	0,768	0,271	0,372	0,372	0,025
		N	29	29	29	29	29	29	29	29
	Tam	Coeficiente de correlación	-0,426*	0,376*	1,000	0,027	-0,444*	0,337	0,337	0,404*

Correlaciones									
		Rf (%)	RemEjec	Tam	Lev	Re	NTC	NTC2	RemExtInd
...									
	Sig. (bilateral) N	0,021 29	0,044 29		0,889 29	0,016 29	0,074 29	0,074 29	0,030 29
Lev	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	0,192 29	-0,057 0,768 29	0,027 0,889 29	1,000 29	-0,392* 0,035 29	0,060 0,759 29	0,060 0,759 29	-0,064 0,743 29
Re	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	0,664** 0,000 29	0,211 0,271 29	-0,444* 0,016 29	-0,392* 0,035 29	1,000 29	-0,187 0,331 29	-0,187 0,331 29	0,116 0,548 29
NTC	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-0,101 0,604 29	0,172 0,372 29	0,337 0,074 29	0,060 0,759 29	-0,187 0,331 29	1,000 29	1,000** 29	0,121 0,531 29
NTC2	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-0,101 0,604 29	0,172 0,372 29	0,337 0,074 29	0,060 0,759 29	-0,187 0,331 29	1,000** 29	1,000 29	0,121 0,531 29
RemExtInd	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	0,046 0,811 29	0,414* 0,025 29	0,404* 0,030 29	-0,064 0,743 29	0,116 0,548 29	0,121 0,531 29	0,121 0,531 29	1,000 29

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

En la **tabla 3**, panel A y B, también se ofrecen los resultados multivariantes para la totalidad de la muestra y la submuestra de empresas que se ha formado, tras haber excluido a las entidades financieras. El modelo es significativo para las dos muestras, ya que el estadístico F es en ambos casos estadísticamente significativo al 1 por 100. Si observamos el panel A, de la tabla 3, podemos apreciar que el ajuste es bueno, ya que el 58,20 por 100 de la variación total en la rentabilidad financiera viene explicado por la remuneración de los consejeros ejecutivos. Para la submuestra de empresas, en la tabla 3, panel B, se puede observar que el 59,9 por 100 de la variación total en la variable dependiente viene explicado por el modelo de regresión y, por lo tanto, el ajuste se puede considerar bueno.

Teniendo en cuenta el R^2 ajustado, que es una corrección del R^2 para ajustar mejor el modelo a la muestra objeto de estudio, podemos afirmar que tiene un mejor ajuste la muestra total frente a la submuestra ($0,474 > 0,465$), aunque los valores son muy próximos. Por lo tanto, podemos decir que el modelo que considera la totalidad de la muestra es mejor, ya que el R^2 ajustado es mayor.

También se estudia la presencia de autocorrelación de primer orden entre los residuos con la prueba Durbin–Watson (DW). En la tabla 3, panel A y B, se puede observar que el estadístico DW es 1,944 para la muestra total y 1,877 para la submuestra de empresas. Ambos valores son menores a 2 (cabe recordar que $0 < DW < 4$), por lo que los residuos, en ambos casos, están correlacionados de manera positiva.

En la tabla 3, panel A y B, ofrecemos los coeficientes de regresión no estandarizados y los tipificados de ambas muestras. En la tabla 3, panel A, se puede observar que para la muestra total la variable remuneración de los consejeros ejecutivos presenta un signo negativo, el signo esperado, pero no es estadísticamente significativa, aunque el nivel crítico o de significación (0,155) es próximo al 10 por 100. Así pues, no podemos aceptar la H_0 . Los resultados sugieren que la remuneración de los consejeros ejecutivos no influye en la rentabilidad financiera. Cabe mencionar que si el número de observaciones hubiese sido mayor, los resultados podrían haber variado. Destacar que el *leverage* y la rentabilidad económica son estadísticamente significativas al 1 por 100 de nivel de significación, asociándose de manera positiva con la rentabilidad de los accionistas. Los resultados también muestran que no existe una relación, tanto lineal como no lineal, entre el número total de consejeros y la rentabilidad financiera; al igual que tampoco es estadísticamente significativa la variable tamaño de la empresa y la remuneración de los consejeros externos independientes y, por lo tanto, no influyen en la rentabilidad financiera.

En lo referente a la submuestra de empresas, se puede apreciar en la tabla 3, panel B, que los resultados no han variado respecto a la muestra total. La remuneración de los consejeros ejecutivos no es estadísticamente significativa, por lo tanto, al igual que para la muestra total, no aceptamos la H_0 , afirmando que la retribución de los consejeros ejecutivos no influye en la rentabilidad de los propietarios o rentabilidad financieras de las empresas del Ibex 35, tras haber excluido a las entidades financieras. En cuanto al resto de resultados nos encontramos ante la misma situación que para la muestra total. Por lo tanto, estos resultados sugieren que las entidades financieras no sesgan los resultados anteriores.

Asimismo, los resultados de la tabla 3 también ponen de manifiesto otras medidas de la multicolinealidad de las variables. Entre ellos destacan el factor de inflación de la varianza (FIV) y la tolerancia. Algunos autores (KLEINBAUM *et al.*, 1998) consideran que existe multicolinealidad cuando $FIV > 10$, mientras que se puede considerar problemas de multicolinealidad débil cuando $5 < FIV < 10$. Si este índice se sitúa entre 30 y 100 la multicolinealidad será fuerte (véase BELSEY, 1991). Observando la tabla 3, panel A, podemos afirmar que existe multicolinealidad ($FIV = 44,146$ y $FIV = 44,232$) correspondiente a la variable número total de consejeros (NTC) y número total de consejeros al cuadrado (NTC^2), respectivamente. Ello no nos sorprende, ya que NTC^2 se ha calculado a partir de NTC. Si nos centramos en la tabla 3, panel B, también podemos ver como existe multicolinealidad entre las variables NTC y $(NTC)^2$, con un FIV igual a 40,628 y 40,761 respectivamente, por la misma razón que hemos explicado anteriormente. Estos resultados confirman las conclusiones que hemos obtenido en el análisis de las correlaciones de Spearman.

TABLA 3. *Análisis multivariante. Resultados de la regresión lineal*

Panel A. Muestra del Ibex total (N = 35)

Variables	Coefficientes no estandarizados	Signo predicho o esperado	Coefficientes tipificados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B		Beta			Tolerancia	FIV
(Constante)	51,761	(+)/(-)		0,910	0,371		
RemEjec	-3,897	(-)	-0,213	-1,462	0,155	0,731	1,368
Tam	0,245	(+)/(-)	0,021	0,134	0,894	0,646	1,548
Lev	0,525	(+)/(-)	0,642	4,229	0,00***	0,671	1,490
Re	2,390	(+)	0,864	5,008	0,00***	0,520	1,922
NTC	-5,483	(+)/(-)	-0,954	-1,154	0,259	0,023	44,146
NTC2	0,188	(+)/(-)	0,999	1,207	0,238	0,023	44,232
RemExtInd	0,607	(+)	0,095	0,728	0,473	0,904	1,106

F = 5,371 (Sig 0,001)

DW = 1,944

$R^2 = 0,582$

R^2 ajustada = 0,474

*** Significativo al 1 por 100 de nivel de significación.

** Significativo al 5 por 100 de nivel de significación.

* Significativo al 10 por 100 de nivel de significación.

Panel B. Muestra tras haber excluido las entidades financieras (N = 29)

Variables	Coeficientes no estandarizados	Signo predicho o esperado	Coeficientes tipificados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B		Beta			Tolerancia	FIV
(Constante)	38,478	(+)/(-)		0,511	0,615		
RemEjec	-4,292	(-)	-0,207	-1,115	0,278	0,552	1,813
Tam	1,116	(+)/(-)	0,069	0,322	0,750	0,416	2,405
Lev	0,556	(+)/(-)	0,559	3,387	0,003***	0,702	1,425
Re	2,480	(+)	0,859	3,605	0,002***	0,337	2,970
NTC	-5,907	(+)/(-)	-0,974	-1,105	0,282	0,025	40,628
NTC2	0,201	(+)/(-)	1,009	1,144	0,266	0,025	40,761
RemExtInd	0,661	(+)	0,075	0,458	0,651	0,714	1,400

F = 4,478 (Sig 0,003)

DW = 1,887

R² = 0,599R² ajustada = 0,465

*** Significativo al 1 por 100 de nivel de significación.

** Significativo al 5 por 100 de nivel de significación.

* Significativo al 10 por 100 de nivel de significación.

5. CONCLUSIONES

Debido a la opacidad y falta de transparencia (caso Enron, Vivendi o Parmalat) en materia de remuneraciones de los consejeros del Ibex, tanto la CNMV como el Informe Aldama y posterior Ley de Transparencia (Ley 26/2003, de 17 de julio), exigieron a las distintas entidades hacer público el sueldo de los miembros que forman parte del CA, con tal de garantizar unas prácticas adecuadas de buen gobierno corporativo para elaborar una apropiada política de remuneración y, de esta manera, evitar estructuras de remuneraciones basadas en los logros a corto plazo así como sueldos excesivos.

De este modo, en el presente trabajo hemos pretendido analizar cómo influye la retribución de los consejeros ejecutivos de las empresas que conforman el Ibex 35 en la rentabilidad financiera de las mismas. Para ello se han utilizado dos muestras: una formada por todas las empresas del Ibex 35 y otra excluyendo a las entidades financieras que forman parte del Ibex, ya que dada su actividad económica consideramos que podrían sesgar los resultados obtenidos. En este sentido, hemos podido comprobar y, posteriormente, comparar, el efecto que tienen los salarios de los consejeros ejecutivos de las seis entidades financieras en la rentabilidad de sus accionistas.

Los resultados del trabajo evidencian que no existe relación entre la remuneración de los consejeros ejecutivos de las empresas del Ibex 35 y la rentabilidad financiera. Por otra parte, el grado de endeudamiento de las empresas y la rentabilidad económica de las mismas se asocian de manera positiva y significativa con la rentabilidad de los accionistas, siendo no significativa la variable número total de consejeros del CA, el tamaño de las empresas y la remuneración de los consejeros independientes. También nos gustaría destacar que los resultados de la submuestra, tras haber excluido a las entidades financieras, no se han visto alterados, por lo que podemos concluir que las entidades financieras no han sesgado los resultados obtenidos.

Así pues, los resultados de nuestro estudio sugieren que la remuneración de los consejeros ejecutivos no tiene repercusión en la rentabilidad financiera. Por ello recomendamos a los legisladores, reguladores, analistas de riesgos y firmas auditoras, entre otras, que centren su trabajo en otros aspectos como la «contabilidad creativa» (anticipo de ganancias, omisión de pasivos...), ya que esta no refleja toda la realidad contable y la imagen fiel de las empresas, además de todos los artificios y falsedades contables que se practican para tapar agujeros con el objetivo de que las organizaciones puedan sobrevivir.

Destacar que las dos principales limitaciones del estudio son las siguientes: por una parte, la muestra analizada es reducida, por lo que una muestra más grande podría haber arrojado otros resultados y, por otra, el análisis solo se ha realizado para un año, concretamente el 2009, y en España, por lo que los resultados no se deben extrapolar ni a otros ejercicios económicos ni a otros países.

Proponemos líneas de investigación futuras en las que se desglose las retribuciones individuales entre fijas y variables y, a su vez, se muestre el grado de detalle de ambas, así el inversor podrá evaluar la racionalidad de los informes de gobierno corporativo y la sostenibilidad de las empresas a largo plazo. Otra posible investigación podría ser comparar las siguientes muestras: empresas del Ibex 35 ($N = 35$) vs. empresas de la Bolsa de Madrid ($N = 175$).

Bibliografía

- ARAGÓ, V. y CABEDO, J.D. [2003]: *Dirección Financiera: Financiación y planificación financiera*. 2.ª ed. Castellón de la Plana.
- Asociación Española de Directivos (AED) [2004]: «Decálogo del directivo. Principios y valores de actuación del directivo para el buen gobierno de la empresa». Disponible en: <http://www.ecgi.org/codes/documents/decalogue.pdf>
- BELSEY, D.A. [1991]: «Conditioning Diagnostics: Collinearity and Weak Data in Regression». *Journal of the Operational Research Society*, 44, págs. 88-89. Disponible en: <http://www.palgrave-journals.com>
- Código Unificado de Buen Gobierno (CUBG) [2006]: *Informe del grupo especial de trabajo sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas*. Código Conthe. Disponible en: <http://www.cnmv.es>
- Comisión Nacional del Mercado de Valores. Disponible en: <http://www.cnmv.es>

- CORELLA, A. [2006]: «Un estudio sitúa a Indra, Bankinter y Ferrovial a la cabeza del buen gobierno». Periódico *CincoDías*, 23 de marzo. Disponible en: <http://www.cinco dias.com>
- DUFFHUES, J.W. y KABIR, R. [2007]: «Is the Pay–Performance Relationship Always Positive?». *Journal of Multinational Financial Management*, 18 (1). Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1100540
- FERRERO FERRERO, I.; FERNÁNDEZ IZQUIERDO, M.A. y MUÑOZ TORRES, M.J. [2009]: «Aproximación al gobierno corporativo en el sistema bancario español: relaciones entre las remuneraciones de los directivos y los resultados financieros». *Comunicación presentada al XV Congreso de AECA*, Valencia. Disponible en: <http://www.aeca.es/xvcongresoaecca/cd/34b.pdf>
- FINKELSTEIN, S. y BOYD, B.K. [1998]: «How much does the CEO matter? The role of managerial discretion in the setting of CEO compensation». *Academy of Management Journal*, 41 (2): págs. 179-199. Disponible en: <http://www.jstor.org/pss/257101>
- GUERRAS MARTÍN, L.A. y NAVAS LÓPEZ, J.E. [2007]: *La Dirección Estratégica de la Empresa*. 4.^a ed. Navarra: Thomson Civitas.
- GUY, F. [2000]: «CEO Pay, Shareholder Returns and Accounting Profitability». Disponible en: <http://www.cbr.cam.ac.uk/pdf/WP155.pdf>
- JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. [1976]: «Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure». *Journal of Financial Economics*, 3: págs. 305-360.
- KLEIBAUM, D.G.; KUPPER, L.L. y MULLER, K.E. [1998]: «Applied Regression Analysis and other Multivariable Methods». *PWS–KENT Publishing Company*. Disponible en: <http://books.google.es>
- Ley de Transparencia (Ley 26/2003, de 17 de julio). Disponible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/126–2003.html
- MURPHY, K.J. [1985]: «Corporate performance and managerial remuneration: An empirical analysis», *Journal of Accounting and Economics*, 7 (1-3): págs. 11-42. Disponible en: <http://www.sciencedirect.com>
- O'REILLY, C.A.; CALDWELL, D.F. y BAMETT, W.P. [1989]: «Work group demography, social integration and turnover». *Administrative Science Quarterly*, 34: págs. 21-37. Disponible en: <http://www.jstor.org/pss/2392984>
- PEARCE, J.A. y ZAHRA, S.A. [1992]: «Board compensation from strategic contingency perspective». *Journal of Management Studies*, 29 (4): págs. 411–438. Disponible en: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467–6486.1992.tb00672.x/abstract>
- PUCHETA MARTÍNEZ, M.C. y DE FUENTES BARBERÁ, C. [2008]: «Determinantes de la formación voluntaria de Comités de Auditorías entre las empresas cotizadas». *Moneda y crédito*, 227: págs. 83-115.
- SALAS, V. [2002]: «El gobierno de la empresa». *Colección de Estudios Económicos*. Disponible en: <http://www.lacaixa.comunicacions.com/se/pbei.php?idioma=esp>
- SÁNCHEZ MARÍN, G. y LUCAS PÉREZ, M.E. [2008]: «El nivel retributivo de los altos directivos en las empresas cotizadas españolas: influencia de tamaño y composición del consejo de administración». *Boletín Económico de ICE*, 2938: págs. 37-52. Disponible en: <http://www.revistasice.com>
- SÁNCHEZ MARÍN, G.; BAIXAULI SOLER, J.S. y LUCAS PÉREZ, M.A. [2009]: «La retribución del equipo de alta dirección: determinantes y capacidad de ajuste». *Comunicación presentada al XV Congreso de AECA*, Valencia. Disponible en: <http://www.aeca.es/xvcongresoaecca/cd/23c.pdf>

CONSULTAS PLANTEADAS AL ICAC

QUESTIONS FORMULATED TO ICAC

SOTERO AMADOR FERNÁNDEZ

Profesor del CEF

BOICAC núm. 84, diciembre 2010. Consulta 8. Inmovilizado material y provisiones. Adquisición de la nuda propiedad de un inmueble a cambio de una renta vitalicia.

SUMARIO:

Sobre el tratamiento contable de la adquisición de la nuda propiedad de un inmueble, manteniendo el vendedor el derecho de usufructo vitalicio sobre el mismo y el derecho a una renta vitalicia de prestación definida.

Respuesta:

El Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, asume como hipótesis fundamental que todo intercambio que se realiza en el mercado se efectúa en términos de equivalencia económica y, en consecuencia, que el precio que se fija en cualquier transacción debería coincidir con el valor razonable de la contraprestación recibida, tal y como se precisa para el caso concreto descrito por el consultante en la respuesta a la Consulta número 1 publicada en el Boletín de este Instituto (BOICAC) n.º 30, de mayo de 1997. En este sentido, y en la medida en que lo que se esté adquiriendo sea la propiedad de un inmueble a cambio de una renta vitalicia y dejando al vendedor del mismo su uso y disfrute hasta que este fallezca, el inmueble deberá registrarse en el activo del balance del comprador por un importe equivalente al valor razonable de la propiedad del citado inmueble (es decir, en el caso descrito, por el valor razonable de la nuda propiedad del inmueble). A la hora de determinar dicho importe, se deberá tener en cuenta que una de las facultades inherentes al título de propiedad, como es el uso y disfrute del bien, no pertenece al comprador sino al vendedor, aspecto que influirá en la valoración del inmueble adquirido por parte del comprador. Asimismo se tendrá en cuenta que si el activo adquirido comprende tanto el valor del inmueble como el valor del terreno en el que se encuentra, deberán figurar por separado estos inmovilizados materiales. En cuanto a la amortización posterior del inmueble adquirido en nuda propiedad y la extinción de la obligación

de pago de la renta vitalicia, adquiriendo el propietario el uso y disfrute del inmueble, este Instituto ya se ha pronunciado en la Consulta n.º 3 publicada en el BOICAC 69, de marzo de 2007, en el siguiente sentido: «(...) dado que el uso efectivo del inmueble no corresponde a la sociedad nudo propietaria, no procederá practicar la amortización correspondiente a la depreciación que sufra el inmueble por su funcionamiento, uso y disfrute, sin perjuicio de la obsolescencia que pudiera afectarlo. En el ejercicio en que se extinga el usufructo, produciéndose la consolidación del dominio en el nudo propietario como consecuencia de muerte del usufructuario, expiración del plazo por el que se constituyó o por cumplirse la condición resolutoria consignada en el título constitutivo, únicamente procederá informar de esta situación en la memoria, sin que corresponda realizar modificación alguna del valor contable asignado a la nuda propiedad, al amparo del principio de precio de adquisición, y siendo de aplicación los criterios generales de amortización». Por otro lado, el importe estimado de la deuda que asume la empresa (renta vitalicia) obedece al concepto de provisión previsto en la norma de registro y valoración (NRV) 15.^a «Provisiones y contingencias» del PGC, por lo que figurará en el pasivo no corriente del balance en el epígrafe «Provisiones a largo plazo», registrándose los ajustes que surjan por la actualización de la provisión como un gasto financiero conforme se vayan devengando. La parte de las provisiones cuya cancelación se prevea en el corto plazo deberá figurar en el pasivo corriente del balance, en el epígrafe «Provisiones a corto plazo»; a estos efectos se traspasará el importe que representen las provisiones con vencimiento a corto a las cuentas de cuatro cifras correspondientes de la cuenta 529. Adicionalmente, hay que indicar que, debido al carácter estimativo de la deuda que efectivamente conllevará la renta vitalicia, si como consecuencia del conocimiento de algún hecho relevante en relación con el número de años de vida probable del acreedor de la renta vitalicia (para lo que se podrán tener en cuenta las tablas utilizadas para el seguro de vida en las entidades de seguros, si bien hay que considerar que estas tablas están confeccionadas para una masa de personas y están basadas en valores de vida media, circunstancia que no se da en un caso aislado), se pone de manifiesto una insuficiencia o un exceso de la provisión que recoge el importe estimado de la deuda, de acuerdo con lo previsto en la NRV 22.^a «Cambios en criterios contables, errores y estimaciones contables» del PGC, se deberán tener en cuenta las nuevas estimaciones en los sucesivos ejercicios para cuantificar adecuadamente la citada provisión. Las dotaciones o exceso se registrarán en la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con su naturaleza.

EJEMPLO:

La sociedad «HERCALSA» se dedica a los negocios inmobiliarios, siendo una de las actividades típicas la de adquirir inmuebles a cambio de rentas vitalicias.

El 1 de enero de 20X7 «HERCALSA» adquirió un piso en Madrid a un propietario con una edad de 64 años. El piso tiene una superficie construida de 115 metros cuadrados. El propietario recibirá a cambio de dicha propiedad una renta vitalicia de 3.000 u.m. cada 31 de diciembre, siendo el primer pago el 31 de diciembre de 20X7.

El tipo marginal de la deuda pública anotada a un plazo de 30 años es del 5 por 100, tipo que se considera adecuado para la citada operación.

.../...

.../...

Antes de formalizar la operación, «HERCALSA» encargó a una sociedad la tasación de inmueble con el siguiente resultado:

- Valor del inmueble 28.000 u.m.
- Antigüedad de la edificación 30 años
- Valor del suelo 40%
- Valor de la construcción 60%

Una vez adquirida la vivienda se llevó a cabo una reforma cuyo coste ascendió a 1.000 u.m.

A final de 20X7 se solicitó a un actuario de seguros que determinase el valor actuarial de una renta vitalicia, inmediata, pospagable e ilimitada de 3.000 u.m. anuales, para una persona de 65 años de edad, y para un tipo de interés de mercado del 5 por 100 anual. El dictamen presentado por el actuario señala que el valor actuarial de la renta es 30.965,46 u.m.

Se pide:

Contabilizar las operaciones que se desprenden de la información anterior de los años 20X7 y 20X8.

Solución:

A 1 de enero de 20X7, por la adquisición del inmueble y la constitución de la renta vitalicia:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales (28.000 × 40%)	11.200	
211	Construcciones (28.000 × 60% + 1.000)	17.800	
14–	Provisión renta vitalicia		28.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		1.000

A 31 de diciembre de 20X7 pagará la renta al propietario y se actualiza el importe de la provisión:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
14–	Provisión renta vitalicia (3.000 – 1.400)	1.600	
662	Intereses de deudas (28.000 × 5%)	1.400	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		3.000

.../...

.../...

Por el ajuste de la provisión con base en los cálculos del actuario:

Conceptos	Importe
Valor actuarial de la renta vitalicia	30.965,46
Menos deuda viva (28.000 – 1.600)	26.400,00
Incremento de la provisión	4.565,46

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
660	Gastos financieros por actualización de provisiones	4.565,46	
14–	Provisión renta vitalicia		4.565,46

Por la reclasificación a corto plazo de la provisión:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
14–	Provisión renta vitalicia	1.451,73	
529–	Provisión renta vitalicia a corto plazo (3.000,00 – 30.965,46 × 5%)		1.451,73

A 31 de diciembre de 20X8, por el pago al propietario de la anualidad:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas (30.965,46 × 5%)	1.548,27	
14–	Provisión renta vitalicia	1.451,73	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		3.000,00

SOTERO AMADOR FERNÁNDEZ

Profesor del CEF

BOICAC núm. 84, diciembre 2010. Consulta 9. NRV 21.^a, «Operaciones entre empresas del grupo». Aportación no dineraria.

SUMARIO:

Sobre el tratamiento contable de una aportación no dineraria en una ampliación de capital, desde la perspectiva de la sociedad aportante.

Respuesta:

Una sociedad «X» aporta un terreno en la ampliación de capital que realiza otra sociedad «Y». En la consulta se indica que ambas sociedades son «claramente vinculadas», sin embargo, no se define el nivel de vinculación. La consulta versa sobre la valoración que debe otorgarse a las participaciones recibidas por la sociedad «X» y, en particular, cómo debe contabilizarse la diferencia que pudiera producirse entre el valor de las citadas participaciones y el valor contable del terreno. De los términos en que está redactada la consulta se infiere que el elemento patrimonial aportado no constituye un negocio y que la aportación se realiza a una empresa del grupo, tal y como estas quedan definidas en la norma de elaboración de las cuentas anuales 13.^a «Empresas del grupo, multigrupo y asociadas», por lo que deberá tenerse en cuenta lo previsto en el apartado 1 de la norma de registro y valoración (NRV) 21.^a «Operaciones entre empresas del grupo», que establece lo siguiente: «Las operaciones entre empresas del mismo grupo, con independencia del grado de vinculación entre las empresas del grupo participantes, se contabilizarán de acuerdo con las normas generales. En consecuencia, con carácter general, y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado siguiente, los elementos objeto de la transacción se contabilizarán en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado en una operación difiriese de su valor razonable, la diferencia deberá registrarse atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realizará de acuerdo con lo previsto en las correspondientes normas». La regla general se regula en el apartado 1.4. «Aportaciones de capital no dinerarias» de la NRV 2.^a «Inmovilizado material» del Plan General de Contabilidad (PGC), aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, que a su vez remite a lo dispuesto en la NRV 9.^a «Instrumentos financieros». En aplicación de la citada NRV 9.^a, en particular, lo previsto en su apartado 2.5, la sociedad aportante incluiría las participaciones en la categoría de inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, valorán-

dolas, en principio, por el valor razonable de la contraprestación entregada. No obstante, dado que la aportación no dineraria parece que se realiza a una empresa del grupo, para otorgar el adecuado tratamiento contable a los hechos descritos por el consultante debería traerse a colación la doctrina de este Instituto incluida en la Consulta 6 publicada en su Boletín n.º 74, en cuya virtud, el criterio a seguir en estos casos debe ser análogo al que se da a las permutas de inmovilizado, lo que implica que cuando tenga carácter de permuta no comercial, situación que aplicando por analogía el criterio recogido en la citada consulta puede ser frecuente cuando la aportación se realice a una empresa del grupo, la inversión se reflejará en la sociedad «X» al valor contable de la contraprestación entregada, sin que se produzca un resultado contable.

EJEMPLO:

La sociedad «ALVIS, SA» posee el 90 por 100 de las acciones de la sociedad «CASTON, SA» por lo que forman un grupo de sociedades.

La junta general de «CASTON, SA» acuerda realizar una ampliación de capital social de 10.000 acciones de 5 euros de valor nominal que serán emitidas al 200 por 100 para recibir un terreno que entregará la sociedad «ALVIS, SA», por lo que se ha eliminado el derecho preferente de suscripción de las acciones nuevas con base en lo establecido en el artículo 308 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

El terreno tiene un valor contable en la sociedad aportante de 15.000 euros.

Se pide:

Contabilidad de las dos sociedades.

Solución:

Sociedad «ALVIS, SA» (sociedad aportante)

La operación supone una ampliación de capital de una empresa de grupo por lo que será de aplicación la NRV 21.^a «Operaciones entre empresas del grupo» del PGC 2007, que señala que las operaciones entre empresas del mismo grupo, con independencia del grado de vinculación entre las empresas del grupo participantes, se contabilizarán de acuerdo con las normas generales, aunque recoge unas normas específicas para las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio.

La regla general para las aportaciones no dinerarias está regulada en la NRV 2.^a, apartado 1.4 que indica que para el aportante de dichos bienes se aplicará lo dispuesto en la norma relativa a instrumentos financieros, por lo que sería aplicable lo dispuesto en el apartado 2.5 «Inversiones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas». En este punto, es donde la consulta señala que el criterio a seguir en estos casos

.../...

.../...

debe ser análogo al que se da a las permutas de inmovilizado, lo que implica que cuando tenga carácter de permuta no comercial, situación que aplicando por analogía el criterio recogido en la Consulta 6 del BOICAC 74, puede ser frecuente cuando la aportación se realice a una empresa del grupo, la inversión se reflejará en la sociedad «X» al valor contable de la contraprestación entregada, sin que se produzca un resultado contable.

Por tanto, si del análisis de la operación se deduce que estamos ante una permuta no comercial, que será el caso habitual entre empresas del grupo, los instrumentos financieros recibidos se valoran por el valor contable de los elementos entregados con el límite, cuando esté disponible, del valor razonable del inmovilizado recibido si este fuera menor.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
2404	Participaciones a largo plazo en empresas asociadas	15.000	
210	Terrenos y bienes naturales		15.000

Si del análisis de la operación se deduce que la permuta debe calificarse como comercial los instrumentos financieros recibidos deben valorarse por el valor razonable del activo entregado más, en su caso, las contrapartidas monetarias que se hubieran entregado a cambio, salvo que se tenga una evidencia más clara del valor razonable del activo recibido y con el límite de este último.

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
2404	Participaciones a largo plazo en empresas asociadas (10.000 × 5 × 200%)	100.000	
210	Terrenos y bienes naturales		15.000
771	Beneficios procedentes del inmovilizado material		85.000

Sociedad «CASTON, SA»

Al igual que en el caso anterior, la sociedad también aplicará las reglas generales, en este caso la NRV 2.^a, apartado 1.4 señala: «Los bienes de inmovilizado recibidos en concepto de aportación no dineraria de capital serán valorados por su valor razonable en el momento de la aportación conforme a lo señalado en la norma sobre transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio, pues en este caso se presume que siempre se puede estimar con fiabilidad el valor razonable de dichos bienes».

Por la emisión de las acciones:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
190	Acciones o participaciones emitidas	100.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción (10.000 × 5 × 200%)		100.000

.../...

.../...

Por la suscripción de las acciones y recepción del terreno:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	100.000	
190	Acciones o participaciones emitidas		100.000

Por la inscripción en el Registro Mercantil de la ampliación de capital:

Código	Denominación cuenta	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	100.000	
100	Capital social		50.000
110	Prima de emisión o asunción		50.000

SEGUNDO EJERCICIO DEL PROCESO SELECTIVO PARA EL INGRESO EN EL CUERPO SUPERIOR DE INTERVENCIÓN Y CONTABILIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL

SECOND EXAM OF THE SELECTIVE EXAMINATION FOR THE ADMISSION TO THE SUPERIOR BODY OF INTERVENTION AND ACCOUNTING FOR THE SOCIAL SECURITY ADMINISTRATION

JAVIER GONZÁLEZ SAINZA

Profesores del CEF

[Segundo ejercicio de las pruebas selectivas para el ingreso por el sistema general de turno libre al Cuerpo Superior de Intervención y Contabilidad de la Administración de la Seguridad Social, convocada por Orden TIN/1579/2009, de 5 de junio (BOE del 15)].

Sumario

- Caso 1. Contabilidad analítica de explotación.** Modelo de costes completos. Valoración de inventarios y cuenta de resultados funcional.
- Caso 2. Contabilidad financiera.** Reparto del resultado con accionistas morosos. Ampliación de capital por compensación de créditos. Ampliación de capital con cargo a reservas. Operaciones con acciones propias. Reducción capital social por eliminar pérdidas.
- Caso 3. Consolidación de estados financieros (aplicación de las normas vigentes).** Asiento de eliminaciones de las operaciones internas. Elaboración del balance consolidado.

CASO PRÁCTICO NÚM. 1

CONTABILIDAD ANALÍTICA DE EXPLOTACIÓN

ENUNCIADO

La empresa «ZAMOSA» se dedica a la elaboración de puertas blindadas, elabora dos modelos: el modelo «A» de alta seguridad y el modelo «B» de seguridad estándar, para ello utiliza tableros de madera (materia prima «Z»), planchas metálicas (materia prima «Y») y herrajes (bisagras, pernos, pivotes...) (materia prima «X»). El modelo «A» utiliza dos tablas de madera y dos planchas metálicas y el modelo «B» dos tablas de madera y una plancha metálica, los herrajes son comunes para los dos tipos de puertas y se adquieren en paquetes donde está todo incluido. Las puertas se barnizan (materias auxiliares) en dos colores: roble y pino. El modelo «A» se barniza en roble y el modelo «B» se barniza en pino y se venden a casas instaladoras.

El proceso productivo tiene cuatro talleres principales: el taller I de cortado de las tablas de madera, el taller II de cortado de las planchas metálicas, el taller III de montaje y barnizado, y el taller IV de colocación de herrajes y acabado.

Todos los tableros que entran en el taller I de cortado de tablas de madera, y al taller II de cortado de planchas metálicas, pasan en el mismo día al taller III de montaje y barnizado, donde quedan dos días hasta que se secan, pasando posteriormente al taller IV, donde la producción se termina cada día, no quedando nunca unidades en proceso. En el departamento de ventas quedan los productos terminados almacenados hasta su venta.

Los tableros de madera se compran de 10 metros de largo y cada puerta mide 2,5 metros. Las planchas metálicas miden 5 metros y se cortan del mismo tamaño. La información contable que se tiene del periodo objeto de estudio, que es el mes de abril, es entre otras la siguiente, a 30 de abril.

Cuentas	Saldos
Teléfono	10.000
Publicidad y propaganda	6.000
Construcciones	300.000
Devoluciones de compras materia prima «Z» (1.000 tableros)	40.000
Compra de materia prima «Z» (11.000 tableros)	440.000
Compra de materia prima «Y» (8.000 planchas)	400.000
Compra de materia prima «X» (11.000 paq. herra.)	660.000
	.../...

Cuentas	Saldos
.../...	
Comp. mater. auxilia. roble (10.000 botes)	100.000
Comp. mater. auxilia. pino (10.000 botes)	50.000
Venta producto terminado «A» (3.000 puertas)	2.100.000
Venta producto terminado «B» (5.000 puertas)	2.000.000
Sueldos y salarios	500.000
Seguridad Social a cargo empresa	200.000
Materias primas «Z» (2.000 tableros)	68.000
Materias primas «Y» (1.000 planchas)	41.000
Elementos de transporte	400.000
Producto en curso «A»	35.640
Producto en curso «B»	28.002
Producto terminado «A» (300 puertas)	60.000
Producto terminado «B» (200 puertas)	30.800
Primas de seguros	1.000
Amortización inmovilizado material	5.000
Suministros	20.000
Reparaciones y conservación	3.000
Arrendamientos y cánones	20.000
Otros servicios	5.000
Maquinaria (cortadora planchas metálicas)	200.000
Mobiliario	50.000
Totales	–

Información complementaria:

1. Los vehículos son utilizados para el transporte de las planchas metálicas. Su amortización es en función de los kilómetros recorridos; el importe correspondiente a este mes es de 1.000 euros. La amortización de la máquina cortadora de las planchas metálicas es de 3.000 euros.
2. Las primas de seguros corresponden al seguro mensual de los vehículos.
3. Los gastos de reparación recogen el servicio de mantenimiento de la máquina cortadora de las planchas metálicas.

4. Los gastos de arrendamiento y cánones recogen el canon pagado por el uso del nombre comercial de las puertas.
5. Se han utilizado 10.000 botes de pintura de pino y 5.000 de pintura de roble.
6. Los restantes gastos se reparten en función del siguiente cuadro de distribución:

Conceptos	Taller I	Taller II	Taller III	Taller IV	Ventas	Admin.
Amortización cont. y mobil.	10%	10%	10%	10%	20%	40%
Teléfono	5%	5%	5%	5%	30%	50%
Suministros	10%	20%	10%	10%	20%	30%
Otros servicios	–	–	–	–	40%	60%
Gastos de personal	50.000 €	100.000 €	100.000 €	200.000 €	100.000 €	150.000 €

7. Los costes del taller I se reparten en función del consumo de tableros, los costes del taller II se reparten en función del consumo de planchas, los costes del taller III, al 50 por 100 entre ambos modelos, los costes del taller IV en función de los herrajes colocados, los costes del departamento de ventas un 30 por 100 para el modelo «A» y el 70 por 100 para el modelo «B» y el departamento de administración reparte sus costes al 50 por 100.
8. Con relación al modelo «A» se han terminado las 200 puertas que estaban en curso de fabricación y se han empezado y terminado 4.000 puertas; al final del periodo quedan 300 puertas en el taller III.
9. Con relación al modelo «B» se han terminado las 300 puertas que estaban en curso de fabricación y se han empezado y terminado 5.500 puertas; al final del periodo quedan 200 puertas en el taller III.
10. El método de valoración para las existencias es el coste medio ponderado.

TRABAJO A REALIZAR POR EL OPOSITOR:

1. Cálculo del coste de producción de las puertas diferenciando el coste de ambos modelos.
2. Valor de las existencias finales de materias primas, de materias auxiliares, de productos en curso y de productos terminados.
3. Cuenta de resultados funcional por el método del coste completo diferenciando el margen industrial y el comercial de ambas puertas.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 1

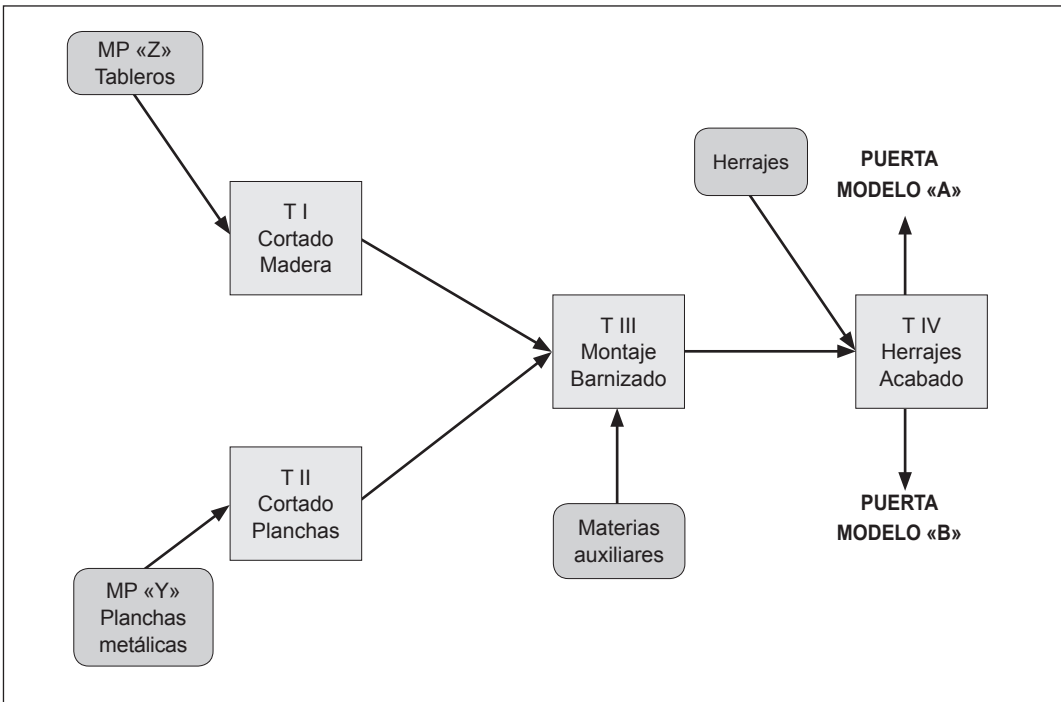
Se utilizan las siguientes materias primas:

- Tableros («Z»).
- Planchas metálicas («X»).
- Herrajes (bisagras, pernos, pivotes...) («Y»).
- Barnizado roble para modelo («A»).
- Barnizado pino para modelo («B»).

Para fabricar los siguientes modelos de puertas:

- Modelo «A» alta seguridad.
- Modelo «B» seguridad estándar.

El diagrama de incorporación de las materias primas durante el proceso de fabricación en los diferentes centros de coste es el siguiente:



Movimiento de materias primas

En primer lugar se calcula el consumo de las materias primas «Z» (tableros de madera) e «Y» (planchas metálicas), ya que son las que se incorporan al comienzo del proceso según se puede observar en el diagrama de producción.

Materia prima «Z»

Materia prima «Z» Tableros de madera			
Conceptos	Unidades	Precio	Importe
Existencias iniciales	2.000	34	68.000
Compras netas	10.000	40	400.000
Total	12.000	39 (1)	468.000
Consumo	5.000	39	195.000
Existencias finales	7.000	39	273.000
Total	12.000	39	468.000

(1) El punto 10 de la información complementaria indica que todos los almacenes funcionan por el coste medio ponderado.

El consumo se obtiene de la siguiente forma a partir de la información suministrada por el enunciado. Las puertas tienen 2,5 metros por lo que la puerta modelo «A» utiliza 5 metros (dos tablas) y la puerta modelo «B» y también 5 metros (dos tablas).

La información del número de puertas fabricadas en el periodo se muestra en el punto 8 donde se indica que del modelo «A» se han empezado y terminado 4.000 puertas y han quedado en curso final 300, siendo evidente que las 4.300 han incorporado íntegramente la materia prima «Y». En relación con las 200 unidades que había en curso inicial ya traen la materia prima porque se incorpora al inicio del proceso como se puede observar en el diagrama.

Con el mismo razonamiento las puertas modelo «B» que incorporan la materia prima «Y» son las 5.500 puertas terminadas y las 200 en curso final:

- Modelo «A» (4.300 puertas × 5) 21.500 metros
- Modelo «B» (5.700 puertas × 5) 28.500 metros
- Total 50.000 metros

$$50.000 \text{ metros} / 10 \text{ metros} = 5.000 \text{ tableros}$$

La imputación de este consumo es:

- Modelo «A»: $21.500/10 = 2.150$ tableros; $2.150 \times 39 = 83.850$
- Modelo «B»: $28.500/10 = 2.850$ tableros; $2.850 \times 39 = 111.150$

Materia prima «Y»

Materia prima «Y» Planchas metálicas			
Conceptos	Unidades	Precio	Importe
Existencias iniciales	1.000	41	41.000
Compras netas	8.000	50	400.000
Total	9.000	49	441.000
Consumo	7.150	49	350.350
Existencias finales	1.850	49	90.650
Total	9.000	49	441.000

Las planchas metálicas miden 5 metros y se cortan en planchas de 2,5 metros y las puertas del modelo «A» utilizan dos planchas y las del modelo «B» una plancha solo.

- Modelo «A» ($4.300 \text{ puertas} \times 2,5 \text{ metros} \times 2$) 21.500 metros
- Modelo «B» ($5.700 \text{ puertas} \times 2,5 \text{ metros}$) 14.250 metros
- Total 35.750 metros

$35.750/5 = 7.150$ planchas

- Consumo modelo «A»: $21.500/5 = 4.300$ planchas; $4.300 \times 49 = 210.700$
- Consumo modelo «B»: $14.250/5 = 2.850$ planchas; $2.850 \times 49 = 139.650$

Reparto de coste a los centros de coste

Una vez calculado el consumo de las materias primas que se incorporan en la parte inicial del proceso se realiza el reparto de los costes indirectos a los diferentes centros de costes con los criterios que se indican en el ejercicio:

Conceptos	Total	Taller I	Taller II	Taller III	Taller IV	Ventas	Admón.
Amortización vehículos	1.000		1.000				
Amortización maquinaria	3.000		3.000				
.../...							

Conceptos	Total	Taller I	Taller II	Taller III	Taller IV	Ventas	Admón.
.../...							
Primas de seguros	1.000		1.000				
Reparaciones	3.000		3.000				
Arrendamientos	20.000					20.000	
Amortizaciones (resto)	1.000	100	100	100	100	200	400
Teléfonos	10.000	500	500	500	500	3.000	5.000
Suministros	20.000	2.000	4.000	2.000	2.000	4.000	6.000
Otros servicios	5.000					2.000	3.000
Personal	700.000	50.000	100.000	100.000	200.000	100.000	150.000
Publicidad	6.000					6.000	
	770.000	52.600	112.600	102.600	202.600	135.200	164.400

Coste de los productos a la salida de los talleres I y II

Conceptos	Total	Modelo «A»	Modelo «B»
Consumo materia prima «Z» tableros	195.000	83.850	111.150
Consumo materia prima «Y» planchas	350.350	210.700	139.650
Coste taller I	52.600	22.618	29.982
Coste taller II	112.600	67.717	44.883
Coste producción periodo	710.550	384.885	325.665
Puertas producidas		4.300	5.700
Coste unitario		89,51	57,13

La imputación de los costes del taller I se realiza en función del consumo de tableros que ha sido de 5.000 unidades de los que le corresponden al modelo «A» 2.150 y al modelo «B» 2.850. La cuantía de lo que corresponde a cada modelo es:

- Modelo «A»: $52.600 \times \frac{2.150}{2.150 + 2.850} = 22.618$
- Modelo «B»: $52.600 \times \frac{2.850}{2.150 + 2.850} = 29.982$

La imputación de los costes del taller II se realiza en función del consumo de planchas metálicas, que fue 7.150 unidades de las que correspondieron al modelo «A» 4.300 y al modelo «B» 2.850:

- Modelo «A»: $112.600 \times \frac{4.300}{4.300 + 2.850} = 67.717$
- Modelo «B»: $112.600 \times \frac{2.850}{4.300 + 2.850} = 44.883$

Consumo de las materias auxiliares

La producción de los talleres I y II pasa en el mismo día al taller III en el que se incorporan, además de los costes acumulados y de los propios del taller III procedentes de la estadística de costes, las materias auxiliares por lo que hay que hallar su consumo. Estas materias auxiliares son barnices de dos colores: roble y pino.

Barniz color roble, que se utiliza para el modelo «A»

Materias auxiliares. Barniz color roble			
Conceptos	Unidades	Precio	Importe
Existencias iniciales	0	0	0
Compras netas	10.000	10	100.000
Total	10.000	10	100.000
Consumo	5.000	10	50.000
Existencias finales	5.000	10	50.000
Total	10.000	10	100.000

El número de botes que se han consumido lo proporciona el enunciado en el punto 5 de la información complementaria, tanto para el barniz color roble como el barniz color pino.

Barniz color pino, que se utiliza para el modelo «B»

Materias auxiliares. Barniz color pino			
Concepto	Unidades	Precio	Importe
Existencias iniciales	0	0	0
Compras netas	10.000	5	50.000
Total	10.000	5	50.000
Consumo	10.000	5	50.000
Existencias finales	0		0
Total	10.000	5	50.000

Coste de los productos a la salida del taller III

Coste producto a la salida del taller III. Montaje y barnizado			
	Total	Modelo A	Modelo B
Coste taller I y II	710.550	384.885	325.665
Materias auxiliares roble	50.000	50.000	
Materias auxiliares pino	50.000		50.000
Coste taller III	102.600	51.300	51.300
Coste producción periodo	913.150	486.185	426.965
Existencias iniciales en curso modelo «A» y «B»	63.642	35.640	28.002
Coste producción terminada	976.792	521.825	454.967
Unidades terminadas		4.500	6.000
Coste unitario		115,96	75,83

La imputación de los costes de los talleres I y II es la que se ha calculado en los apartados anteriores.

El consumo de materiales auxiliares en color roble se imputan al modelo de puerta «A» y el consumo de la materias auxiliares en color pino se imputan al modelo de puerta «B» según los datos del supuesto.

Los costes del taller III se imputan al 50 por 100 a ambos modelos de puerta. El coste de la producción terminada en el periodo se obtiene a partir del coste de producción del periodo más el valor de las existencias iniciales en curso de ambos modelos de puertas facilitada en los saldos de las cuentas.

Por último, señalar que de las 4.500 unidades del modelo «A» que tienen incorporados sus costes al 100 por 100 hasta el taller, 4.200 pasan al taller IV, y 300 se quedan en el almacén como productos semiterminados y con un valor de:

$$300 \times 115,96 = 34.788$$

De igual forma, de las 6.000 unidades del modelo «B» pasan al taller IV 5.800 y quedan como existencias finales de productos semiterminados del taller III 200 unidades con un valor de:

$$200 \times 75,83 = 15.166$$

El valor de la producción que pasa al taller IV es:

Conceptos	Total	Modelo «A»	Modelo «B»
Valor producción a taller IV	926.838	487.032 (4.200 × 115,96)	439.814 (5.800 × 75,83)

Coste de los productos a la salida del taller IV

En el taller de acabado (taller IV) es donde se incorporan además de los productos que vienen del taller III los herrajes que son comunes para ambos modelos de puertas, por lo que en primer lugar se calcula el consumo de herrajes.

Materia prima «Y» (herrajes, bisagras y pivotes)			
Conceptos	Unidades	Precio	Importe
Existencias iniciales	0	0	0
Compras netas	11.000	60	660.000
Total	11.000	60	660.000
Consumo (1)	10.000	60	600.000
Existencias finales	1.000	60	60.000
Total	11.000	60	660.000

(1) El consumo de herrajes son 10.000 paquetes, uno por puerta terminada, teniendo en cuenta que las puertas que se acaban en el taller IV son 4.200 del modelo «A» y 5.800 del modelo «B».

Una vez obtenido el consumo de herrajes el coste final de las puertas «A» y «B» estará formado por el coste incorporado en los talleres anteriores más los costes propios del taller IV y los consumos de herrajes:

Coste producto a la salida del taller acabado			
Conceptos	Total	Modelo «A»	Modelo «B»
Coste talleres anteriores	926.838	487.032	439.814
Coste taller IV	202.600	85.092	117.508
Consumo herrajes	600.000	252.000	348.000
Total	1.129.438	572.124	557.322
Unidades terminadas		4.200	5.800
Coste unitario		136,22	96,09

El coste del taller de acabado se imputa en función de los herrajes colocados a modelo de puerta:

- Modelo «A»: $202.600 \times \frac{4.200}{4.200 + 5.800} = 85.092$

- Modelo «B»: $202.600 \times \frac{5.800}{4.200 + 5.800} = 117.508$

Movimiento de los productos terminados (puertas modelo «A» y «B»)

Movimiento puerta modelo «A»			
Conceptos	Unidades	Precio	Total
Existencias iniciales	300	200,00	60.000
Producción periodo	4.200	136,22	572.124
Total	4.500	140,47	632.124
Coste de ventas	3.000	140,47	421.410
Existencias finales	1.500	140,47	210.705
Total	4.500	140,47	632.115

Movimiento puerta modelo «B»			
Conceptos	Unidades	Precio	Total
Existencias iniciales	200	154,00	30.800
Producción periodo	5.800	96,09	557.322
Total	6.000	98,02	588.122
Coste de ventas	5.000	98,02	490.100
Existencias finales	1.000	98,02	98.020
Total	6.000	98,02	588.122

Cuenta de resultados funcional por el método de coste completos diferenciando el margen industrial y comercial de ambas puertas

Conceptos	Total	Modelo «A»	Modelo «B»
Ventas	4.100.000	2.100.000	2.000.000
Coste ventas	911.510	421.410	490.100
Margen industrial	3.188.490	1.678.590	1.509.900
Coste del centro ventas (1)	135.200	40.560	94.640
Margen comercial	3.053.290	1.638.030	1.415.260
Costes administración (2)	164.400	82.200	82.200
Resultado contabilidad interna	2.888.890	1.555.830	1.333.060

(1) El coste del centro de ventas o centro comercial se distribuye, según los datos del enunciado en un 30 por 100 para el modelo «A» y un 70 por 100 para el modelo «B».

- Modelo «A»: $135.200 \times 30\% = 40.560$
- Modelo «B»: $135.200 \times 70\% = 94.640$

(2) Los costes de administración se reparten al 50 por 100 entre ambos modelos.

CASO PRÁCTICO NÚM. 2

CONTABILIDAD FINANCIERA

ENUNCIADO

APARTADO 1

La empresa «SOMOSA» presenta a 31 de diciembre de 2008, entre otras, las siguientes cuentas:

Activo	Euros	Pasivo	Euros
Investigación	20.000	Capital social	100.000
Desarrollo	40.000	Socios desem. no exigidos	(10.000)
Fondo de comercio	20.000	Prima de emisión acciones	20.000
(Amor. acum. inmov. intang.)	(25.500)	Reserva legal	8.000
Actas. morosos	1.250	Reserva estatutaria	8.000
...	...	Reserva voluntaria	9.250
		Reserva fondo de comercio	4.000
		Resultado del ejercicio	30.000
		...	...

Información complementaria:

1. La sociedad se constituyó con un capital social de 40.000 euros representado por acciones ordinarias de la serie «A» de 5 euros de valor nominal y emitidas a la par. Posteriormente realizó una ampliación de capital sin derecho preferente de suscripción para recibir una aportación no dineraria consistente en una empresa en funcionamiento; las acciones de la serie «B» de valor nominal 10 euros, se emitieron al 150 por 100 y no se ha dispuesto de la prima de emisión. El 1 de enero de 2007 realizó la última ampliación de capital con acciones de la serie «C» de valor nominal 5 euros emitidas a la par, exigiendo en el momento de

la suscripción el mínimo legal; posteriormente se exigió un desembolso del 25 por 100 del valor nominal en el que surgieron los accionistas morosos que figuran en cuentas.

2. En los estatutos se establece la obligación de dotar una reserva con iguales características que la legal.

TRABAJO A REALIZAR POR EL OPOSITOR:

1. Asientos contables correspondientes a:

- A) La aprobación por parte de la junta general de accionistas del reparto del resultado del ejercicio, sabiendo que la sociedad quiere repartir el dividendo máximo legal a las acciones en circulación.
- B) Al pago del dividendo reconocido a los accionistas que les corresponde, retención fiscal 15 por 100.

2. Explique cuál fue la cuantía del dividendo que se reconoció a cada serie de acciones.

APARTADO 2

La sociedad «UNIVERSA» presenta las siguientes cuentas que forman su patrimonio neto:

Patrimonio neto	Euros
Capital social	400.000
Prima de emisión acciones	100.000
Reserva legal	80.000
Reserva estatutaria	80.000
Reserva voluntaria	140.000

El capital social está formado por acciones de 2 euros de valor nominal.

TRABAJO A REALIZAR POR EL OPOSITOR:

Realice las siguientes anotaciones contables adoptadas por las juntas generales de accionistas de la sociedad durante el ejercicio 2008:

- A) El 1 de enero, efectúa una ampliación de capital, por compensación de los siguientes créditos que figuran en el pasivo:

Deudas a corto plazo: 20.000 euros.

Deudas a largo plazo: 20.000 euros.

Las deudas a corto plazo son líquidas, vencidas y exigibles, y las deudas a largo vencen dentro de dos años.

El auditor de cuentas acredita la cuantía de los créditos y fija el valor de las acciones en función del valor teórico que se desprende de la información del patrimonio neto, emitiendo las nuevas acciones al mismo valor nominal. ¿Cuál es el número de acciones que emite?

- B) El 1 de marzo realiza una ampliación de capital de 10.000 acciones nuevas de igual valor nominal, liberadas al 40 por 100, con cargo a «Reservas de libre disposición». Todas las acciones fueron suscritas y desembolsadas en su totalidad.
- C) El 1 de mayo adquiere 4.400 acciones propias al precio de 3 euros por acción.
- D) El 1 de julio efectúa una ampliación de capital totalmente liberada por la cuantía máxima que le permite el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, emitiendo nuevas acciones de igual valor nominal, sabiendo que los estatutos regulan una reserva con las mismas características que la legal.
- E) El 1 de septiembre vende la mitad de las acciones propias que posee a 2,5 euros acción.

APARTADO 3

La empresa «COMPLUSA» presenta a 31 de diciembre de 2007 las siguientes cuentas que forman su patrimonio:

Patrimonio neto	Euros
Capital social (300.000 títulos)	150.000
Reserva legal	30.000
Reserva voluntaria	5.000
Prima de emisión acciones	10.000
Resultados negativos ejercicios anteriores	(96.000)
Resultado del ejercicio (saldo deudor)	(11.000)

TRABAJO A REALIZAR POR EL OPOSITOR:

Asiento que realiza la sociedad para reducir el capital social para eliminar las pérdidas, sabiendo que la junta general de accionistas acuerda efectuar la reducción regulada en el artículo 168 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (art. 320 y ss. del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital) y poder repartir dividendos si en el ejercicio siguiente hubiera beneficios.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 2

APARTADO 1

1. Asientos contables correspondientes a:

A) *La aprobación por parte de la junta general de accionistas del reparto del resultado del ejercicio, sabiendo que la sociedad quiere repartir el dividendo máximo legal a las acciones en circulación.*

A partir de la información complementaria se puede desglosar la composición de las diferentes series de acciones de la cifra de capital social.

Serie social	Número de acciones	Nominal	Capital
«A»	8.000	5	40.000
«B» (1)	4.000	10	40.000
«C» (2)	4.000	5	20.000
			100.000

(1) El valor nominal de la serie «B» se puede obtener a partir de la cuenta «Prima de emisión o asunción» (110) que pertenece a esta serie exclusivamente y que figura por un importe de 20.000. La serie se emitió a 150 por 100 por lo que su valor nominal es de 40.000. Si el valor nominal de las acciones de esta serie es 10 u.m. el número de acciones que la componen es de 4.000.

(2) El valor nominal de la serie «C» se obtiene por la diferencia entre la cifra de capital social que proporciona el enunciado del supuesto (100.000) y el valor nominal de las series «A» y «B» (40.000 + 40.000 = 80.000). El número de acciones que tiene, sabiendo que su valor nominal es de 5 euros, es de 4.000.

La serie «C» tiene pendiente un desembolso del 50 por 100 que está recogido en la cuenta «Socios por desembolsos no exigidos» que figura en el patrimonio neto restando por 10.000. Si el desembolso inicial fue el mínimo legal (25% del valor nominal en este caso), ha habido un dividendo pasivo del 25 por 100 que ya ha sido exigido y vencido en el que algunas acciones han incurrido en mora.

El número de acciones en mora es el siguiente:

$$\frac{1.250}{5 + 25\%} = 1.000 \text{ acciones}$$

Serie	Número de acciones	Valor nominal	Desembolsado	Capital social
«A»	8.000	5	100%	40.000
«B»	4.000	10	100%	40.000
.../...				

Serie	Número de acciones	Valor nominal	Desembolsado	Capital social
.../...				
«C»	3.000	5	50%	7.500
«C» (mora)	1.000	5	25%	1.250
				88.750

El asiento de reparto del resultado que se propone es el siguiente:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
129	Resultado del ejercicio	30.000	
112	Reserva legal (1)		3.000
1141	Reservas estatutarias (2)		3.000
1143	Reserva por fondo de comercio (3)		1.000
113	Reservas voluntarias (4)		5.250
526	Dividendo activo a pagar (5)		17.750

(1) La dotación a la reserva legal está regulada en el artículo 274 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital (TRLSC):

«En todo caso, una cifra igual al 10 por 100 del beneficio del ejercicio se destinará a la reserva legal hasta que esta alcance, al menos, el 20 por 100 del capital social.»

- 20% Capital social = 20.000
- Reserva legal anterior = 8.000
- Dotación: $30.000 \times 10\% = 3.000$

(2) Según indica el enunciado del ejercicio la dotación a la reserva estatutaria es por el mismo importe que la legal.

(3) La dotación a «Reserva por fondo de comercio» (1143) está regulada en el artículo 273.4 del TRLSC:

«En cualquier caso, deberá dotarse una reserva indisponible equivalente al fondo de comercio que aparezca en el activo del balance, destinándose a tal efecto una cifra del beneficio que represente, al menos, un 5 por 100 del importe del citado fondo de comercio. Si no existiera beneficio, o este fuera insuficiente, se emplearán reservas de libre disposición.»

$$20.000 \times 5\% = 1.000$$

(4) La existencia de gastos de investigación y desarrollo en el activo de balance también supone otra limitación al reparto de beneficio. Esta limitación está recogida en el artículo 273.3 del TRLSC:

«Se prohíbe igualmente toda distribución de beneficios a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual al importe de los gastos de investigación y desarrollo que figuren en el activo del balance.»

I+D	Importe	Reservas disponibles	Importe
Investigación	20.000	Prima de emisión o asunción	20.000
Desarrollo	40.000	Reservas voluntarias	9.250
Amortización acumulada de inmovilizado inmaterial	-25.500		
Total	34.500	Total	29.250

El importe que superan los gastos de investigación netos a las reservas disponibles es de 5.250 euros y esa es la cuantía de reservas voluntarias a dotar para que ambas cantidades queden igualadas.

(5) El importe que se destina a dividendos es el resto una vez que se han cubierto el resto de las partidas.

B) Pago del dividendo reconocido a los accionistas que les corresponde, retención fiscal 15 por 100.

A las acciones que han incurrido en mora se les reconoce el importe de los dividendos que le corresponden, si bien quedará retenido por la sociedad en tanto no desembolsen el dividendo que tienen pendiente. Para calcular este importe es necesario saber la rentabilidad de dividendo sobre el capital social desembolsado.

Dividendos/Capital social desembolsado:

$$\frac{17.750}{88.750} \times 100 = 20\%$$

El dividendo que corresponde a los accionistas morosos y que es retenido es el importe del capital desembolsado hasta la fecha por las acciones que han incurrido en mora ($1.000 \times 5 \times 25\% = 1.250$) multiplicado por el 20 por 100:

$$1.250 \times 20\% = 250$$

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
526	Dividendo activo a pagar (17.750 - 250)	17.500	
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas (17.500 × 15%)		2.625
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (17.500 × 85%)		14.875

2. Explique cuál fue la cuantía del dividendo que se reconoció a cada serie de acciones.

Serie	Número de acciones	Nominal	Desembolso	Rentabilidad	Dividendos
«A»	8.000	5	100%	20%	8.000
«B»	4.000	10	100%	20%	8.000
«C»	3.000	5	50%	20%	1.500
C (mora)	1.000	5	25%	20%	250
					17.750

APARTADO 2

A) Ampliación de capital por compensación de créditos

La ampliación de capital por compensación de créditos está regulada en el artículo 301 del TRLSC:

«1. Cuando el aumento del capital de la sociedad de responsabilidad limitada se realice por compensación de créditos, estos habrán de ser totalmente líquidos y exigibles. Cuando el aumento del capital de la anónima se realice por compensación de créditos, al menos, un 25 por 100 de los créditos a compensar deberán ser líquidos, estar vencidos y ser exigibles, y el vencimiento de los restantes no podrá ser superior a cinco años.

3. En la sociedad anónima, al tiempo de la convocatoria de la junta general se pondrá también a disposición de los accionistas en el domicilio social una certificación del auditor de cuentas de la sociedad que, acredite que, una vez verificada la contabilidad social, resultan exactos los datos ofrecidos por los administradores sobre los créditos a compensar. Si la sociedad no tuviere auditor de cuentas, la certificación deberá ser expedida por un auditor nombrado por el Registro Mercantil a solicitud de los administradores.»

Teniendo en cuenta que las acciones se emitirán al valor teórico que se desprende del balance, el número de acciones a emitir es el siguiente:

Conceptos	Importe
Capital social (200.000 × 2)	400.000
Prima de emisión o asunción	100.000
Reserva legal	80.000
Reservas estatutarias	80.000
	.../...

Conceptos	Importe
.../...	
Reservas voluntarias	140.000
Total patrimonio neto	800.000
Número de acciones	200.000
Valor teórico (800.000/200.000)	4
Número de acciones a emitir (40.000/4)	10.000

Por la emisión de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
190	Acciones o participaciones emitidas	40.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción (10.000 × 4)		40.000

Por la suscripción de las acciones y la compensación de las deudas:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
521	Deudas a corto plazo	20.000	
171	Deudas a largo plazo	20.000	
190	Acciones o participaciones emitidas		40.000

Por la inscripción de la ampliación en el Registro Mercantil:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	40.000	
100	Capital social (10.000 × 2)		20.000
110	Prima de emisión o asunción (10.000 × 2)		20.000

B) Ampliación de capital liberada al 40 por 100 y suscrita y desembolsada en su totalidad

El tratamiento de las ampliaciones de capital con cargos a reservas está regulado con el artículo 303 del TRLSC:

«Cuando el aumento del capital se haga con cargo a reservas, podrán utilizarse para tal fin las reservas disponibles, las reservas por prima de asunción de participaciones sociales o de emisión de acciones y la reserva legal en su totalidad, si la sociedad fuera de responsabilidad limitada, o en la parte que exceda del 10 por 100 del capital ya aumentado, si la sociedad fuera anónima.»

El enunciado indica que la ampliación es de 10.000 acciones y que se realiza en liberada en un 40 por 100 con cargo a reservas disponibles, es decir, con cargo a reservas voluntarias o prima de emisión de acciones.

Por la emisión de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
190	Acciones o participaciones emitidas (10.000×2)	20.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción		20.000

Por la suscripción, desembolso y entrega de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias ($10.000 \times 2 \times 40\%$)	8.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros ($10.000 \times 2 \times 60\%$)	12.000	
190	Acciones o participaciones emitidas		20.000

Por la inscripción de la ampliación en el Registro Mercantil:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	20.000	
100	Capital social		20.000

C) Adquisición de 4.400 acciones propias

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
108	Acciones o participaciones propias en situaciones especiales (4.400×3)	13.200	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		13.200

D) Ampliación de capital totalmente liberada por la cuantía máxima que permite el TRLSC

Según el artículo 303 del TRLSC cuando el aumento del capital se haga con cargo a reservas, podrán utilizarse para tal fin las reservas disponibles, las reservas por prima de asunción de participaciones sociales o de emisión de acciones y la reserva legal en su totalidad, si la sociedad fuera de responsabilidad limitada, o en la parte que exceda del 10 por 100 del capital ya aumentado, si la sociedad fuera anónima.

Cuentas	Saldo antes de la ampliación	Saldos después de la ampliación
Capital social	440.000 (400.000 + 20.000 + 20.000)	X
Prima de emisión o asunción	120.000 (100.000 + 20.000)	0
Reserva legal	80.000	0,1 X
Reservas estatutarias	80.000	0,1 X
Reservas voluntarias	132.000 (140.000 – 8.000)	
Total	852.000	1,2 X

$$852.000 = 1,2 X$$

$$X = 852.000/1,2 = 710.000$$

- Capital social aumentado 710.000
- Incremento de capital social (710.000 – 440.000) 270.000
- Saldo final de la reserva legal y reservas estatutarias (10% 710.000) 71.000
- Parte a utilizar de la reserva legal y reservas estatutarias (80.000 – 71.000) 9.000
- Número de acciones a emitir en la ampliación de capital (270.000/2) 135.000

Por la emisión de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
190	Acciones o participaciones emitidas (135.000 × 2)	270.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción		270.000

Por la suscripción y entrega de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
110	Prima de emisión o asunción	120.000	
113	Reservas voluntarias	132.000	
112	Reserva legal	9.000	
1141	Reservas estatutarias	9.000	
190	Acciones o participaciones emitidas		270.000

Por la inscripción en el Registro Mercantil:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	270.000	
100	Capital social		270.000

E) El 1 de septiembre vende la mitad de las acciones propias

«UNIVERSA» tenía antes de la ampliación totalmente liberada del punto anterior un capital social de 200.000 acciones de 2 euros de valor y una autocartera de 4.400. Las acciones propias tienen derecho de asignación gratuita por lo que parte de las acciones emitidas en la ampliación totalmente liberada le correspondieron a la sociedad, siendo su número:

• Número de acciones antes de la ampliación incluyendo autocartera	220.000
(200.000 + 10.000 + 10.000)	
• Número de acciones de la ampliación totalmente liberada	135.000
• Acciones propias que le corresponde a la sociedad $\left(4.400 \times \frac{135.000}{220.000}\right)$	2.700
• Acciones propias después de la ampliación $(4.400 + 2.700)$	7.100
Coste medio = $13.200/7.100 = 1,85915493$	

Por la venta de la mitad de las acciones propias:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros $(3.550 \times 2,5)$	8.875	
108	Acciones o participaciones propias en situaciones especiales $(3.550 \times 1,85915493)$		6.600
113	Reservas voluntarias		2.275

APARTADO 3

La reducción de capital social por pérdidas está regulada en el artículo 327 del TRLSC:

«En la sociedad anónima, la reducción del capital tendrá carácter obligatorio cuando las pérdidas hayan disminuido su patrimonio neto por debajo de las dos terceras partes de la cifra del capital y hubiere transcurrido un ejercicio social sin haberse recuperado el patrimonio neto.»

Por su parte, el artículo 322.2 indica:

«En las sociedades anónimas no se podrá reducir el capital por pérdidas en tanto la sociedad cuente con cualquier clase de reservas voluntarias o cuando la reserva legal, una vez efectuada la reducción, exceda del 10 por 100 del capital.»

La condición para el reparto de dividendos después de una reducción de capital social por pérdidas está regulada en el artículo 326 del TRLSC:

«Para que la sociedad pueda repartir dividendos una vez reducido el capital será preciso que la reserva legal alcance el 10 por 100 del nuevo capital.»

Llamando X al capital social reducido:

Cuentas	Saldo antes de la reducción	Saldos después de la reducción
Capital social	150.000	X
Reserva legal	30.000	0,1 X
Reservas voluntarias	5.000	0
Prima de emisión de acciones	10.000	0
Resultados negativos	-96.000	0
Resultado del ejercicio	-11.000	0
Total	88.000	X + 0,1 X

$$88.000 = 1,1 X$$

$$X = 80.000$$

• Capital social anterior	150.000
• Capital social reducido	80.000
• Reducción de capital social (150.000 – 80.000)	70.000
• Reserva legal reducida (10% 80.000)	8.000
• Reserva legal que se utiliza (30.000 – 8.000)	22.000

A partir de los cálculos anteriores el asiento contable de la reducción de capital social por pérdidas es el siguiente:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias	5.000	
110	Prima de emisión o asunción	10.000	
112	Reserva legal	22.000	
100	Capital social	70.000	
121	Resultados negativos de ejercicios anteriores		96.000
129	Resultado del ejercicio		11.000

CASO PRÁCTICO NÚM. 3

CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS (APLICACIÓN DE NORMAS VIGENTES)

ENUNCIADO

Las sociedades «M», «X», «Y» y «Z» forman un grupo de sociedades. Las inversiones en el capital de sociedades del grupo (véase Anexo 1), junto con otros datos, aparecen en el cuadro siguiente (en u.m.).

Inversión en el capital de	Fecha de la inversión	Porcentaje de participación en capital	Importe inversión	Patrimonio neto (en la fecha de la inversión) *		
				Capital	Reservas	Otras partidas **
Sociedad «M»	1-1-2002	20%	12.000	5.000	40.000	10.000
Sociedad «X»	1-1-2004	80%	94.000	5.000	85.000	8.000
Sociedad «Y»	1-1-2003	80%	120.000	10.000	90.000	0
Sociedad «Z»	1-1-2001	60%	40.000	8.000	30.000	0
* En la fecha de las inversiones: el valor contable de los elementos patrimoniales es igual a su valor razonable, salvo las participaciones en el capital de sociedades del grupo y un activo amortizable «A» (vida útil: 19 años desde 1-1-2004) de la sociedad «X» cuyo valor razonable es 2.850 u.m. mayor que su valor contable; este activo fue adquirido por «X» en el 2003.						
** Corresponde: «subvenciones, donaciones y legados recibidos». La imputación a resultados es de 1.000 u.m. cada año.						

Las sociedades que forman el grupo de sociedades han realizado entre otras las siguientes operaciones:

- 1.^a La sociedad «Z» adquirió el 1 de abril de 2008 un activo financiero que lo clasificó como «activos financieros mantenidos para negociar», porque tenía previsto su venta a la sociedad «X» el 1 de agosto de 2008. La sociedad «X» lo adquirió en esa fecha y lo clasificó como «activos financieros disponibles para la venta». La sociedad «Z» registró en resultados el aumento de valor razonable por importe de 150 u.m.
- 2.^a La sociedad «X» ha vendido productos fabricados a la sociedad «Y», que los comercializa en un determinado espacio geográfico (en u.m.):

Operaciones año	Venta interna		Resultado interno (beneficio/pérdida) registrado por «X»	Existencias finales (unidades)
	Unidades	Precio unitario		
2006	300	8	600	40
2007	60	6	-60	100
2008	250	7	375	25

Se sabe que todas las sociedades del grupo aplican FIFO y que al final del ejercicio 2008 están pendientes de pago todas las existencias adquiridas en dicho ejercicio.

- 3.^a La sociedad «X» distribuyó en el ejercicio 2007 un dividendo a cuenta por importe de 1.000 u.m. y en el 2008 un dividendo complementario de 1.500 u.m. con cargo a beneficios.
- 4.^a La sociedad «Y» ha distribuido un dividendo en el ejercicio 2008 con cargo a beneficios del 2006 por importe de 4.000 u.m.
- 5.^a La sociedad «Z» ha distribuido un dividendo a cuenta en el ejercicio 2008 por importe de 2.000 u.m.
- 6.^a El 1 de octubre de 2001 la sociedad «Y» vendió a la sociedad «X» un terreno por importe de 4.500 u.m., a pagar 500 u.m. en cada uno de los 9 años siguientes (el último pago será el 1 de octubre de 2010), con un beneficio de 1.800 u.m. La sociedad «X» vendió a terceros el terreno en 2008, con un beneficio de 400 u.m.

El último día de cada trimestre se paga los intereses a razón de 1,5 por 100 trimestral, que es un interés de mercado.

- 7.^a Se sabe además que:

- El valor razonable neto de los elementos patrimoniales (activos-pasivos) de la sociedad «Z», excluido el fondo de comercio, el 1 de enero de 2003 coincidía con su valor contable; su importe era: 80.000 u.m.
- El 1 de enero de 2005 la sociedad «X» ha ampliado capital con cargo a reservas por importe de 15.000 u.m.
- El activo «A» de la sociedad «X» no ha sido vendido a terceros.
- En el ejercicio 2007 se ha deteriorado el 40 por 100 del fondo de comercio de la inversión en la sociedad «X».

TRABAJO A REALIZAR POR EL OPOSITOR:

- a) Con la información proporcionada, proponga los ajustes, en forma de asiento de libro diario, para preparar el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidados del ejercicio 2008 y elabore el balance consolidado del ejercicio 2008.
- b) Qué ajustes habría que hacer si el activo «A» de la sociedad «X» hubiera sido vendido a la sociedad «Y» el 30 de junio de 2008 con un beneficio de 2.900 u.m. en las cuentas anuales individuales.

Nota: Para resolver el apartado a) no se tendrá en cuenta ningún efecto tributario ni efecto impositivo, salvo el que corresponda al registro derivado del activo «A» que aparece infravalorado en la sociedad «X» (tipo impositivo es: 30%).

ANEXO I

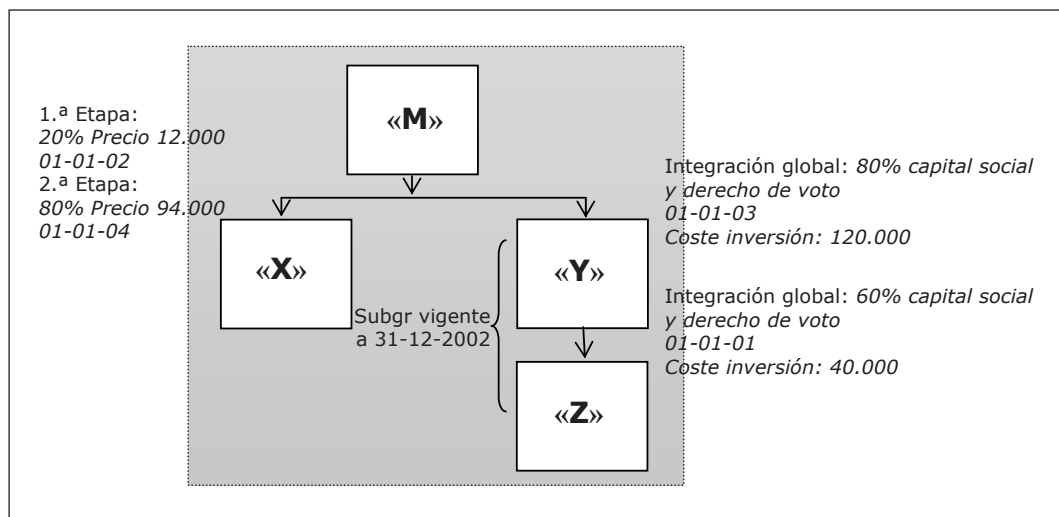
BALANCE 31-12-2008						
Activo	Sociedad «M»	Sociedad «X»	Sociedad «Y»	Sociedad «Z»	Agregado	Ajustes
Activo diverso	274.000	250.000	350.000	190.000	1.064.000	
Participación en «X»	106.000				106.000	
Participación en «Y»	120.000				120.000	
Participación en «Z»			40.000		40.000	
Total activo	500.000	250.000	390.000	190.000	1.330.000	

Pasivo	Sociedad «M»	Sociedad «X»	Sociedad «Y»	Sociedad «Z»	Agregado	
Capital	25.000	20.000	10.000	8.000	63.000	
Reservas	64.000	110.000	80.000	90.000	344.000	
Pérdidas y ganancias	9.600	4.500	6.200	6.000	26.300	
Ajustes por cambio de valor	1.200	700	900	750	3.550	
Dividendo entregado a cuenta				-2.000	-2.000	
Subvenciones, donaciones y legados recibidos		7.000			7.000	
Pasivo exigible	400.200	107.800	292.900	87.250	888.150	
Total pasivo	500.000	250.000	390.000	190.000	1.330.000	

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 3

Nota: Apartado solucionado conforme al Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de estados financieros consolidados. No se aplican códigos de cuenta en consonancia con lo establecido en la hoja de trabajo proporcionada de cara a la resolución del ejercicio.

Solo se emplearán ajustes sobre el estado de ingresos y gastos reconocido agregado de forma explícita cuando se considere necesario, por hacer referencia explícita a cuentas de los grupos 8 y 9.



CÁLCULO DE LAS DIFERENCIAS DE PRIMERA CONSOLIDACIÓN

Cálculo de diferencia de primera consolidación sobre el subgrupo «YZ»

En la fecha de adquisición (1 de enero de 2003) del 80 por 100 del capital social de «Y», se está adquiriendo el 80 por 100 del subgrupo «YZ» o dicho de otra forma, el 80 por 100 sobre el 60 por 100 de los negocios que comprenden la sociedad «Z», así como el 80 por 100 de los negocios que conforman «Y» excluida la participación en «Z».

Al determinar el valor razonable en dicha fecha de adquisición, nos tendremos que plantear el valor razonable de los activos netos a 1 de enero de 2003 del subgrupo «YZ».

Realizándolo por etapas de cara a calcular el patrimonio neto en Libros Consolidado del subgrupo «YZ» en la fecha de adquisición:

Diferencia de primera consolidación «Z» a 1 de enero de 2001:

(+) Contraprestación entregada (precio de adquisición)	40.000
(-) 60% s/valor razonable activos identificables netos 01-01-2001	(22.800)
60% s/Patrimonio neto a 01-01-2001 (60% s/38.000)	
60% s/Ajustes a valor razonable a 01-01-2001 (60% s/0)	
(=) Diferencia primera consolidación (fondo de comercio consolidación)	17.200

(El anterior fondo de comercio calculado se encontrará vigente salvo deterioros, con lo que al adquirir «M» el control sobre el subgrupo «YZ» debiéramos restarlo de su consolidado para obtener el valor contable consolidado de los activos netos identificables a fecha de adquisición de control de «M» sobre «YZ», esto es, a 1 de enero de 2003, fecha de adquisición de control de X sobre «YZ».

Patrimonio neto del subgrupo «YZ» en la fecha de primera consolidación de «YZ» en «X» (punto 7)

Patrimonio neto de «Z» a 1 de enero de 2003:

Valor razonable de los activos identificables (sin fondo de comercio) adquiridos netos de pasivos asumidos: 80.000 u.m. coincidente con el valor en Libros del mismo.

Previamente será necesario obtener cuál es el valor en Libros Consolidado del subgrupo «YZ», para ello, y si no hay operaciones previas entre dichas sociedades (no las hay), procedemos a consolidar por etapas la dependiente última del subgrupo (art. 35 del RD 1159/2010, NOFCAC):

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Capital social («Z»)	8.000	
Reservas («Z»)	72.000	
Fondo de comercio de consolidación en «Z»	17.200	
Participación en «Z» («Y»)		40.000
Reservas en sociedades consolidadas [60% s/(72.000 – 30.000)]		25.200
Intereses de socios externos (40% s/80.000)		32.000
	97.200	97.200

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Con la información de la que disponemos, no podemos saber cuál es el asiento de atribución de resultados en la fecha de adquisición del subgrupo «YZ» por parte de «X», aun así y todo, el patrimonio neto consolidado del subgrupo «YZ» a 1 de enero de 2003 ascenderá al siguiente importe:

- (+) Capital social «Y»: 10.000
- (+) Reservas «Y»: 90.000
- (+) Reservas en sociedades consolidadas en «Z» («Y») (incluye resultados 2002): 25.200
- (+) No hay plusvalías de activos identificables en los negocios de «YZ» en relación con la fecha de adquisición 01-01-2003 respecto al consolidado presentado para el subgrupo «YZ».
- (-) Implícitamente, en el consolidado del subgrupo, sigue apareciendo un fondo de comercio que hemos de abonar contra las reservas («Y») por un importe de 17.200
- (=) Valor contable consolidado de activos identificables atribuido al grupo «YZ»: 108.000
- (+) Contraprestación transferida (precio de adquisición) 120.000
- (-) 80% s/Valor contable consolidado activos identificables netos «YZ»₀₁₋₀₁₋₂₀₀₃ (86.400)
- 80% s/Patrimonio neto cons. subgrupo «YZ» a 01-01-2003 [80% s/(125.200 – 17.200) = 80% s/108.000]
- (=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio de consolidación) 33.600

Todos los años, tras haber obtenido el consolidado del subgrupo «YZ», debiéramos realizar un ajuste para eliminar el fondo de comercio reconocido en «Z» por parte de «Y» por importe de 17.200 abonando las reservas de «Y» en ese mismo importe.

Cálculo de diferencia de primera consolidación en «X»

Como consecuencia de la aplicación del artículo 26 del Real Decreto 1159/2010, estaremos ante una adquisición de control por etapas. En la misma y dependiendo como tuviera previamente clasificada la participación del 20 por 100 en el capital social y en los derechos de voto de «X», implicará en el consolidado proceder a actualizar el valor razonable de la participación previa en referencia a la fecha de adquisición de control a 1 de enero de 2004.

- (+) Contraprestación transferida₀₁₋₀₁₋₂₀₀₄ 117.500
- Valor razonable contraprestación transferida previa [94.000/80% × 20%] 23.500
- Valor razonable contraprestación transferida actual 94.000

(-) 100% s/Valor razonable de los activos netos identificables	(99.995)
100% s/Patrimonio neto ₀₁₋₀₁₋₂₀₀₄ (100% s/98.000)	98.000
100% s/Plusvalía ₀₁₋₀₁₋₂₀₀₄ (100% s/2.850)	2.850
100% s/Pasivo por diferencias temporarias imponibles plusvalía [100% s/(30% s/2.850)] (855)	
(=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio) ₀₁₋₀₁₋₂₀₀₄	17.505

La participación en «X» del 20 por 100 previa a la fecha de adquisición sobre dicha sociedad (1 de enero de 2004) se «consolidó» actualizando el valor de dicha participación a 31 de diciembre de 2003 como «participaciones en sociedades puestas en equivalencia» desde la existencia de GRUPO (1 de enero de 2003, fecha en la que «X» controla un subgrupo y nace la obligatoriedad de consolidar), sobre la que se ejercía influencia significativa (sobre la gestión de las políticas de explotación y financieras de la sociedad) y entendiendo que existía vinculación duradera.

Por el ajuste previo derivado del tratamiento contable, llevando contra resultado del ejercicio de la inversora 1 de enero de 2004, la diferencia entre el valor contable consolidado de la participación en la sociedad puesta en equivalencia y el valor razonable a 1 de enero de 2004 de la participación previa y, en ejercicios posteriores, contra reservas de la inversora, como si de una permuta comercial se tratara, la actualización a valor razonable. Hay un cambio en la naturaleza del vínculo pasando de influencia significativa a control con lo que podemos considerar que se trata de una alteración sustancial en la configuración (calendario, riesgo e importe) de los flujos de efectivo de los negocios objeto de incremento en la participación, con lo que se considerará una permuta comercial.

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Participaciones a largo plazo en empresas asociadas entonces, ahora del grupo $(94.000/80\% \times 20\% - 12.000)$	11.500	
Reservas en sociedades puestas en equivalencia «X» ¹		839
Resultado del ejercicio («M»)		10.661

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Beneficio procedente a largo plazo en partes vinculadas	10.661	
Saldo de resultado del ejercicio («M»)		10.661

¹ Respecto a la participación reconocida en cuentas individuales (generado del 1 de enero de 2003 al 31 de diciembre de 2003). $20\% \text{ s}/(85.000 - 2.000 - 40.000)$; en realidad no se conoce el resultado que se ha generado en el ejercicio 2003 como para descontarlo del 1 de enero de 2004 por lo que aquí implícitamente estaría incluido. Adicionalmente, se necesita el patrimonio neto desde el 1 de enero de 2003, fecha en la que pasa a formar parte del perímetro de consolidación $- 20\% \text{ s}/\text{Amortización plusvalía activo «A» neta efecto impositivo: } 70\% \text{ s}/20\% \text{ s}/(3.000/20) = 21 \text{ u.m.}$

OPERACIONES INTRAGRUPO CON INSTRUMENTOS FINANCIEROS EMITIDOS POR TERCEROS

Si bien no se especifica el tipo de activo financiero al que se hace referencia (si instrumentos de patrimonio o bien valor representativo de deuda), en este caso, se ha considerado a efectos resolutivos del ejercicio que se trata de inversiones en instrumentos de patrimonio.

La sociedad «Z» adquiere un activo financiero en abril de 2008 clasificándolo como activo financiero mantenido para negociar y después lo vende a la sociedad «X», empresa del grupo, que lo clasifica como activo financiero disponible para la venta.

Desde un primer momento, como se deduce del enunciado del ejercicio, se tiene la finalidad de que «Z» venda a «X» el activo financiero. Por ello, de cara al consolidado es razonable pensar que, desde un primer momento, a efectos consolidados, la inversión se realizaba con la intención y finalidad de tenerlo como activo financiero disponible para la venta.

Continuando con este argumento, el tratamiento que se le ha dado al activo financiero será, a efectos consolidados, desde la adquisición a terceros, como el de un activo financiero disponible para la venta, no debiendo transferirse a resultado del ejercicio hasta que «X» no lo venda a un tercero.

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («Z»)	150	
Ajustes por cambios de valor en activos financieros disponibles para la venta («Z»)		150

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Beneficio de la cartera de negociación	150	
Saldo de resultado del ejercicio («Z»)		150

Ajuste en estado de ingresos y gastos reconocidos agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («Z»)	150	
Beneficio de activos financieros disponibles para la venta		150

Otra opción por la que no se ha optado sería la de reclasificar el activo financiero que en la sociedad «X» se encuentra clasificado en la cartera de activos financieros disponibles para la venta a la cartera de activos financieros mantenidos para negociar bajo la hipótesis de que en el consoli-

dado se debiera tener tal y como entró al grupo cuando se adquirió a terceros. Ello supone que los ajustes por cambios de valor que figuran en «X» a 31 de diciembre de 2008, en la medida en la que se consideren atribuidos exclusivamente a dicho activo financiero, y, por tanto, generados durante el ejercicio 2008, se debieran llevar contra resultado del ejercicio como beneficios procedentes de la cartera de negociación.

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Ajustes por cambios de valor en activos financieros disponibles para la venta («Z»)	700	
Resultado del ejercicio («Z»)		700
Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio	X	
Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio		X

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio («Z»)	700	
Beneficio de la cartera de negociación		700

Ajuste en estado de ingresos y gastos reconocidos agregado:

Denominación	Debe	Haber
Beneficio de activos financieros disponibles para la venta	700	
Resultado del ejercicio («Z»)		700

Adicionalmente, se debiera reclasificar el activo al que se hace referencia, pasando de inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio a inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio, por el valor razonable por el que figurase al cierre del ejercicio.

OPERACIONES INTRAGRUPO DE EXISTENCIAS

	Vtas. Intragrupo		Rtdo. interno (B.º/P.º) en «X»	EXIST f	Margen unitario
	U.f.	Pvta			
2006	300	8	600	40	2
2007	60	6	-60	100	-1
2008	250	7	375	25	1,5

Existencias				
Ejercicio	Exist ₀	Compradas	Vendidas	EXIST f
2006	0	300	260	40
2007	40	60	0	100
2008	100	250	325	25

Compradas intragrupo (u.f.)					
VENDIDAS AL EXTERIOR	Año	2006	2007	2008	Vendidas
	2006	260	0	0	260
	2007	0	0	0	0
	2008	40	100	225	365
	COMPRADAS	300	100	225	

Compradas intragrupo (B.º/P.º intragrupo incorporado u.m.)				
VENDIDAS AL EXTERIOR	Año	2006	2007	2008
	2006	520	0	0
	2007	0	0	0
	2008	80	-100	337,5
	COMPRADAS	600	-100	337,5
			Pdte. Sobrev	37,5

Por las existencias adquiridas intragrupo por «Y» en ejercicios anteriores que no se han enajenado hasta este ejercicio 2008. En 2008 se realizan las pérdidas de las existencias adquiridas intragrupo en 2007 (100 u.m.) y, por otro lado, se reconocen los beneficios de las adquiridas intragrupo en el 2006 (80 u.m.) vendidas al exterior en este ejercicio. Durante el presente ejercicio, se realizan frente al exterior.

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Reservas («X») [-60 u.m. (2007) + 80 u.m. (2006)]	20	
Resultado del ejercicio («X»)		20

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio («X»)	20	
		.../...

Denominación	Debe	Haber
.../...		
Variación de existencias (2007 que estaban infravaloradas, al dar de baja las existencias iniciales, ha de corregir en el consolidado el importe contra resultado del ejercicio)	60	
Variación de existencias (2006 que estaban sobrevaloradas, al dar de baja las existencias iniciales, ha de corregir en el consolidado el importe contra resultado del ejercicio)		80

Por las existencias finales que ha adquirido intragrupo «Y» y que todavía no ha vendido al exterior en 2008:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («X») $[37,5 = 25 \text{ u.f.} \times 1,5 \text{ u.m./u.f.}(2008)]$	37,5	
Existencias		37,5

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Variación de existencias (2008 que están sobrevaloradas, al dar de alta las existencias finales, ha de corregir en el consolidado el importe por el que se encuentran valoradas)	37,5	
Saldo de resultado del ejercicio («X»)		37,5

Por las ventas-compras recíprocas del ejercicio así como los créditos-débitos recíprocos vigentes en la fecha de consolidación en el ejercicio: $250 \text{ u.f.} \times 7 \text{ u.m./u.f.} = 1.750 \text{ u.m.}$:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Proveedores a corto plazo empresa del grupo «X» («Y»)	1.750	
Clientes, empresa del grupo «Y» («X»)		1.750

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Ventas («X»)	1.750	
Compras («Y»)		1.750

DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS DE «X» COMO DIVIDENDO A CUENTA Y COMPLEMENTARIO AÑO 2007

El dividendo a cuenta distribuido durante el ejercicio 2007 por «X» a favor de «M» no implicará ajuste de tipo alguno de cara a la determinación de los estados financieros consolidados del ejercicio 2008. Sin embargo, por el dividendo complementario repartido en 2008 por el resultado generado durante el 2007, sí que se deberá realizar ajuste, puesto que la sociedad dependiente «X» generó el mismo en el ejercicio 2007, con lo que si se distribuye debería incrementar las reservas de «M» en proporción a su porcentaje de participación por haberse generado en ese ejercicio ($100\% \text{ s/}1.500 = 1.500 \text{ u.m.}$).

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («M») ($100\% \text{ s/}1.500$)	1.500	
Reservas («M»)		1.500

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Ingresos de participaciones en instrumentos de patrimonio (ingresos financieros)	1.500	
Saldo de resultado del ejercicio («M»)		1.500

APARTADO 4. DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS 2006 DE «Y» COMO DIVIDENDOS EN 2008

El dividendo distribuido durante el 2008 por «Y» a favor de «M» no implicará ajuste de tipo alguno de cara a la determinación de los estados financieros consolidados del 2008. En 2008 por el resultado generado durante el 2006 se deberá realizar ajuste, puesto que la sociedad dependiente «Y» generó el mismo en el ejercicio 2006, con lo que si se distribuye debería incrementar las reservas de «M» en la proporción a su porcentaje de participación por haberse generado en dicho ejercicio ($80\% \text{ s/}4.000 = 3.200 \text{ u.m.}$).

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («M») ($80\% \text{ s/}4.000$)	3.200	
Reservas («M»)		3.200

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Ingresos de participaciones en instrumentos de patrimonio (ingresos financieros)	3.200	
Saldo de resultado del ejercicio («M»)		3.200

DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS 2008 DE «Z» COMO DIVIDENDO A CUENTA

El dividendo distribuido durante el 2008 por «Z» a favor, entre otros, de «Y» implicará un ajuste de cara a la determinación de los estados financieros consolidados del 2008. En 2008 por el resultado generado durante el 2008 se deberá realizar el ajuste, puesto que la sociedad dependiente «Z» ha generado el resultado del ejercicio 2008 durante el presente ejercicio de consolidación, con lo que si se distribuye deberá minorarse, abonándose, la cuenta «Dividendo activo a cuenta» generada por «Z» en la proporción a su porcentaje de participación por haberse generado en dicho ejercicio. En caso contrario de no realizarse este ajuste, la sociedad dominante así como los socios externos se estarían atribuyendo el resultado de la dependiente por duplicado en la parte correspondiente al dividendo a cuenta.

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («Y») (60% s/2.000)	1.200	
Dividendo a cuenta atribuido a socios externos en «Z» («Y») (40% s/2.000)	800	
Dividendo activo a cuenta («Z»)		2.000

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Ingresos financieros (Ingresos de participaciones en instrumentos de patrimonio)	1.200	
Saldo de resultado del ejercicio («Y»)		1.200

En el caso de optar por no eliminar la parte correspondiente al dividendo a cuenta atribuido a socios externos, habrá de realizarse en el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto. Lo interesante en este caso es que implica una minoración del importe atribuido a los socios externos y, por otro, que en la contabilidad individual y separada del mismo estará el ingreso incrementando el resultado del ejercicio.

VENTA DE «Y» A «X» DE UN ACTIVO NO CORRIENTE EN UN MOMENTO PREVIO A LA FORMACIÓN DE GRUPO CON CRÉDITOS-DÉBITOS RECÍPROCOS PENDIENTES

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Proveedores por enajenación de inmovilizado a largo plazo, empresa del grupo «Y» («X»)	500	
Proveedores por enajenación de inmovilizado a corto plazo, empresa del grupo «Y» («X»)	500	
Créditos por enajenación de inmovilizado a largo plazo, empresa del grupo «X» («Y»)		500
Créditos por enajenación de inmovilizado a corto plazo, empresa del grupo «X» («Y»)		500

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Por los intereses generados durante el ejercicio, ya pagados:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Ingresos financieros	82,5	
Gastos financieros ($1.500 \times 1,5\% \times 3 + 1.000 \times 1,5\%$)		82,5

Para el caso en el que esta operación se hubiera iniciado con posterioridad a que ambas formaran parte del grupo y en el que se hubiera realizado a un tipo de interés diferente del de mercado, implicaría una transferencia de dividendos o bien una subvención. Si en la contabilidad individual se hubiera tratado conforme a la NRV 21.^a 1 dicho margen, debiéramos haber procedido a la eliminación de dichas subvenciones/dividendos consideradas así como dichos ingresos y gastos considerados.

ASIENTOS DE ELIMINACIÓN INVERSIÓN-PATRIMONIO NETO

En aplicación del artículo 35 del Real Decreto 1159/2010, hemos de proceder a consolidar por etapas. Primero de la dependiente última, la sociedad «Z», y posteriormente el subgrupo «YZ»:

Por el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto de «Z»

Patrimonio neto «Z» ajustado a 31 de diciembre de 2008:

- Capital social «Z»: 8.000
- Reservas «Z»: 90.000
- Resultado del ejercicio «Z»: $6.000 - 150 = 5.850$
- Ajustes por cambios de valor «Z»: $750 + 150 = 900$
- Dividendo a cuenta ajustado: $2.000 - 2.000 = 0$
- Dividendo a cuenta atribuido a socios externos en «Z» («Y»): 800

Diferencia de primera consolidación «Z» a 1 de enero de 2001:

(+) Contraprestación transferida (precio de adquisición)	40.000
(-) 60% s/Valor razonable activos netos 01-01-2001 (= Patrimonio neto) (60% s/38.000)	(22.800)
(=) Diferencia primera consolidación (fondo comercio consolidación)	17.200

Eso sí, se reconoce en el consolidado del subgrupo, no así en el consolidado último. De hecho, debemos realizar ajustes contra el patrimonio neto de «Y».

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Capital social («Z»)	8.000	
Reservas («Z»)	90.000	
Ajustes por cambios de valor («Z») (750 + 150)	900	
Fondo de comercio de consolidación en «Z»	17.200	
Participación en «Z» («Y»)		40.000
		.../...

Denominación	Debe	Haber
.../...		
Reservas en sociedades consolidadas [60% s/(90.000 – 30.000)] se han tenido en cuenta el patrimonio neto desde que «Y» la controla, esto es, desde 1 de enero de 2001		36.000
Ajustes por cambios de valor en sociedades consolidadas [60% s/(900 – 0)]		540
Dividendo activo a cuenta atribuido a socios externos de «Y» en «Z»		800
Intereses de socios externos [40% s/(98.900) – 800], por el dividendo a cuenta exclusivamente atribuible a socios externos		38.760
	116.100	116.100

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Por el asiento de atribución de resultado ajustado en 2008:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («Z»)	5.850	
Resultado del ejercicio atribuido a «Y» [60% s/(5.850 resultado ajustado)]		3.510
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos en «Z» de «Y» (40% s/5.850)		2.340

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a «Y»	3.510	
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a socios externos	2.340	
Saldo de resultado del ejercicio «Z»		5.850

Por el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto de subgrupo «YZ» a 31 de diciembre de 2008

Patrimonio neto subgrupo «YZ» ajustado a 31 de diciembre de 2008:

- Capital social («Y»): 10.000
- Reservas («Y»): 80.000 – 17.200
- Reservas en sociedades consolidadas en «Z» («Y»): 36.000
- Resultado del ejercicio «Y»: 6.200 – 1.200 (dividendo a cuenta en «Z») = 5.000
- Resultado del ejercicio atribuido a «Y»: 3.510
- Ajustes por cambios de valor: 900
- Ajustes por cambios de valor en sociedades consolidadas en «Z» («Y»): 540

Deberemos proceder a realizar el siguiente ajuste.

Ajuste sobre el balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Reservas («Y»)	17.200	
Fondo de comercio en «Z»		17.200

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Por decirlo de otra forma, lo que así logramos es proceder a evaluar de nuevo la existencia de un fondo de comercio conjunto para «YZ» en la fecha en la que «M» adquiere el control, esto es, a 1 de enero de 2003.

Con la información de la que disponemos, no podemos saber cuál es el asiento de atribución de resultados en la fecha de adquisición del subgrupo «YZ» por parte de «M», aun así y todo, el patrimonio neto consolidado a 31 de diciembre de 2008 ascenderá al siguiente importe:

Capital social «Y»	10.000
Reservas «Y» (80.000 – 17.200)	62.800
Reservas sociedades consolidadas «Z» («Y») (incluye resultado del ejercicio 2002)	25.200
Total patrimonio neto consolidado «YZ»	108.000
Patrimonio neto consolidado «XY» a 01-01-2003 adquirido por «M»	86.400
(80% s/108.000)	

(+) Contraprestación transferida (precio de adquisición)	120.000
(-) Valor en Libros Consolidado del subgrupo «YZ» a 01-01-2003	(86.400)
(=) Diferencia positiva de primera consolidación (fondo de comercio en «YZ»)	33.600

Asiento de eliminación inversión-patrimonio neto a 31 de diciembre de 2008:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Capital social («Y»)	10.000	
Reservas («Y»)	62.800	
Reservas en sociedades consolidadas en «Z» («Y») (parte se había generado de forma previa a la adquisición de «Y»)	36.000	
Ajustes por cambios de valor («Y»)	900	
Ajustes por cambios de valor en sociedades consolidadas	540	
Fondo de comercio consolidado en «YZ»	33.600	
Participación en «Y» («M»)		120.000
Reservas en sociedades consolidadas en «YZ» [80% s/(98.800 – 98.000)]		640
Ajustes por cambios de valor en sociedades consolidadas [80% s/(900 + 540 – 0)]		1.152
Intereses de socios externos [20% s/(10.000 + 62.800 + 36.000 + 900)]		22.048
	143.840	143.840

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Por el asiento de atribución de resultado del subgrupo «YZ» ajustado en 2008:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («Y»)	5.000	
Resultado del ejercicio atribuido a «Y» de «Z»	3.510	
Resultado del ejercicio atribuido a «M» [80% s/(3.510 + 5.000)]		6.808
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos en «Y» de «M» [20% s/(3.510 + 5.000)]		1.702

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a «M»	6.808	
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a socios externos de «M» en «Y»	1.702	
Saldo de resultado del ejercicio «Y»		5.000
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a «Y»		3.510

En lo que a «X» respecta, asiento de ajuste adicionales previos

Por la amortización del activo desde el 1 de enero de 2004, de un activo que va a ser amortizado en 19 años:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Reservas («X») (4 años $\times$ 150 u.m./año)	600	
Resultado del ejercicio («X») (1 año $\times$ 150 u.m./año)	150	
Amortización acumulada inmovilizado material		750

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Amortización del inmovilizado material	150	
Saldo de resultado del ejercicio («X»)		150

Por el pasivo por diferencias temporarias imponibles que se han revertido como consecuencia de la amortización de la plusvalía adquirida atribuida a dicho activo, implica que de cara al consolidado se ha incrementado dicho gasto pero que el mismo no se admitirá como tal fiscalmente (en consolidado, de ahí el impuesto diferido abonándose por 45 u.m.):

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Pasivo por diferencias temporarias imponibles [$5 \times 150 \times 30\%$]	225	
Reservas («X») [$4 \times 150 \times 30\%$]		180
Resultado del ejercicio («X») [$1 \times 150 \times 30\%$]		45

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio («X»)	45	
Impuesto diferido		45

Por la transferencia a resultados de subvenciones, donaciones y legados que fueron adquiridos en la fecha de adquisición (1 de enero de 2004) y que no se pueden considerar resultados del ejercicio atribuido:

Por los años anteriores: $1.000 \times 4 = 4.000$ (2004 al 2007 ambos incluidos)

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Reservas («X») $[4 \times 1.000]$	4.000	
Subvenciones, donaciones y legados recibidos («X»)		4.000

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Ajuste en estado de ingresos y gastos reconocido agregado:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Por los ingresos imputados durante el presente ejercicio, que se han de considerar realizados adquiridos:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («X»)	1.000	
Subvenciones, donaciones y legados recibidos («X»)		1.000

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Subvenciones, donaciones y legados traspasados a resultados	1.000	
Saldo de resultado del ejercicio («X»)		1.000

Ajuste en estado de ingresos y gastos reconocido:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («X»)	1.000	
Transferencia de subvenciones		1.000

Por el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto de «X»

Aspectos a considerar en la ampliación con cargo a reservas en 1 de enero de 2005. Se ha deteriorado el fondo de comercio en «X» en 2007 (deterioro irreversible).

Patrimonio neto «X» ajustado a 31 de diciembre de 2008.

- Capital social («X»): 20.000 (hubo ampliación de capital con cargo a reservas el 1 de enero de 2005) por importe de 15.000
- Reservas («X»): $110.000 - 20 - 600 + 180 - 4.000 = 105.560$
- Resultado del ejercicio («X»): $4.500 + 20 - 37,5 - 150 + 45 - 1.000 = 3.377,5$
- Ajustes por cambios de valor («X»): 700
- Subvenciones, donaciones y legados recibidos («X»): $7.000 + 5.000 = 12.000$

Cálculo de la diferencia de primera consolidación

Como consecuencia de la aplicación del artículo 29 del Real Decreto 1159/2010, estaremos ante una adquisición de control por etapas. En la misma y dependiendo de cómo tuviera previamente clasificada la participación del 20 por 100 en el capital social y en los derechos de voto, implicará en el consolidado, en cualquier caso, proceder a actualizar el valor razonable de la participación previa a la fecha de adquisición de control a 1 de enero de 2004.

(+) Contraprestación transferida 01-01-2004	117.500
Valor razonable contraprestación transferida previa ($94.000/80\% \times 20\%$)	23.500
Valor razonable contraprestación transferida actual	94.000
(-) 100% s/Valor razonable de los activos netos	(99.995)
100% s/Patrimonio neto 01-01-2004 (100% s/98.000)	98.000
100% s/Plusvalía 01-01-2004 (100% s/2.850)	2.850
100% s/Pasivo por diferencias temporarias imponibles plusvalía [$100\% s/(30\% s/2.850)$]	855
(=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio) 01-01-2004	17.505

La participación en «X» del 20 por 100 previa a la fecha de adquisición sobre dicha sociedad (1 de enero de 2004) se «consolidó» actualizando el valor de dicha participación a 31 de diciembre de 2003 como «participaciones en sociedades puestas en equivalencia» desde la existencia en el GRUPO (1 de enero de 2003, fecha en la que «X» controla un subgrupo y nace la obligatoriedad de consolidar), sobre la que se ejercía influencia significativa (sobre la gestión de las políticas de explotación y financieras de la sociedad) y entendiendo que existía vinculación duradera.

Por el ajuste previo derivado del tratamiento contable, llevando contra resultado del ejercicio de la inversora 1 de enero de 2004 la diferencia entre el valor contable consolidado de la participación en la sociedad puesta en equivalencia y el valor razonable a 1 de enero de 2004 de la participación previa y posteriormente contra reservas de la inversora, como si de una permuta comercial se tratara la actualización a valor razonable. Hay un cambio en la naturaleza del vínculo pasando de influencia significativa a control con lo que podemos considerar que se trata de una alteración sustancial en la configuración (calendario, riesgo e importe) de los flujos de efectivo de los negocios objeto de incremento en la participación, con lo que se considerará una permuta comercial.

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Participaciones a largo plazo en empresas asociadas entonces, ahora del grupo $(94.000/80\% \times 20\% - 12.000)$	11.500	
Reservas en sociedad puestas en equivalencia «X» [(del 1 de enero de 2003 hasta el 1 de enero de 2004) $20\% \text{ s}/(85.000 - 2.000 - 40.000)$; en realidad no conocemos el resultado que se ha generado en el ejercicio 2003 como para descontarlo del 1 de enero de 2004 por lo que aquí implícitamente estaría incluido y necesitamos el patrimonio neto desde el 1 de enero de 2003, fecha en la que pasa a formar parte del perímetro de consolidación $- 20\% \text{ s}/\text{Amort. plusv. activo «A»}$ neta efecto impositivo: $70\% \text{ s}/20\% \text{ s}/(3.000/20) = 21 \text{ u.m.}$]		839
Reservas («M») $(11.500 - 839)$		10.661

Asiento de eliminación inversión-patrimonio neto ajustado de «X» a 31 de diciembre de 2008:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Capital social («X»)	20.000	
Reservas («X»)	105.560	
Ajustes por cambios de valor («X»)	700	
Subvenciones, donaciones y legados recibidos («X»)	12.000	
Inmovilizado material «A»	2.850	
		.../...

Denominación	Debe	Haber
.../...		
Fondo de comercio de consolidación en «X» («M»)	17.505	
Participación en «X» («M») (94.000 + 23.500)		117.500
Pasivo por diferencias temporarias imponibles (30% s/2.850)		855
Reservas en sociedades consolidadas en «X» («M») [100% s/ (105.560 + 15.000) – 85.000]		35.560
Ajustes por cambios de valor en sociedades consolidadas en «X» («M») [100% (700 – 0)]		700
Subvenciones, donaciones y legados en sociedades consolidadas en «X» («M») [100% × (12.000 – 8.000)]		4.000
	158.615	158.615

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Tras este asiento, el saldo de las plusvalías reconocidas en la fecha de adquisición queda tal y como sigue:

- Plusvalía bruta asignada al activo amortizable (inmovilizado material) «A»: 2.850
- Amortización acumulada del inmovilizado material «A»: 750 u.m.
- Pasivo por diferencias temporarias imponibles: 855 – 225 u.m. = 630 u.m. (30% s/Valor en Libros plusvalía adquirida identificable).

Por el asiento de atribución de resultado ajustado generado por «X» en 2008:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («X»)	3.377,50	
Resultado del ejercicio atribuido a «M»		3.377,50

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a «M»	3.377,50	
Saldo de resultado del ejercicio «X»		3.377,50

Por el deterioro del fondo de comercio de consolidación de «X», deteriorado de forma irreversible en 2007, en un 40% ($40\% \text{ s/}17.505 = 7.002 \text{ u.m.}$) hipótesis realizada: (la participación no se encuentra deteriorada en los estados financieros individuales de «M»):

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Reservas («M»)	7.002	
Fondo de comercio de consolidación en «X» («M»)		7.002

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
No procede ajuste de consolidación		

Patrimonio neto consolidado

Capital social («M»)	25.000
Reservas («M») ($64.000 + 1.500 + 3.200 - 7.002 + 10.661$)	72.359
Reservas en sociedades puestas en equivalencia en «X»	839
Reservas en sociedades consolidadas en «Y»	640
Reservas en sociedades consolidadas en «X»	35.560
Ajustes por cambios de valor («M»)	1.200
Ajustes por cambios de valoración en sociedades consolidadas en «YZ»	1.152
Ajustes por cambios de valoración en sociedades consolidadas en «X»	700
Subvenciones, donaciones y legados en sociedades consolidadas en «X»	4.000
Resultado del ejercicio («M») ($9.600 - 1.500 - 3.200$)	4.900
Resultado del ejercicio atribuido a («M») ($3.337,50 + 6.808$)	10.185,50
Total patrimonio neto atribuido al grupo «MXYZ»	156.535,50
Intereses de socios externos en «Y»	22.048,00
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos en «Y»	1.702,00
Total patrimonio atribuido a socios externos en subgrupo «YZ»	23.750,00
Intereses de socios externos en «Z»	38.760
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos en «Z»	2.340
Total patrimonio neto atribuido a socios externos en «X»	41.100,00
Total patrimonio neto consolidado	221.385,50

Activo	Sociedad «M»	Sociedad «X»	Sociedad «Y»	Sociedad «Z»	Agregado	Ajustes	Consolidado
Activo diverso	274.000	250.000	350.000	190.000	1.064.000	-2.788	1.061.213
Participación en «X»	106.000				106.000	-106.000	0
Participación en «Y»	120.000				120.000	-120.000	0
Participación en «Z»			40.000		40.000	-40.000	0
Inmovilizado material neto						2.100	2.100
Fondo de comercio de consolidación (incluye deterioro)						44.103	44.103
Total activo	500.000	250.000	390.000	190.000	1.330.000	-222.585	1.107.416

Patrimonio neto y pasivo	Sociedad «M»	Sociedad «X»	Sociedad «Y»	Sociedad «Y»	Agregado	Ajustes	Consolidado
Capital	25.000	20.000	10.000	8.000	63.000	-38.000	25.000
Reservas	64.000	110.000	80.000	90.000	344.000	-271.641	72.359
Resultado del ejercicio	9.600	4.500	6.200	6.000	26.300	-21.400	4.900
Ajustes por cambio de valor	1.200	700	900	750	3.550	-2.350	1.200
Dividendo entregado a cuenta				-2.000	-2.000	2.000	0
Subvenciones, donaciones y legados		7.000			7.000	-7.000	0
Pasivo exigible	400.200	107.800	292.900	87.250	888.150	-2.750	885.400
Intereses de socios externos en «Z»						38.760	38.760
Resultado atribuido a socios externos en «Z»						2.340	2.340
Intereses de socios externos en «Y»						22.048	22.048
Resultado atribuido a socios externos «Y»						1.702	1.702
Reservas en sociedades consolidadas						36.200	36.200
Reservas en sociedades puestas en equivalencia						839	839
Ajustes x cambios valor en sociedades consolidadas						1.852	1.852
Subvenciones, donaciones y legados en sociedades consolidadas						4.000	4.000
Resultado del ejercicio atribuido a «M»						10.186	10.186
.../...							

Patrimonio neto y pasivo	Sociedad «M»	Sociedad «X»	Sociedad «Y»	Sociedad «Y»	Agregado	Ajustes	Consolidado
.../...							
Pasivo por diferencias temporarias imponibles						630	630
Total patrimonio neto y pasivo	500.000	250.000	390.000	190.000	1.330.000	-222.585	1.107.416

VENTA EL 30 DE JUNIO DE 2008 DEL ACTIVO AMORTIZABLE PARA EL QUE SE HA RECONOCIDO EL PASIVO POR DIFERENCIAS TEMPORARIAS IMPONIBLES. APLICACIÓN DEL PASIVO POR DIFERENCIAS TEMPORARIAS IMPONIBLES

En el caso de que se hubiese vendido el activo «A» con un beneficio de 2.900 a 30 de junio de 2008, el beneficio hay que corregirlo en el importe de la plusvalía remanente en la fecha de la venta:

De forma previa al asiento de corrección del beneficio consolidado, por la amortización del activo desde el 1 de enero de 2004 al 30 de junio de 2008, de un activo que va a ser amortizado en 19 años:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Reservas («X») $[4 \times 150]$	600	
Resultado del ejercicio («X») $[1 \times 150 \times 6/12]$	75	
Amortización acumulada inmovilizado material		675

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Amortización del inmovilizado material	75	
Saldo de resultado del ejercicio («X»)		75

Por el pasivo por diferencias temporarias imponibles que se han revertido como consecuencia de la amortización de la plusvalía adquirida atribuida a dicho activo, implica que de cara al consolidado, se ha incrementado dicho gasto pero que el mismo no se admitirá como tal fiscalmente (en consolidado, de ahí el impuesto diferido abonándose por 22,50 u.m.):

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Pasivo por diferencias temporarias imponibles $[4,5 \times 150 \times 30\%]$	202,50	
.../...		

Denominación	Debe	Haber
.../...		
Reservas («X») $[4 \times 150 \times 30\%]$		180,00
Resultado del ejercicio («X») $[0,5 \times 150 \times 30\%]$		22,50

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio («X»)	22,50	
Impuesto diferido		22,50

De igual forma, por la corrección en los estados financieros consolidados de la plusvalía adquirida remanente en la fecha de consolidación de estados financieros, que a efectos de consolidación, junto al asiento de eliminación inversión-patrimonio neto, hace desaparecer la plusvalía remanente adquirida atribuida al activo identificable:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Amortización acumulada del inmovilizado material	675	
Resultado del ejercicio («X»)	2.175	
Inmovilizado material («A»)		2.850

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Beneficio procedente de la venta del inmovilizado material	2.175	
Saldo de resultado del ejercicio («X»)		2.175

Por el efecto fiscal de dicha operación, implica que el pasivo por diferencias temporarias imponibles pendientes de aplicar se considerará aplicado en dicho ejercicio, puesto que la dependiente se habrá reconocido un beneficio por el que habrá tributado en la fecha de la enajenación al exterior, sumado al importe cargado en los ajustes previos referentes al apartado B) y teniendo en cuenta el importe abonado en el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto en concepto de pasivos por diferencias temporarias imponibles, el saldo a esa fecha debiera quedar anulado:

Ajuste en balance de situación agregado:

Denominación	Debe	Haber
Pasivo por diferencias temporarias imponibles $[2.175 \times 30\%]$	652,50	
Resultado del ejercicio («X»)		652,50

Ajuste en pérdidas y ganancias agregada:

Denominación	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio («X»)	652,50	
Impuesto diferido		652,50

En ejercicios posteriores, debiéramos continuar realizando los mismos ajustes que en el apartado B) pero en vez de llevarlos a la cuenta de pérdidas y ganancias, todo se llevaría a reservas.

Recensiones Bibliográficas

La sucesión en el Derecho tributario

Olga CARRERAS MANERO

Aranzadi, Navarra, 2011, 399 págs.

Tras haber tenido la oportunidad de formar parte del Tribunal que juzgó la Tesis doctoral realizada por esta joven profesora de Derecho financiero y tributario de la Universidad de Zaragoza, llega ahora el momento de procurar reflejar algunas de las principales virtudes de un esfuerzo investigador que le granjeó a Olga CARRERAS la máxima calificación académica por su trabajo, rematado brillantemente con la publicación de la monografía sobre un tema que une al interés dogmático innegable importantes consecuencias prácticas.

La sucesión tributaria precisaba, desde luego, como viene a indicar en el prólogo que escribe Joaquín ÁLVAREZ MARTÍNEZ, y sobre todo después de que se aprobase el nuevo *Código Tributario* en 2003, de un enfoque sistematizador completo, presentando los problemas tributarios que acontecen con ocasión del fallecimiento de los obligados tributarios y, cómo no, de las complejas operaciones de reestructuración empresarial y los que afectan a los entes sin personalidad jurídica.

El tratamiento unitario que realiza la profesora CARRERAS MANERO es plenamente satisfactorio, pues maneja con total desenvolvimiento los diversos instrumentos normativos, jurisprudenciales y doctrinales, no solo de su especialidad, sino también de campos jurídicos limítrofes e insoslayables en la investigación, como el Derecho civil y mercantil.

El libro está muy bien estructurado y, como resulta habitual, arranca con el tratamiento de las cuestiones más generales en el primero de los cuatro capítulos de que consta, todos ellos en estrecha conexión para desentrañar cuantos aspectos fiscales presenta el fenómeno sucesorio. Allí se delimita el concepto de sucesión y se procede al necesario deslinde con otras figuras, se identifican las clases de sucesión y se comentan las posiciones más relevantes de la doctrina sobre el manido asunto de la autonomía calificadora del Derecho tributario frente a otros sectores del ordenamiento, abordando las singularidades y particularidades específicas de las obligaciones tributarias y de los procedimientos para hacer efectivo su cobro.

Todo el capítulo segundo atiende al régimen jurídico-tributario previsto para los supuestos de sucesión mortis causa de las personas físicas, diferenciando las hipótesis de sucesión a título universal –o de *heredero*–, como de la que tiene lugar a título particular –o de *legatario*– y analizando, en ambos casos, de forma exhaustiva y con detalle, los aspectos materiales o sustantivos de los mismos, así como los procedimentales. La autora anota las especialidades (forales) propias del Derecho civil de determinados territorios y la incidencia que ello presenta en el ámbito tributario, donde se procura dar la necesaria efectividad al principio legitimador de la imposición según la capacidad económica y se repasan, también, las diferentes prestaciones (cuota, pagos a cuenta, de carácter accesorio...) a las que

alcanzará la sucesión y el desenvolvimiento con los sucesores de los diferentes procedimientos tributarios. El cierre del capítulo lo pone el tratamiento de las consecuencias derivadas de la configuración de la herencia yacente como obligado tributario.

Pasando ya al terreno de las personas jurídicas, en el capítulo tercero se estudia el fenómeno sucesorio de las mismas, el régimen aplicable a cooperativas, fundaciones, así como de los entes desprovistos de personalidad. La autora efectúa el necesario deslinde de los supuestos de disolución con liquidación de sociedades (personalistas y capitalistas) y prosigue con el examen de los procesos de reestructuración empresarial (esto es, las situaciones de disolución sin liquidación de aquellas). A este respecto, analiza —a partir de un examen de la normativa mercantil correspondiente— la naturaleza de cada una de dichas operaciones (fusiones, escisiones y cesión global del activo y del pasivo de sociedades mercantiles), con la finalidad de poder determinar si en todas ellas es posible afirmar que concurren los rasgos característicos propios de todo fenómeno sucesorio.

El último capítulo se dedica a estudiar el régimen jurídico al que se encuentra sometida, en el ámbito tributario, la responsabilidad derivada de la transmisión, por actos inter vivos, de explotaciones o actividades económicas, supuesto este que, aunque no puede ser calificado de auténtica sucesión, no ha sido del todo ajeno a dicha institución jurídica.

A este respecto, y precisamente por ello, el análisis de esta cuestión solo ha sido abordado en relación con aquellos aspectos que presentan una clara interconexión con la figura de la sucesión, prescindiendo, por consiguiente, del examen de aquellas cuestiones comunes para todo tipo de responsable (tales como lo relativo a los aspectos procedimentales). De este modo, en dicho capítulo viene a determinarse la naturaleza jurídica de las referidas operaciones y, asimismo, se concretan cuáles son las obligaciones y sanciones tributarias que pueden resultar exigibles (o no) al adquirente de la actividad empresarial de que se trate. Estamos de acuerdo con las reflexiones que deja indicadas la autora y que sintetizan la más que razonable duda, a partir de los principios de personalidad de la pena y de culpabilidad, acerca de la constitucionalidad de la extensión de la responsabilidad a las sanciones impuestas o que puedan llegar a imponerse en estos casos de transmisión de centros empresariales.

La oportuna reseña de la abundante jurisprudencia y bibliografía citada cierra este libro que resuelve con éxito cada uno de los objetivos que la profesora CARRERAS MANERO pretendía alcanzar: en primer lugar, la delimitación e integración del fenómeno sucesorio, como categoría propia de la Teoría General del Derecho, en el marco de la transmisión de las obligaciones y sanciones tributarias como consecuencia de aquel. En segundo lugar, el estudio y análisis de las diversas formas y sujetos implicados en la sucesión y las consecuencias que de ello derivan en relación tanto con los aspectos materiales o sustantivos, como con los referidos a los procedimientos tributarios. Y, finalmente, la exposición de las cuestiones más problemáticas o deficiencias normativas existentes, proponiendo soluciones *de lege ferenda*.

Miguel Ángel Martínez Lago